

证券代码：002415

证券简称：海康威视

### 杭州海康威视数字技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-5-19

| 投资者关系<br>活动类别   | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（_____） |  |  |
|-----------------|--|--|--|
| 参与单位名称<br>及人员姓名 | 景顺长城基金<br>广发基金<br>国金证券<br>上投摩根基金<br>申万宏源证券<br>泰康资产<br>国盛证券<br>源乐晟<br>海通证券<br>前海开源基金<br>中信证券<br>兴全基金<br>大成基金<br>易鑫安基金<br>中邮基金<br>泽泉投资<br>南方基金<br>睿远基金<br>浦银安盛<br>重阳投资<br>光大保德信<br>国海富兰克林  | 刘彦春、刘苏、余广、胡晓露、邓敬东、郭琳、鲍无可、张雪薇、陈乐、程振宇、孟禾<br>张溢、赵古月、冯骋、陈少平、程琨、王瑞冬<br>孟灿、孙恺祈、陈露<br>李博、李德辉、王丽军<br>施鑫展、陈陶<br>曹令、刘宁、鲍亮、倪辰晖、邹志、张欣星、游涓洋<br>刘高畅<br>王雁杰、曾晓洁、杨建海<br>杨林、殷怡琦、姚坦<br>曲扬、邱杰、魏淳、梁策<br>胡叶倩雯<br>谢治宇、乔迁、童兰、季文华、程剑、曹娜、任相栋、朱可夫<br>郭玮羚、于威业、张家旺<br>李伟<br>王瑶<br>马海华<br>陈卓、万朝辉、郭东谋、卢玉珊、吴春林、骆帅、孙鲁闽、罗安安、王博、邹寅隆、朱茱扬<br>陈光明、赵枫、金字、艾菁、张佳璐、钟明、周睿洋、朱璘、侯振新、毛成学、杨维舟<br>杨岳斌、秦文<br>赵阳<br>杜威<br>陈郑宇 |  |

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| 东证资管                              | 王延飞、张锋、蒋娜、胡伟、秦绪文、朱伯胜、黄天潇、纪文静、周杨、满臻、高义   |
| 光大证券                              | 孙啸、蔡微末、王之含  |
| 华夏基金                              | 徐恒  |
| 嘉实新加坡                             | 陈堃城、孙悦  |
| 中金公司                              | 陈昊  |
| 泓澄投资                              | 徐哲桐   |
| <b>KB Asset Management</b>        | <b>Bina Kim</b>   |
| 和谐汇一                              | 凌晨  |
| 长盛基金                              | 杨秋鹏、郭堃、王柄方  |
| 国寿安保                              | 刘兵、李博闻、祁善斌、谭峰英、李捷、闫阳、吴闻、谢夫、刘阳、陈航宇、余舒嘉铭  |
| 西南证券                              | 罗文萱   |
| 永赢基金                              | 于航、光磊、郭鹏、曾婉云、任桀、王乾  |
| <b>Banque Degroof Petercam SA</b> | <b>Weiye Zhang</b>  |
| 法国巴黎资产管理                          | <b>Charlie Zhou</b>   |
| 奇点资产管理                            | <b>Evan Yin</b>   |
| <b>D1 Capital</b>                 | <b>Lingchao Wang</b>  |
| <b>East Point</b>                 | <b>Steven Liu</b>   |
| <b>Trivest Advisors</b>           | <b>Shuo Yang</b>  |
| <b>Fountain Cap</b>               | <b>Alec Jin</b>   |
| 景林资管                              | <b>Wei Xu</b>   |
| <b>Helved Capital</b>             | <b>Yabing Lu</b>  |
| 高瓴资本                              | <b>Han Zhang</b>  |
| <b>Jennison Associates</b>        | <b>Albert Kwok</b>  |
| <b>Khazanah Nasional Berhad</b>   | <b>Jiawen Xu</b>  |
| Temasek                           | 吴公彦、段刘骏   |
| <b>Pacific Resources Fund</b>     | <b>Ryan Chan</b>  |
| <b>Bernstein</b>                  | <b>Jay Huang、Weibin Liang、Dien Wang、Alice Choi</b>                            |
| 国投瑞银                              | 周思捷   |
| 招商基金                              | 于立勇、朱红裕、郭锐、韩冰、苏燕青、王超、周欣、张林、陈西中、梁辰、张西林、王奇玮、李崑、姚飞军、高岩、张大印、牛洪乾、袁哲航、孙麓深、杨成、童炯潇、王景 |
| 民生证券                              | 杨立天   |

|                                |  |
|--------------------------------|--|
|                                | <p>工银瑞信 单文、李磊、黄丙延、刘士东、胡志利、何肖劫、杨柯</p> <p>UG Fund Dennis Chan</p> <p>路博迈 王舒磊</p> <p>银河国际资管 刘颖</p>  |
| <b>时间</b>                      | 2023年4月17日—2023年5月19日  |
| <b>地点</b>                      | 现场会议及电话会议  |
| <b>上市公司接待<br/>人员姓名</b>         | <p>高级副总经理、董事会秘书 黄方红</p> <p>投资者关系总监 蔡清源</p> <p>投资者关系经理 杨祎、钱翀仁、贾雨亭</p>   |
| <b>投资者关系<br/>活动主要内容<br/>介绍</b> | <p><b>Q: 长期怎么判断大模型给公司带来的新机会?</b></p> <p>A: AI 技术海康一直都有投入, 在 2022 年年报、2023 年一季报业绩交流会上管理层也<br/>与市场有较充分的针对 AI 领域的分享。公司 2015 年开始就推出基于 AI 深度学习的后端产<br/>品, 几年前就开始采用 Transformer 架构进行视觉大模型的研发, 并训练了百亿级别参数大<br/>模型。人工智能的应用场景非常多, 有各种定制化的需求, 所以面向千行百业中人工智能升<br/>级的定制化需求时, 我们当时就走了 AI 开放平台的路线, 希望基于一个底层的人工智能<br/>基础平台, 为千行百业服务, 能够让千行百业训练行业性算法模型, 用相对可控的人员增长,<br/>满足持续增长的用户需求。现在视觉大模型已经成功应用在 AI 开放平台上, 目前我们的 AI<br/>开放平台已经服务了 100 多个行业、15,000 多个用户。</p> <p>我们的重心是在感知端提取有效信息, 算法效果的提升有利于在业务上帮助我们赢得<br/>项目 PK, 也让客户把更多潜在的智能化需求交给我们来做。可以说基于大模型的算法迭代<br/>帮助我们提高了算法在实际应用中的识别精度, 拓宽了更多的场景, 打开了更多的应用空间。</p> <p><b>Q: META 发布的 SAM 模型是开源的, 是否会拉齐行业整体的技术水平? 这会降低海康在<br/>AI 大模型领域相比其他同行公司的竞争力吗?</b></p> <p>A: SAM 模型在发布之初我们就关注到了, 并且也进行了系统性的评测, 我们的结果<br/>显示相对于我们专业领域的应用来说, 它的性能跟我们的专业模型还是有一定差距的。基于<br/>开源算法, 全行业在图像分割技术上不断提升, 我们作为应用经验和积累最多的玩家, 技术<br/>也不断随着应用的拓展升级。</p> <p>另一方面, 在物联图像应用的领域, AI 技术链路很长, SAM 的图像分割技术只是技术链</p> |

路的一部分，除了 SAM 模型涉及的图像分割算法，我们的技术链路中还涉及检测、识别、追踪等方面，海康在这些方面的积累与竞争优势始终领先。在算法之外，给用户提供的整体解决方案还要包含适配的硬件载体，有针对性的软件应用开发，以及应用落地上生态伙伴的配合支持，这些都需要大量资源做投入，花很长的时间培育，我们相信当要为行业用户提供解决方案时，综合能力仍旧是核心竞争力。

**Q: 海外业务的经营近况如何？发达国家经济衰退是否会对公司海外业务的推进带来压力？公司如何应对？**

A: 从营收角度看，海外发达国家和发展中国家的占比大致四六开。海外发达国家目前压力一方面来自于宏观经济，通胀、加息带来的经济衰退预期，另一方面来自于部分国家的地缘政治压力，这两方面我们能影响的有限，但依然会和各方做好沟通，推进业务。发展中国家的业务推进相对更顺利，发展中国家潜在经济增速更高，而且社会发展起步晚一些，当地的治安防控、经济建设都要晚一些，因而存在比较大的可为空间。

当前海外宏观的能见度较低，宏观环境波动较大，而且我们在海外布局的 150 多个国家各自都有不同的经营环境，因此我们采用“一国一策”的策略灵活应对，适应各个国家的需求和变化。海外会聚焦有可为空间的地区，会适当向发展中国家投入更多资源，合理调配。

**Q: 21 年胡总提到三年机遇期，是从哪些维度上看到了机会呢？目前对于这个判断是否有变化？**

A: 首先，从外部竞争格局来说，传统类、平台型、算法型等三类竞争伙伴都趋于理性，智能物联行业的碎片化要求企业不断深耕和积累。其次，从海康自身能力上，我们在感知端不断拓展产品线，在人工智能上布局大模型，迭代 AI 能力，同时完成了软件转型，提升了效率，在市场渠道布局上也更加完善，从这几个角度来看，公司相信自身的竞争力进一步得到了提升。21 年胡总首次提及三年机遇期后，也正是基于这些判断，公司在 21 年、22 年继续扩大投入，但由于大环境的超预期影响使得公司的投入没有产生预期的效果，我们认为大环境和偶然事件会带来一些短期的扰动，可能会将业务推进延后一段时间，但公司对于机遇期的判断仍然没有改变，我们还是相信公司的竞争力。

**Q: 公司今年在人员增长和费用方面的规划？**

|      |   |
|------|---|
|      | <p>A: 在制定人员编制和费用方面的规划时, 我们会考虑到宏观经济的情况, 在宏观经济没有出现强复苏之前, 我们现阶段的策略是不扩张。</p> <p>公司从去年 Q3 开始进行费用控制, 而去年 4 月公司进行了员工薪酬普调, 22 年上半年和三季度初又不断有新员工入职, 所以 2023 年一季度的费用仍然有翘尾效应, 费用控制策略对一季度报表没有很直观的体现, 但是费用增长压力预计逐季度将有所缓解。</p> <p><b>Q: 公司 2018 年以来在软件开发的方式上做了转型, 业务组织也有很大调整, 从人均产出的角度说, 未来能否看到效率的提升? 接下来如何做进一步投入?</b></p> <p>A: 公司从 16 年开始做统一软件架构的转型, 到 19 年转型完成, 从高级员工 (排除生产工人外的员工) 的角度看, 19-21 年人均营收逐年提升, 我们认为软件和业务组织的转型对公司的效率提升是有帮助的, 22 年由于经营环境波动带来影响, 人均营收有所下降, 我们相信未来人效还会再有改善。而且创新业务仍旧处于投入期, 人效达不到主业的水平, 单独看主业的人均营收还会更高一些。智能物联行业的碎片化的特点决定人效不能被无限提高, 但我们会稳步把控人力投入的节奏, 努力提升内部运营管理效能。</p> <p>目前公司的软件转型已经基本完成, 未来会继续在公司三大技术上持续投入, 就是研发更多基于多维感知的智能物联新产品, 增强人工智能和大数据的能力, 继续提升公司技术上的竞争力。</p> |
| 附件清单 | 无   |
| 日期   | 2023 年 5 月 19 日   |