

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：2023-6-21

投资者关系 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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称 及人员姓名	财通资管 苗丰、黎来论 大家资产 郑爱刚 蜂巢基金 刘忠腾 国金资管 龙一鸣 国君资管 刘晔 泓德基金 董肖俊 汇华理财 陈建新 嘉实基金 陶汇 金鹰基金 张玮 民生加银 麦健沛 南方基金 严冬 人保资产 张熙光 山西证券 刘金 私享基金 范明 太保资产 吴桐 同泰基金 徐嘉熹 兴业自营 熊彬正、吴永辉 威灵顿私募基金 潘天一、刘洋、Soonki Kook、唐欣、杨雪锐 东方基金 罗平 国元证券 朱翔 太平洋证券 郝润祺 中邮证券 周莹 交银施罗德基金 王崇、王少成、周珊珊、黄鼎、范煜 申万宏源证券 施鑫展、洪依真、黄忠煌、周晶

	大成基金 银华基金 Walter Scott&Partners 中泰创新资本管理 星泰资管 平安资管（香港） 惠理集团 工银国际投管 工银国际 第一北京 大家保险 Ocean Arête Fund 东洋证券 T.Rowe Price Jeneration Heritage 双安资产 国寿安保 Morgan Stanley 晨星亚洲	李博、于威业、魏庆国、王晶晶、Zeping Zhao 石磊、周晶 Derek Armstrong、Thomas Miedema 马晓魁 吴幼草 南方 Max Sun 朱凯 刘幸、Mona Tu 郝艳辉 马云鹏 Lily Liu 龚静杰 石天逸 Emily Zheng 唐聪 严堃、闫阳、李捷、李丹、张志雄、张标、葛佳、吴坚、姜绍政、余舒嘉铭 Andy Meng Phelix Lee
时间	2023年5月25日-2023年6月21日	
地点	现场会议及电话会议	
上市公司接待 人员姓名	高级副总经理、董事会秘书 黄方红 投资者关系总监 蔡清源 投资者关系经理 杨祎、钱翀仁、贾雨亭	
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>Q: 我们看到了很多做数字化业务的机会，也遇到越来越多从不同行业想要进入的竞争对手，请问如何理解公司的优势？</p> <p>A: 利用物联网技术，帮助客户做好数字化管理，始终要面临场景丰富、细碎带来的挑战。需求来自各行各业，不同的行业有不同的痛点，不同的公司有不同的要求，同时各个行业和客户的规模又相对有限，要求公司有能力强组织好技术、产品，形成综合的竞争力，又要保证一定的组织效率。</p>	

海康竞争力的基础是在感知技术上，从可见光到远红外、近红外、毫米波、X光、紫外、声波等等，形成多维度的感知。除此之外，我们把硬件、软件、算法、数据分析等等能力拉齐，用综合型的技术方案解决问题。可以说到了今天，海康的短板不多，比如过去几年我们在 AI 上持续投入，大模型这个热点来的时候我们很平和，因为这是海康一直以来在做的；再比如在软件上的投入，让我们在三年前已经构筑了很强的软件能力，我们的组织效率更强，有打仗的能力。我们相信未来数字化转型的过程中，客户需要的始终是复合型的解决方案。

同时，因为海康相对规模体量更大，技术积累、供应链网络、销售网络都已经成为了优势。现在很多产品都很复杂，如果小公司想做出一个有竞争力的产品，需要到产业里组织资源把这个产品做好，这是挺难的，对海康来说就有一定的优势。做好了产品想要推广，可以利用我们销售网络体系的力量快速推广，同时还能通过客户大量的需求反馈做更快的迭代。所以我们的优势就在综合能力上，综合能力的建立不是简单的 1+1，而是不断投入、相互磨合、形成良性循环的过程。

Q: 感知能力是海康的传统优势，想请问现在前端硬件的区分度是不是不高了，包括性能和成本上的差异都没有那么大的时候，我们怎么去竞争？

A: 从大的背景来看，硬件产品是解决方案的一部分，解决方案围绕客户需求不断变化，其实过去的十年以来，为客户提供解决方案的复杂度是在提高，而不是降低。今天在政府相关、行业相关、企业相关的应用里，粗放的进行前端口位建设的阶段已经过去了，目前行业中有大量的产品需要在基于场景和业务理解的基础上提供。如果只是提供个普通摄像机，可能连见到客户的机会都没有。而海康不仅感知硬件设备竞争力突出，今天还有针对各类复杂场景的设备的支撑，有 AI 能力的加持，在项目上真正比拼的是对细分行业业务的理解，软硬协同的能力。

即使在简单场景，单纯看硬件产品差异度不大，比如在一些连锁门店的应用上，但我们基于对需求的理解提供了云眸平台，帮助客户做巡店、盘货等等门店管理，形成了有竞争力的解决方案，就打造了竞争的门槛。哪怕只聚焦最纯粹的硬件产品，能否保证产品的质量和生产的稳定性，能否给下游经销伙伴做好技能培训和产品宣贯，能否给安装和工程伙伴提供完善的售后服务，都是赢得业务的胜负手。

Q: 在平安城市和雪亮工程逐渐进入尾声后, 怎么展望 PBG 未来的长期发展和增长中枢? 是否有发现新的场景和机会点?

A: PBG 目前的需求已经不局限在安防领域, 很多需求出现在交通、环保、水利、自然资源、城市管理、应急管理等方面, 政府有更多数字化管理的需求。公司把感知能力拓宽, 结合人工智能和大数据, 创新出许多新的产品和方案去满足新的场景需求。

比如交通领域, 从过去的简单识别超速到现在能做智能信控, 依据车流量动态调节来保证路口的畅通, 还有绿波带、潮汐车道、可变车道, 让道路变得更加智慧; 也比如用高光谱相机做环保检测、用可见光和热成像双目摄像机做森林防火、用城管球机做市容市貌治理、用水尺球机做水文监测等等。随着行业和技术的发展, 公司相信 PBG 未来还很有空间, 城市管理、社会治理相关的应用在未来有机会成为主流。

Q: EBG 在去年宏观环境较弱的情况下韧性相对较强, 往后看 EBG 中哪些行业的表现会更好? 企业客户的需求目前来看是否强劲, 怎么展望全年 EBG 的表现?

A: 目前来看经济在复苏的进程中, EBG 下各个行业的表现都还可以。比如开年以来和消费相关的行业如文旅、酒店、餐饮、物流等增长都比较快, 制造业中新能源、新能源车等行业依然有不错的增长, 电力相关行业的投资在去年的基数上保持不错的水平。

今天海康提供的业务是智能物联相关的, 行业内的大企业是愿意投资的。经济可能还没那么快起来, 但是大企业本身实力比较雄厚, 愿意做一些逆势的投资, 拿更多份额, 等到经济周期往上走的时候, 进一步体现竞争优势。

长期来看, 企业数字化、智能化转型是中国企业高质量发展的必经之路。在这个过程中, 我们能感受到各个行业内的各家公司都在积极投入, 不投入的企业经营效率可能就会跟不上, 数字化转型可以帮助企业增强自身的核心竞争力, 所以我们看好 EBG 未来的发展空间, 将智能物联赋能到千行百业。

Q: 公司对海外业务是否还是持有积极乐观的期待? 面对不同国家的国情政策、隐私文化、员工管理等, 公司如何在执行层面解决这些问题?

A: 在海外市场, 我们是一国一策的策略, 几年前在部分国家及地区也大力投入了项目市场, 而不是只做渠道市场。现在海外经济和政治复杂度比以前提升了, 我们还是会比较务实的布局, 尽力应对汇率波动、地缘冲突、经济动荡的挑战。

	<p>幸运的是过去几年我们把海外营销体系建立起来了，海康在海外有 72 个分支机构，能做到这样的国内企业是不多的。我们也相信在未来的很长时间内，中国的产品竞争力和迭代速度依然领先。相对于国内来说，海外市场环境确实挑战更大，竞争也比较激烈，但我们可以在海外导入更多产品，增加海外产品的宽度，更加放大渠道能力、运营能力、资金能力来服务市场。借助当地已经有体系，可以做人员、资源的调动，借助我们现有的渠道，产品的导入会顺畅很多。</p> <p>另外，现在不像过去，过去只要产品有竞争力，营销做得好收入就能做起来，现在综合能力的要求越来越高，比如合规、财务、物流、保险、税务等等。以合规为例，各地对于合规问题的处罚越来越严厉，合规又涉及很多方面，包括数据保护、隐私、反垄断、反腐败等等，小企业因为规模有限，在合规方面的投入也是有限的。所以我们的一国一策不仅是营销端自己的事，还有后台资源层面的支持能力，都是我们拓展业务的基础。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 6 月 21 日