

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：2026-7-25

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	Global Telecom Capital Li Yiming; J.P.Morgan Jocelyn Gao; Oxbow Capital Management 刘金清; 爱建证券 蹇雨轩; 安徽国富产业投资 蔺超; 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; 北京高信百诺资管 王亮; 北京泓澄资管 徐哲桐; 北京金百谿资管 周枫、刘晓爽; 北京景合投资 陈洪; 北京匀丰资管 丁天; 北京润泽财财富资管 郑旭; 北京沃虎基金 易千; 北京泽铭投资 李欢雷; 北京中金众鑫资管 石磊; 博裕资本 姜涵奕; 长安基金 徐小勇; 长城证券 高德成; 长江证券资管 施展; 创金合信基金 陆迪; 重阳投资 裘国根、贺建青、赵阳、卫书根、寇志伟、庄达、李立源、陈奋涛、谭伟; 大成基金 黄浩峻; 大地期货 黄浩; 大湾区发展基金 林权; 第一创业证券 许也可; 东北证券 易丁依; 东方财富证券 方科; 东方证券 蒯剑; 东方证券资管 郑童仁、秦绪文; 东莞万葵资管 张俊; 东吴证券 郭雄飞、戴晨、李科融; 敦和资管 李文龙、李馨语; 方正证券 刘雄; 蜂巢基金 王泷皓; 富达基金 周文群; 富国基金 刘莉莉、李元博、徐颖真、刘新正、蒲世林、赵宗俊、范妍; 工银理财 胡雨辰; 光大保德信基金 陈保国; 光大富尊投资 朱青松; 光大证券 刘勇、高宇洋; 广东睿璞资管 何激; 广东熵简私募 饶小飞; 广发基金 代振华; 广西桥河资管 Ryan Wang; 广州航长资管 麦浩明; 国都证券 侯俊哲; 国金证券 孟灿、孙恺祈、郑元昊; 国联安基金 韦明亮; 国联基金 郑玲; 国联民生证券 陈安宇; 国泰海通证券 杨林; 国泰基金 邓时锋、施钰、林小聪、郑浩; 国投瑞银基金 周思捷; 国信证券 张文丽、叶子、吴欣霖; 国元证券 耿军军; 海富通基金 白晓兰; 海南翎展私募 邵琮元; 海南羊角私募 解睿; 杭银理财 郑亮; 杭州汉泽投资 樊晓晓; 杭州明见资管 韩漫、张建峰; 杭州润洲私募 杨杰; 杭州尚科投资 江建军; 杭州泽泉私募 徐辉; 禾永资管 陈美蓉; 和谐汇一 凌晨; 荷荷（北京）私募 唐巍; 红土创新基金 艾雪晗、陈晓渝; 宏恩资管 王元平; 泓德基金 刘运昌、王克玉; 花旗集团 王晓琼; 华安基金 盛骅; 华创证券 吴鸣远、胡昕安;

华能贵诚信托 戴小西、郭宝运、晏磊；华商基金 王华；华泰证券 黄乐平、陈旭东、郭雅丽、于可熠；华泰资管 冯潇、袁作栋、杨帆；华西基金 吴源恒；华夏基金 范霖君、黄皓、徐恒、高翔；汇丰银行 高彦超；汇添富基金 袁建军；惠升基金 黄竞；嘉合基金 翟青；嘉实基金 彭民、董福焱、李涛、姚志鹏；嘉泽（厦门）私募 李湧；江海证券资管 奉永青；交银施罗德基金 于畅、张三维；九泰基金 霍霄；凯基证券 郭亮亮；南京睿澜私募 罗贵文；南京证券 李承书；宁远资本 张辛洋；鹏华基金 胡颖、赵花荣、杨飞、刘冬；平安养老保险 高高、陈徐姗；朴信投资 朱冰兵；仁桥（北京）资管 钟昕；融通基金 李进；睿郡资管 陆士杰、薛大威；睿扬投资 王伟；睿远基金 赵枫、吴非、黄云昊、杨维舟；瑞众人寿保险 彭双宇；森锦投资 高峰；山东泽润私募 关忠科；山西证券 张天；上海阿杏投资 林乔松；上海宝隽资管 董一平；上海彬元资管 张颖恒；上海博笃投资 叶秉喜；上海禅龙资管 王斌；上海晨燕资管 倪耿皓；上海承壹私募 石煜磊；上海澄怀投资 王敏；上海峰岚私募 朱曦；上海高毅资产 邓晓峰、冯柳、金星、王彦玮、喻磊、颜世琳、张新和；上海合远私募 庄琰；上海鹤禧私募 李欣、秦周丹；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；上海金宸投资 江梓幸；上海君得安私募 王靖元；上海宽远资管 徐京德；上海聆泽私募 翟云龙、朱伟琪；上海六禾致谦私募 戴斌、李振江；上海乾瞻资管 杨宝峰；上海勤辰私募 林轩宇；上海水璞私募 白康树；上海斯诺波投资 胡沁诚；上海远海私募 周泽；上海云脊私募 何潇、梁力、季苑苑；上海则石资管 高原；上海长见资管 范永玺、刘志敏；上海行知创投 周峰；上海姚泾河私募 王若擎；上海中域资管 袁鹏涛；申银万国证券 洪依真；深圳鼎屹资管 毛梁杰；深圳量度资本 罗涛；深圳诺优资管 周振贵；深圳常青藤资管 韩霄星；深圳长青藤资管 谢轩、周立；深圳合心私募 孙丹；深圳合心私募 周沛盛；深圳咸通乘风投资 雷定中；深圳中金岭南期货 陈晓雷；深圳前海佰德纳资管 邓轶；深圳达晨创业投资 戚佰阳；深圳私享私募 庄凯源；慎知资管 王雁杰；盛博香港 符雪纯；苏州景千投资 洪少猛；太平基金 闫庚威；太平洋保险 陶韞琦；天风证券资管 汪寅生；维港（成都）私募 陈乐然；未之光华私募 唐山；伍峰私募 蒋一新；武汉证国私募 陈阜东；香港永丰集团 李莉芳；西安江岳私募 吕政和；西部证券 谢忱；新华基金 王永明、蔡春红；新华资产 张喜贺、陈志新、刘婷；鑫元基金 龙凌波；兴业基金 刘可欣；兴业证券 孙乾、陈俊哲；兴证全球基金 虞淼、张浩然、童兰；修一投资 顾佳东；玄卜投资 李苗苗；耶诺资管 沈雷；易方达基金 张坤、胡文伯；银河证券 翁林开；铺泉资管 邵骥咏；永安财产保险 程建国；圆信永丰基金 马红丽；张家港高竹私募 李心宇；招商基金 邹成；浙江纳轩私募 金欣

	荻；浙江瑞特资管 何肆杰；浙江臻远资管 彭荣安；浙江致宸私募 郭尔凯；浙商基金 马文青；中广核产业投资基金 吴振荣；中国人寿资管 赵文龙；中国银行 裴泽；中海基金 陈玮；中航信托 戴佳敏；中荷人寿保险 余玲凤；中金公司 朱镜榆、王琛；中泰证券资管 陈亮；中信建投基金 公伟；中信期货 魏巍；中信证券 赵康、朱未一；中信金融租赁 刘士豪；中银基金 张响东、阎安琪；中邮创业基金 衣瑛杰；中邮保险资管 张雪峰；浙江黑岩投资 楼嵩、张恩；浙江永安资管 张奕扬；朱雀基金 陈飞；卓邗投资管理 程俊；珠海嘉石大岩私募 黄才政； 个人：Bobby Wang；Koenraad Lasure；Richard Fang；Noah Mann；蔡中祥；曾庆楠；陈柏文；陈吉；陈琼伟；陈小波；陈延凤；陈毅静；程俊森；戴文武；丁一文；董一鸣；方贵民；付天一；傅嘉琪；高镇怀；葛中涛；顾宝成；管士舟；郭文深；侯峻峰；黄伟；贾贵影；姜军；李超；李柠芮；李文涛；李泽晖；林少芳；刘军波；刘涛；刘旭卿；刘奕松；刘勇；陆金慧；罗党练；孟海忠；聂伦飞；潘志江；齐祥旭；秦威；施清源；宋天博；苏从桢；苏云涛；孙晋举；孙欣；谭滔滔；陶龙春；汪怀玉；汪健；王大东；王平然；王胜灵；王永泉；王紫璇；吴云涛；夏林；夏鹏；邢东亚；严乐；颜阳；杨锋；杨凯；杨哲昊；易烈；余素玉；张金刚；张磊；张晓；张小雷；张名论；张少清；赵国栋；赵科伟；赵金浩；周建文；周婷；周小平；周一庄；邹凯凯。
时间	2026 年 7 月 25 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 公司上半年实现营业总收入 468.23 亿元，同比增长 11.97%；归属于上市公司股东的净利润 78.96 亿元，同比增长 39.57%；扣非后归属于上市公司股东的净利润 77.12 亿元，同比增长 40.50%。今年上半年的净利润同比增速接近这十年来最好水平。创新业务迎来业绩爆发，推动少数股东损益同比增长 96.64%至 12.27 亿元。 其中，公司二季度实现营业总收入 261.07 亿元，同比增长 12.11%；归属于上市公司股东的净利润 51.15 亿元，同比增长 41.34%。从 2024 年中开启的本轮调整的效果持续显现，

公司归母净利润同比增速已从 2025 年一季度开始连续 6 个季度逐季提升。

股东回报方面，公司从 2025 年开始中期分红，去年每 10 股派 4 元（含税），分红 36.66 亿元；今年拟每 10 股派 5.5 元（含税），分红 50.41 亿元，占当期归母净利润的 63.84%。

向前展望，我们预计 2026 年公司在收入和净利润两个核心盈利指标上均将再攀新高，“营收破千亿，利润创新高”。

在 2010 年 A 股上市之后，从 2010 年到 2021 年的 12 年里，公司的净资产收益率（ROE）基本稳定在 27%~36%之间，但在过去 4 年滑落至 20%以下。我们预计，从今年开始，公司的 ROE 大概率将重返 20%以上。

今年上半年能取得这样的经营业绩，公司其实面临了诸多外部困难，主要体现在：

- 1) 全球 AI 大模型运算中心需求激增，带来存储和电子元器件大幅涨价，以及缺货问题，而在将成本上涨的压力向下传导过程中势必又会让需求承压；
- 2) 出口需求旺盛，内需偏弱，外热内冷，内需恢复节奏显著慢于外需增长；
- 3) 全球地缘冲突频现，对相关地区的需求和全球物流带来冲击，人民币显著升值；
- 4) 国际冲突依然严峻，以美国等五眼联盟国家为代表的西方国家持续加大对华高科技产业的打压。

面对上述困难与挑战，公司聚焦主业，通过技术创新，以有竞争力的产品实现做大做强。在多年持续的研发投入和培育孵化之后，众多产品线迎来业绩爆发期；在 AI 大模型技术的加持下，推出了上千款 AI 大模型产品，给客用户带来“多快准省”的实用价值，用新技术解决真痛点，其中观澜编码技术在同等画质下显著降低码流，为用户节约 50%的存储硬盘；文搜产品持续放量，自去年 3 月起至今累计销量已突破 10 万台。

提质增效，做好精细化运营也是本轮调整的重点工作。除了调整阵型、梳理产品线和控制两金（应收和存货）等去年已经取得显著成效的工作之外，今年在供应链管理、产品定价和新产品推广上加强管理和内部拉通，以拉通 4P 和年度经营目标为抓手，力争在快速变化的市场中灵活应对、因势利导，既做好存货管理和产品定价，更做好新产品的导入和推广。同时，在研发管理、供应生产、营销服务、客户支持、质量管理和内部运营等领域，通过 AI 赋能进行流程优化和提效，提高客户的精准触达和服务的效能，持续深化公司数字化转型

型升级。

从 2025 年 9 月开始的存储等电子元器件价格暴涨，对公司既是挑战，也是机遇。凭借与上游供应商多年互信合作建立的信任和口碑，公司想方设法增加供货紧缺的物料存货，尽力保证产品的稳定交付；有序传递成本信号，拒绝成本压力下的低质低价；从用户需求出发，广泛推广观澜编码，以新技术帮助用户大幅节约存储费用。

上述措施体现在上半年的财务指标上，就是营业收入重回两位数增长，毛利率大幅提升，费用率下降，存货增长。

分业务看营收增长，创新业务是今年公司的主要增长点，上半年实现营业收入 151.70 亿元，同比增长 28.93%；国内主业主动退出行业内卷，专注于更有效益的增长，实现营业收入 187.08 亿元，同比增长 4.98%，其中 PBG 实现营业收入 58.33 亿元，同比增长 4.67%，EBG 实现营业收入 77.33 亿元，同比增长 3.63%，SMBG 实现营业收入 46.18 亿元，同比增长 13.55%；境外主业整体增长平稳，受部分区域动荡的影响，上半年实现营业收入 129.45 亿元，同比增长 5.84%。

上半年毛利率 49.97%，比去年同期提升 4.78 个百分点，其中一季度毛利率 49.09%，二季度毛利率 50.67%。过去几年，公司的毛利率稳定在 42%~46%之间，今年的毛利率提升，虽有部分低价存货转收入带来的影响，但更多还是公司产品竞争力提升、产品线梳理和行业反内卷带来的毛利率中枢上移，我们预计下半年的毛利率水平仍将维持在相对高位。

提质增效、精细化管理的效果在今年二季度的费用率中开始得到体现。三项费用率合计 27.9%，同比下降 1.5pp，其中销售费用率的下降尤为明显，同比下降 1.2pp。

为应对电子元器件的价格普遍上涨和部分缺货，公司的存货由年初的 204.72 亿元增长至年中的 294.88 亿元。

对于硬盘、外汇等价格高度波动的扰动项来看，前期的部分低价库存固然会部分增厚今年上半年的业绩，但公司上半年同样面对人民币显著升值带来的汇兑损失，此消彼长；如果再考虑到原材料大幅涨价对于需求的负面冲击，这些价格高度波动的扰动项对公司上半年净利润的整体影响只能说是中性略偏正面。

展望未来，做好人工智能从物理世界到数字世界的桥梁，将会为海康威视未来几年的发展提供广阔的市场空间。

当前，人工智能的一大核心命题是赋能物理世界。就像人类通过“眼耳鼻舌身”等五感与物理世界交互，进而实现对世界的感知和认知，大模型同样需要处理更全面、更实时、更精准的信息，才能更好地映射、理解物理世界，洞察深层规律，为人类创造更多福祉。

正是基于这一认知，海康威视打造了“多、快、准、省”的观澜大模型技术体系，期望通过强大的物联感知和认知能力，洞察万物的状态和规律，帮助物理世界和数字世界实现更好地联接，推动社会、产业和生活的智能化发展。

在刚刚结束的 WAIC 世界人工智能大会上，公司正式发布新版《海康观澜大模型白皮书》，系统阐述观澜大模型技术体系的架构与应用路径，提出“多、快、准、省”四大核心特点：

“多”，在于对物理世界的全面感知和对行业需求的广泛覆盖；

“快”，体现在从模型开发到部署落地再到服务响应的全流程提速；

“准”，来自信号质量、模型精度与软硬件系统三个层面的协同提升；

“省”，得益于灵活的部署架构、推理优化与完备的工程化保障三者结合。

在智能化的时代大潮中，我们期待携手更多合作伙伴，将大模型技术深度应用到各行各业的场景中去，为用户解决痛点问题，创造切实价值，共创智能化新未来。
见远行更远！

二、Q&A 环节

Q：公司二季度毛利率首次超过 50%，且连续六个季度上升，国内和国外主业毛利率也显著提升。毛利率提升的主要原因是什么？未来毛利率的合理区间大概在什么水平？是否意味着毛利率中枢从过去约 45%的水平有所上移？

A：公司预计下半年毛利率仍将维持在相对高位。

毛利率提升的原因方面，虽然有低价存货转收入的影响，但公司产品竞争力增强、产品线梳理以及行业反内卷带来的毛利率中枢上移更关键。此外，硬盘涨价带来的毛利增加与人民币升值导致的汇兑损失（今年上半年与去年同期的汇兑差值带来的费用同比影响约 12 亿元）基本对冲，整体影响中性略偏正面。

Q：国内主业三个事业群（PBG、EBG、SMBG）收入增速均已转正，其中 SMBG 同比增长超过 10%。国内主业目前处于何种增长阶段？观澜大模型等新产品是否已开始带动国内主业

进入复苏或增长周期？公司如何展望下半年及未来的增长？

A：国内主业增长是周期性需求与成长性需求叠加的结果。一方面，安防产品是电子产品，存在 5 至 8 年的更新周期，行业端自 2021 年回调至今已四五年，部分产品进入更新期，形成稳定的需求基础。另一方面，AI 大模型技术的落地带来了新的趋势性需求，推动行业进步，扩大产品应用的边界。

此外，外需增长以及国内 3C 制造、锂电、电商等结构性表现较好的行业也是重要的客户场景。整体而言，公司受益于两个需求的叠加，国内主业有望持续恢复。

Q：公司已推出上千款大模型产品，其中文搜产品累计出货超 10 万台，且预计未来几年 AI 大模型相关产品将持续实现快速增长。能否结合具体案例，分享 AI 大模型产品的需求感受以及快速落地和增长的背后原因？

A：今年上半年，公司 AI 大模型相关产品的收入呈现高速增长。增长的主要原因是新技术解决了以往无法解决的真实痛点，例如：观澜编码技术利用 AI 检测 ROI 区域做动态编码，平均可帮助用户节省约 50% 的存储成本，在当前存储价格大涨的背景下价值凸显；交通行业中，大模型技术实现了对超载、超员及大货车闯红灯等危险行为的有效检测，解决了长期难题。

尽管物理世界的场景碎片化导致落地速度相对较慢，但公司凭借多、快、准、省的观澜大模型技术体系，将持续服务 AI 在千行百业的应用。

Q：在产业数字化转型背景下，随着产品线丰富、多维感知能力增强以及 AI 大模型产品的推出，同一客户的采购规模是否有所提升？能否分享代表性客户近年来在合作深度和采购金额方面的变化？

A：在智能物联时代，对物理世界的数字化建构大致是这样的过程：第一步将物理状态转换为数字信号，第二步从数字信号中解读出语义信息，第三步结合人类已有的知识形成洞察和判断，第四步再结合已有的预案和知识做出决策与动作。其中，第一步涉及传感器件以及信号处理，第二步需要物联感知大模型的参与，第三步需要借助语言大模型和多模态大模型；步骤一和步骤二需要使用智能物联感知设备，步骤三和步骤四需要行业知识。

海康在多维感知技术和物联感知大模型两方面具有独特优势。从早期的安防到如今的场景数字化，公司产品已从单纯的安全应用拓展至提质、增效等更广泛的领域。例如，在质量

	管理方面推出的 SOP（标准作业程序）产品，能够规范人员动作，拓展了以往难以落地的应用场景。 人工智能在 To B 端用户的落地节奏相对 C 端肯定会更慢，而海康凭借产品丰富、场景广泛，理应成为用户在物理世界数字化转型中优先选择的合作伙伴。 Q：在当前行业变局、新技术发展和供应链扰动的背景下，公司如何综合考虑员工、用户、供应链和股东等利益相关方的均衡回报？ A：作为一家上市公司，公司的核心使命是通过技术创新和高效运营，为用户解决真实痛点并创造价值。 在供应链端，公司长期与上游供应商保持互信合作，这种信誉和口碑在供应紧张时期为公司带来了一定优势，可以视为一种品牌价值。 对于股东和员工，公司追求利润增长的同时也增加分红和员工收入，促进双方的良性互动。今年上半年利润创新高，中期分红比例提升，持续关注员工权益与发展，实现了多利益相关方的共赢。 Q：公司近期发布了新版观澜大模型白皮书，相比之前版本在技术体系上发生了较大变化，例如从注重感知算法拓展到多模态，在端侧布局智能体等。公司在 AI 大模型技术的提升和应用上，感觉未来的应用拐点何时会到来？在企业客户资本开支仍偏谨慎的背景下，公司如何平衡研发投入与收益增长？ A：新版观澜大模型白皮书可以视为公司过去三年在 AI 大模型领域工作的中期汇报，从最初的概念探索转向实际项目落地。今年世界人工智能大会（WAIC）上，海康受到广泛的媒体关注，反映出市场对 AI 解决实际问题的期待，应用拐点正在逐步显现。 公司将继续加大在 AI 大模型应用和场景数字化方面的研发和营销投入，做好物理世界与数字世界之间的桥梁，凭借长期积累的技术优势、完整的产品线、深厚的行业理解和经验，以及供应链协同，在这一领域具有明显的卡位优势。 Q：海康睿影将 X-Ray 检测与观澜大模型结合，目前在半导体和电子制造等领域的进展如何？ A：海康睿影上半年增长迅速，在安检、工业检以及食品检等领域表现都很好。但鉴于
--	---

海康整体的收入和利润规模，睿影的体量还相对小，在公司整体财务中的贡献尚不明显。

Q：公司海外主业收入目前占比约三成，未来海外主业收入的合理占比目标是多少？国内主业中，政府端的增速恢复是否具有可持续性？从未来两年三年的维度，公司整体增长前景如何？

A：从历史看，2019-2025 年公司海外主业收入年复合增长率约为 10%，但今年上半年 5.84% 的增速低于预期，主要全球地缘冲突频现，对相关地区的需求和全球物流带来冲击，此外人民币显著升值，也带来一定的压力。尽管如此，增长最快的亚太、中东和非洲等地区仍呈现良好态势，美洲因为北美的拖累导致收入的同比增速最低。长远来看，随着中国技术方案被越来越多的发展中国家采用，海外主业市场仍有巨大增长空间。

国内 PBG 的需求，一方面电子产品固有的更新周期（5-8 年）带来更新需求，另一方面新技术解决老痛点会拉动新需求等因素，我们预计国内的 PBG 需求有望触底。公司认为，凭借有竞争力的产品和技术进步，不断用更低成本帮助用户实现更高价值，国内主业将保持增长动力。

Q：上半年少数股东损益增长显著，反映出创新业务盈利能力的提升。从全年来看，八大创新业务在利润方面预计将贡献多少？

A：上半年少数股东损益 12.27 亿元主要来自创新业务，从持股比例算，大致乘以 1.5 倍就是创新业务贡献的归母净利润，是去年同期数字的两倍左右。今年上半年相比去年，公司整体的归母净利润增量约 20 多亿，其中约一半来自创新业务的贡献。

Q：公司海外主业收入占比在三成以上，海外市场在 AI 应用方面存在哪些行业机会？能否分享相关案例？

A：目前海外业务仍以视频监控和经销渠道为主，海外的非经项目相对较少，集中在楼宇、零售等行业。目前，“中国式安全感”正受到全球游客关注，也为海外安防业务带来上升空间。

在非安防领域，由于海外工业化水平与中国的差异，碎片化的提质增效应用落地相对较慢。

	Q：在供应链紧张和成本上涨的环境下，公司的定价方式遵循何种原则？若未来供应链成本下降，公司的定价策略是否会相应调整？ A：公司的定价策略在“道”的层面是追求商业成功，在“术”的层面则注重与上下游建立长期互信的合作关系。 对下游用户，公司坚持从用户利益出发，例如推广观澜编码技术虽然会减少硬盘出货量，短期影响收入，但因为该项技术能为用户节省大量成本，所以长期看有助于提升市场份额和品牌溢价。公司的目标是赚取依靠技术和专业能力带来的合理利润，通过解决用户真实痛点，让客户感到物超所值。
附件清单	无
日期	2026 年 7 月 25 日