

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：2026-10-17

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 现场参观 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名称 及人员姓名	IGWT Investment 廖克铭；J.P. Morgan 冯令天、许日、Jocelyn Gao；爱建证券 朱俊宇；安徽国富产业投资 蔺超；百嘉基金 张路榆；北大方正人寿保险 孟婧；北京桉桉资管 周文博；北京诚旻投资 尹竞超；北京枫泉资管 陶静；北京凯思博资管 徐涛；北京米度私募 臧宇峰；北京润泽财富资管 郑旭；财通证券 郭琦；重阳投资 裘国根、贺建青、赵阳、卫书根、寇志伟、陈奋涛、谭伟；大成基金 于威业；大地期货 黄浩；大家资管 韩蕊；大湾区发展基金 林权；东方财富证券 方科；东方证券 蒯剑；东方证券资管 郑童仁；东吴证券 戴晨；敦和资管 李馨语、张拥军；枫桦私募 叶智深；福州开发区三鑫资管 冯强；复星联合健康保险 陈宫；高毅资产 冯柳、金星、颜世琳；富国基金 范妍、刘新正、徐颖真；工银理财 胡雨辰；光大保德信基金 陈保国；光大富尊投资 袁丹霞、王传亮、朱青松；光大证券 刘勇；广东睿璞资管 郑劼、何激；广东瀚简私募 饶小飞；广发基金 代振华；广州联鑫基金 陈阜东；广州瑞民资管 黄鹏；广州市航长资管 麦浩明；广州众智私募 胡子琛；贵山私募 邱文杰；国都证券 侯俊哲；国金证券 孟灿、孙恺祈、徐曼；国金证券资管 王斯杰；国联安基金 储乐延；国联民生证券 黄志宇、陈安宇；国盛证券 夏宇扬；国泰海通证券 杨林、钟明翰；国泰海通资管 范明；国泰基金 林小聪；国投证券 秦泽文；国信证券 叶子、张文丽、闵晓平；国元证券 耿军军；海南果实私募 蔡红辉；海南翎展私募 邵琮元；海南羊角私募 解睿；瀚亚投资 刘伟亭；杭银理财 郑亮；杭州润洲私募 杨杰；杭州尚科资管 江建军；杭州泽泉私募 马海华；杭州中大君悦投资 曲芳；杭州中舍资管 高磊；荷荷(北京)私募 唐巍；和谐汇一资管 凌晨、韩冬；红土创新基金 艾雪晗；泓德基金 王克玉；鸿运私募 舒殷；花旗集团 王晓琼、Li Yiming；华安基金 杨明；华创证券 吴鸣远、胡昕安；华福证券 魏征宇；华泰证券 于可熠；华泰资管 杨帆；华夏基金 黄皓、范霖君、张木；华夏未来资管 褚天；汇丰银行(中国) 高彦超；建信基金 刘克飞；鲸域资管(上海) 吴战峰；九

泰基金 霍霄；凯基证券 郭亮亮；曼林私募 陈昊宇；民生加银基金 付裕；南京睿澜私募 罗贵文；南京证券 汪长勇；宁波宝隼资管 董一平；宁波市甬远投资 胡望达；宁银理财 罗立波；宁远资本 张辛洋；农业银行 叶华杰；农银汇理基金 魏刚；农银理财 徐良壮；鹏华基金 杨飞、赵花荣；鹏扬基金 刘冬；青岛未之光华私募 唐山；泉州三川资管 苏云涛；融捷投资集团 冼胜滔；睿远基金 黄云昊；厦门融开资管 黄文杰；山东驼铃私募 刘柯佳；山东泽润私募 关忠科；山西证券 张天、杨杰；上海阿杏投资 林乔松；上海博笃投资 叶秉喜；上海禅龙资管 王斌；上海常春藤私募 程熙云；上海晨燕资产 倪耿皓；上海道仁资管 李晓光；上海度势投资 顾宝成；上海敦颐资管 王剑；上海国际信托 刘白；上海瀚伦私募 汪帅；上海环懿私募 杨伟；上海汇瑾股权投资 范英豪；上海嘉世私募 李其东；上海金恩投资 林仁兴；上海玖歌投资 孙健；上海君得安私募 陈亮；上海聆泽私募 翟云龙；上海明河投资 王蒙；上海朴信投资 朱冰兵；上海谦璞投资 吴舜禹、汤贝玲；上海乾瞻资管 杨宝峰；上海勤辰私募 林轩宇；上海润义投资 陆懿晨；上海慎知资管 王雁杰；上海水璞私募 白康树；上海斯诺波投资 胡沁诚；上海天演私募 夏永荣；上海修一投资 马勤、石晨光；上海亚商投资 陈一羲；上海耶诺资管 沈雷；上海毅木资管 张阳；上海涌见资管 兰昆；上海佑诗私募 王渊；上海煜德投资 程跃；上海原泽私募 姚姗；上海远海私募 周泽；上海长见投资 刘志敏、范永玺；上海致君资管 贾仁栋；上海智尔投资 朱毅霆；上海中域资管 袁鹏涛；上海侏罗纪资管 张则斌；上银基金 黄颢；申万菱信基金 Gao Fu、张若凡；申银万国证券 洪依真；深圳达晨创投 戚佰阳；深圳红筹投资 唐霄鹏；深圳华强投资 钟源、文雅；深圳君茂投资 李守强；深圳兰权资管 黄宇航、薛康；深圳茂源私募 钟华；深圳尚诚资管 黄向前；深圳深高私募 王厚恩；深圳拓森投资 李博天；深圳天下溪投资 何予原；深圳长青藤资管 付小林、谢轩；深圳智诚海威资管 陈丹丹；盛博香港 张嘉杰、符雪纯；拾贝投资(香港) 申宗航；苏州格外投资 唐波；太平洋保险 陶韞琦；太平洋资管 吴晓丹、章晓霞；太平养老保险 张凯；太平资管 曹燕萍、张英娟；天风证券 汪寅生；天惠投资 郭立江；伍峰私募 徐志敏、蒋一新；西安敦成私募 张晓艳；西安江岳私募 吕政和；西安瀑布资管 杨森、孙左君；西部利得基金 冯皓琪；香港大和资本 Lily Liu；香港永丰金融 李莉芳；新华基金 王永明；兴业证券 孙乾、陈俊哲、杨本鸿；姚泾河私募基金 王若擎；易方达基金 胡文伯；银河证券 翁林开；圆信永丰基金 罗池婧；长安基金 徐小勇；长城基金 杨建华；招商基金 邹成；招商银行 顾青山；浙江黑岩投资 张恩、楼舫；浙商基金 马文青；浙商证券 刘雯蜀、罗元珂、王鹏、王婧；浙商证券资管 鲁立；中金公司 朱镜榆；中国平安保险 邵进明、刘

	幸赟；中国人寿养老保险 裴勇；中国人寿资管 赵文龙；中华联合保险 李东；中欧基金 王健；中信保诚资管 金炜；中信建投证券 李楚涵、王明明；中信金融租赁 刘士豪；中信期货 魏巍；中信证券 夏胤磊、赵康；中银基金 张令泓；中邮创业基金 王瑶；中邮人寿保险 王东；钟港资本 尤娜。 个人：Bobby Wang、毕研浩、蔡中祥、曾庆楠、曾宪毅、陈柏文、陈春敏、陈宏鑫、陈吉、陈景发、陈琼伟、陈思远、陈晓生、陈颖、戴文武、邓祖铭、丁宁、丁一文、范根昌、方炜、永青、付天一、高镇怀、葛中涛、管士舟、郭大钊、郭文深、郝海亮、洪雯煊、侯峻峰、胡冬、黄海燕、黄伟、黄毅、贾贵影、江梓幸、姜涵奕、姜军、蒋雪、雷定中、黎茜、李超、李荣昌、李玉兰、梁海成、林云海、刘锋、刘凤鸣、刘军洁、刘涛、刘旭卿、刘奕松、刘云麾、陆金慧、罗俊强、罗水平、聂伦飞、潘志江、彭爱林、秦威、瞿海龙、任凯强、任礼驰、邵海生、沈佳敏、施鲁辉、史军、宋明庆、宋天博、苏从桢、苏守正、孙欣、唐伯元、陶龙春、田昊、童林、汪涛、王平然、王永泉、韦珂珂、魏国兵、文尚平、吴培根、吴云涛、夏林、夏鹏、夏旗、谢楚轩、徐俊、严乐、颜阳、颜海翰、杨皓越、叶鑫杰、易烈、于彬、于凯、余晨、余素玉、云梦泽、张晓、张肇刚、张振耀、赵兵兵、赵国栋、赵金兴、钟彦博、周斌、周兴、周泽帅、朱玲、朱强、朱弢、邹建新、邹凯凯、邹楠。
时间	2026 年 10 月 17 日
地点	公司总部会议室（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 奉玮先生 投资者关系总监 蔡清源先生
投资者关系 活动主要内容 介绍	一、公司经营情况说明 公司前三季度实现营业收入 740.44 亿元，同比增长 12.60%；归属于上市公司股东的净利润 129.11 亿元，同比增长 38.55%；扣非后归属于上市公司股东的净利润 126.96 亿元，同比增长 41.52%。 其中，公司第三季度实现营业收入 272.22 亿元，同比增长 13.71%；归属于上市公司股东的净利润 50.16 亿元，同比增长 36.97%；扣非后归属于上市公司股东的净利润 49.84 亿元，同比增长 43.13%。 在这份第三季度的财务报表上，相信投资者可以发现以下几个亮点： 1) 收入同比增速，创本轮调整以来的新高；

- 2) 净利润增速虽略有回落，但是扣非净利润增速再创新高；
- 3) 毛利率 49.05%，虽略有回落，但仍维持高位，显著高于此前几年 42%~46%的区间；
- 4) 今年前三季度的 RoE 已达到 14.99%，全年重回 20%以上应该问题不大；
- 5) 前三季度三项经营费用同比仅小幅增长 4.62%，三项费用率比去年同期均出现下降。

机遇与挑战并存。今年公司面临的外部经营环境充满变数，主要体现在：

- 1) AI 科技革命继续深刻地改变着世界，在此大背景下，从公司的研发布局、商业模式、产品投放，再到运营效率、原材料库存等，都需要不断地审时度势、灵活应变；
- 2) 宏观经济持续 K 型分化，从新建需求到运维更新，国内业务的收入虽恢复增长，但力度不强；
- 3) 虽然中国出口保持强劲增长，但地缘冲突和贸易环境都极不稳定，从汇兑损益到国际物流，都给公司的国际业务带来了挑战。

从财务分析看，公司今年取得利润高增速的关键因素，是在费用小幅增长的同时取得了毛利额的不错增长，经营杠杆拉高了净利润增速。公司过去两年提质增效的努力，在人效、费效等财务指标上得到充分体现。公司前三季度毛利额同比增加 69.16 亿元，而三项经营费用仅增加 9.16 亿元，使得利润总额同比增加 52.17 亿元，同比增长 44.74%。从对毛利额增量的贡献率看，创新业务依然是重要的增长点。在汇兑损益方面，由于人民币在第三季度继续对欧元和美元升值，也使得公司在第三季度的汇兑损失略高于去年同期水平，但绝对值不超过 2 亿元。

从业务分析看，一方面，公司坚持反内卷、追求有效益的增长，通过文搜等大模型技术应用，不仅提升了问题解决的效率，也创造了用新技术解决“老大难”痛点问题的新增长点，通过观澜编码技术，在同效果下，显著提高用户存储空间的使用率，节约存储的投入成本；另一方面，公司抓住了机器视觉、红外热成像、智慧存储等产品线的增长机会。

往前看，公司未来几年的增长依然来自于场景数字化，做好人工智能从物理世界到数字世界的桥梁。

今年继 7 月 17 日刷新《观澜大模型白皮书》并参加世界人工智能大会之后，公司本周一又以“物联感知+AI，加速工业场景数字化”为主题，参展了工业领域的标杆展会——中国工博会，展示了 100 余款面向质量检测、设备监测、生产运营、安全生产等领域的产品。其中，AI 大模型在工业场景的广泛落地，成为展区的重要看点。

AI 大模型的发展，正推动公司场景数字化业务进入加速落地期。小模型时代，车牌识别、人脸识别技术的规模化应用，在安防业务上为公司带来了可持续的商业回报。大模型时代，AI 泛化能力和认知能力跃升，多模态理解、复杂推理成为现实，对于许多以往难以解决的场景痛点，我们有了新解法。这为场景数字化业务的推进打开了更大空间，能覆盖的场景更多、解决的痛点更深，创造的客户价值更大。

技术和产品的拓展也在推动我们服务的用户对象的拓展，反过来又倒逼我们不断审视和调整我们的销售渠道布局。随着场景数字化业务的加速推进，在企业侧，公司服务的用户对象从安全安保、行政后勤向 EHS、生产品控、设备管理等核心领域持续拓展，业务价值由安全保障进一步延伸至效率提升、质量管控、成本优化等环节。在政府侧，场景数字化持续助力社会、交通、生态等领域的治理方式数字化转型，维护良善社会，建设美好家园，护佑万物生灵。

没有金刚钻，揽不了瓷器活。为推动场景数字化落地，海康威视不断打磨核心能力。一是打造了适配不同场景的丰富的产品体系，特别是覆盖电磁波、声波、多种物理传感技术的众多感知产品，作为复杂物理场景中的“眼耳鼻舌身”，是物理世界数字化不可或缺的前提和基础；二是构建了“多、快、准、省”的观澜大模型技术体系，不仅支持多种模态，还深度融合了行业知识，具备强大的场景泛化能力。观澜大模型可云边端灵活协同部署，在端侧 AI 上优势尤为突出：将推理前移至端侧，大幅压缩响应链路，满足实时响应需求，解决“快”的问题；用户数据留在本地，天然满足安全合规要求，解决“安全”的问题；并凭借强大的场景泛化能力，少量样本即可适配新场景，实现跨行业低成本迁移，解决“成本”的问题。2026 中国工博会上，展示的主动视觉作业监管枪球摄像机、人员行为合规检测系列摄像机和机械臂防碰撞摄像机，就是把观澜大模型直接放进相机的典型应用，更轻量便捷，让更多企业能更快速用上大模型能力，助力安全守护升级。

在追求商业成功、高效运营的同时，我们始终将可持续发展的理念融入业务，践行“科技为善”，努力在财务指标和可持续发展的非财务指标两方面都取得不错的成绩，努力成为一家受人尊敬的全球化高科技企业。躬身笃行，自有公鉴。我们欣喜地发现，公司近期不仅获得了新财富“最佳可持续发展信披奖”，在首次完成标普全球企业可持续发展评估（CSA）后获得较为积极的权威评价，也重新吸引到不少海外投资者的目光和信任。

我们欢迎国内和海外的投资者都多来公司走走看看，一起感受智能物联的技术如何将物理世界与数字世界连接起来，一起见证 25 岁的海康威视，在经历风雨和调整后，更有

韧性、更有活力地越过一座座山丘。

希望与大家一起，见远，行更远！

二、Q&A 环节

Q: 公司观澜大模型产品落地成效显著，上半年相关产品收入已超过去年全年并实现 50% 以上的增长，截至三季度观澜大模型产品的落地情况和状态如何？

A: 公司场景数字化业务已进入加速落地期，大模型产品助力了场景数字化业务的加速落地。在小模型时代，规模化应用主要聚焦人脸识别和车牌识别两大类应用；大模型因泛化能力大幅提升，可以实现对人和车行为的识别，服务领域也从安全安保拓展至设备监测、质量检测、安全生产、生产运营等多个方面。

公司已发布上千款大模型产品，部分种子用户和先锋用户已体验到海康大模型产品带来的实际效果，例如理想汽车供应链使用 SOP 相机提升质量管理水平，手机折叠屏铰链使用海康睿影的 X 光机实现不良率大幅下降，目前处于从先锋用户到实用主义者的过渡阶段。

大模型产品也是公司撬动业务的重要支点，在存储涨价背景下，公司通过观澜编码技术推出全系列观澜编码产品，在同等效果下提高用户存储空间使用效率，降低码流和硬盘消耗，为客户节省硬盘成本，该产品线自年初以来保持较高增长。

关于大模型产品的相关数据，因其在统计口径和定义上仍需进一步明确与标准化，现暂不对其进行公开量化。

Q: 公司存货持续增加，在供应链紧张背景下保持积极备货策略，后续如何判断上游成本端波动、需求端匹配以及存货管理策略的综合平衡？

A: 存储价格大幅上涨后，电子行业的通胀已逐步蔓延至电源、被动器件等产品线，因此今年以来行业内的大公司普遍采取阶段性增厚库存的策略以应对供应波动。展望未来，部分原材料价格波动依然较大，公司会动态平衡外部价格波动与内部运营效率；从公司毛利率的表现来看，整体经营保持稳健。海康凭借体系化的运营能力应对外部成本波动，以实现收入、利润及毛利的平稳增长，这也是公司为股东创造长期稳定回报、保持高质量发展的重要体现。

Q: 从单季度分业务结构来看，三季度是否出现了相对上半年更好的增长贡献，比如海

外业务或创新业务？7 月份产品提价带来的增长贡献如何？收入加速增长背后的结构性原因、后续增长驱动力以及增速区间的定性判断？

A：三季度创新业务依然保持较高增长，海外主业稳健增长，国内主业也保持正增长。

短期而言，二季度与三季度之间没有明显的结构性原因，二季度投资收益较多、三季度投资收益较少，导致扣非与非扣非利润增速出现小幅波动；剔除该波动后，二季度与三季度各项指标基本持平，环比维持稳定。更长周期看，公司此前提出的四大周期中，2024 年以来提质增效周期较为明显，这份三季报提供了更多数据点，有助于评价海康的经营能力。

Q：在行业许多公司拿不到货的背景下，公司备货充足，如何理解这一备货策略在市场份额提升上的优势？同时公司已进行产品调价，后续毛利率趋势如何？

A：备货对于许多公司都是挑战，但规模不同应对能力就不同。我们一贯重视与上游供应链建立稳定互信的合作关系，在关键物料的备货连续性方面具有更强韧性；从份额角度看，当前中国经济从高速增长转向高质量发展阶段，各个行业集中度的提升是成熟产业的普遍规律。公司将坚定不移地聚焦核心主业，通过持续的技术创新和精细化管理，提升自身的核心竞争力，实现有质量、有效益的增长。

Q：行业进入换机周期，但原材料紧张和价格上涨可能使换机意愿推迟，后续换机需求对收入增长贡献的趋势如何？

A：更新需求的统计难度较大，但中国部分安防设备已超龄服役，电子件寿命较机械件更短，更新需求一直存在，但今年存储价格大幅上涨，抑制市场整体出货量。

回顾过去几年，从 2022 年开始的国内安防行业需求下降已基本触底，一方面更新需求占比上升，另一方面技术升级也拓展和催生了新的应用场景。

Q：三季度费用率保持良好下降趋势，如何展望未来费用率、人员与研发费用变化趋势以及全年业绩？

A：公司本轮调整的特点是提质增效，在经营指标上的体现就是利润增速超过费用增速。前三季度经营费用率为 28.00%，已经比过去三年同期水平都更低，体现出经营提效的成果。今年净利润预计将超过 2021 年，有望创历史新高；而 RoE，经营费用率等指标则回到 2022 年的水平。

Q：三季度存储价格相比二季度发生较大涨幅变化，剔除存货涨价带来的变化后，公司三季度内部经营趋势如何，包括创新业务盈利以及整体毛利率、净利率情况？

A：海康体量较大且产品线分散，精细拆分经营指标较为困难；低价原材料转收入确实对上半年毛利率有一定帮助，但存储价格自二季度以后涨幅开始收窄，公司采用移动平均法核算，每个季度成本侧均在上升，三季度毛利率仍达 49%，说明存储价格的波动只是影响公司毛利率的众多因素之一，产品力的提升和运营提效等也是驱动公司毛利率提升的重要因素。

Q：公司在近期展会上展出了针对半导体封装等环节的检测设备及其他半导体相关设备，在半导体设备国产化需求拉动明显的背景下，公司对半导体设备板块的规划和展望？

A：公司增长的重要驱动力之一是抓住机器视觉、AGV、红外热成像、海康存储等赛道的机会，这些赛道下游的半导体、电子、PCB 以及锂电等行业是拉动公司今年收入增长的重要终端用户需求领域。但半导体行业占海康收入的绝对值比例并不大，不构成显著影响因素，但确实代表经济中相对积极的方向。

公司在半导体领域主要提供外围设备，包括机器视觉检测和 AGV 等，以一颗芯片的检测为例：X 光擅长看内部，判断金线焊点有没有焊好、有没有断、曲率是否合格。而上下层材料胶合不良形成的平面层裂痕，X 光看密度看不出差别，超声对深度敏感，能分辨到微米级；晶圆表面的划痕，X 光和超声都看不到，得靠检测显微镜；至于焊点被污染，可以交给质谱仪……海康威视的这些多维感知技术互相补位，帮助用户解决不同问题。公司希望在这些行业中不仅是安防供应商，更成为质量检测、生产运营、设备监测、生产管理的一整套方案提供商，做到多快准省。在当前宏观经济 K 型分化的背景下，公司产品在 K 型曲线上方领域企业的落地速度较快。

Q：近期行业监管部门对视频监控、排污点实时监控、食品安全等提出更明确要求，公司如何看待监管部门规定对行业带来的增量需求以及技术变化带来的行业机遇？

A：随着人均 GDP 提升，社会对治理的需求会不断提高，维护良善社会、建设美好家园、护佑万物生灵等方面的需求必然增加。海康在智能物联技术领域深耕多年，只要市场有需求，海康就会努力基于多年的技术积淀和自身的竞争优势开发出相应的产品，部分产品尚未大规模起量可能与中国当前人均 GDP 尚未到达相应阶段有关。随着人均 GDP 进一步提升，卫生、

秩序、自然和环保等方面的需求将自然增长，进而拉动对海康新产品和解决方案的需求。

Q：在文搜系列和观澜编码系列等 AI 产品需求表现的基础上，展望下半年及后续哪些 AI 产品需求会更加旺盛？目前处于先锋用户到实用主义者过渡阶段，哪些行业类别较容易复制和货币化？

A：海康有 3 万个左右 SKU，主要通过丰富的产品线满足碎片化的需求，比如文搜就是一款热销的 AI 大模型产品，而观澜编码更接近一种技术而非单一产品。从产品线看，机器视觉、红外热成像、海康存储与 AGV 等大部分产品收入都有不错增长。

在行业变现方面，三季度 PBG 收入增速略高于 EBG，PBG 的多个行业进入更新周期，其需求不仅是简单更新，而是升级加更新的复合需求，例如重卡闯红灯监管通过前端卡口将车牌号与重卡特征关联，解决了传统方案无法有效管控的难题；EBG 中 K 型曲线上方的行业如 3C、PCB、半导体应用优于受人口出生率下降影响的行业。

Q：请公司展开介绍海外业务的均衡扩张情况，尤其是欧洲地区的增长主要来自哪些国家？

A：公司海外业务分四大区域，今年除美洲之外其他区域表现都不错，公司已正式退出美国市场，不再有正式的销售活动，泛亚太、中东非洲和泛欧洲三个区域的收入增速均高于美洲区域。

公司在 180 多个国家均有销售，欧洲市场基本覆盖；人口较多的大国、市场容量也相对较大，如英国、法国、西班牙、意大利等。

Q：在场景数字化推进过程中，AI 需求是否较前几年有大幅增长？哪些场景中 AI 的应用可能会越来越多？

A：公司在工博会上将场景数字化分为质量检测、设备监测、生产运营、安全生产四大方面；从安防到安检再到质检，是从检测特定物品到检测万物的扩展过程。以 X 光机为例，早期安检只需识别打火机等特定物品，现在需要检测结构件空洞大小以及折叠屏铰链多层结构中的问题，这些问题仅靠 X 光或多维感知本身难以解决，加入 AI 信号处理后的多维感知加 AI 能力使这些场景成为可能。动态场景方面，公司为汽车座椅供应商提供 SOP 标准工具相机，监控打螺丝钉工序，使不良率大幅下降。

	人类对秩序的要求与成本相关，大模型使安全生产场景能够判断人员在平地还是高处，高处作业必须配备相应保护措施；安全生产是重要应用领域，需要实时响应，尤其适合端侧 AI 的应用落地。 Q：公司在多维感知能力上布局完整，新增长点与 A 股一些垂直布局的公司有交集，公司相对这些垂直公司而言，在差异化和综合能力体系上的优势体现在哪里？ A：海康的优势在于既有小公司的灵活高效，又有大公司的规模优势和管理优势。
附件清单	无
日期	2026 年 10 月 17 日