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: 2021-05-21

机次型半石	√特定对象调研	□分析师会议	□现场参观
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会	□新闻发布会
活动类别	□路演活动	□其他 ()
	大筝资管		徐海涛
	敦和资管		杨振华
	光大证券		石崎良
	善渊投资		刘明霞、唐聪
	兴业证券自营		熊彬正
	域秀资产		冯杰波
	招商基金		张大印
	瀚亚投资		陈小思、韩依瑾、齐皓、翁睛晶、徐翔、许骁骅
	 巴沃睿德		刘钦华
	巴沃资产		蒋西金
A. J. S. J. J. J. J. J.	百年保险		蒋翔宇
参与单位名称	东方阿尔法基金		陈渭文
及人员姓名	东方基金		何舒阳
	国融证券自营		刘聪
	海通证券		黄竞晶、杨蒙
	华福证券自营		章锋
	华淏资本		王鹏
	君禾资本		陈宫
	康曼德资本		陈庆平
	聆泽投资		翟云龙
	鹏扬基金		王杨
	上海信托自营		陆方
	循远资产		刘勇
	执云投资		程金龙
	中润投资		周庆庆

中信保诚基金 众奂投资 郭梁良 盛建又

Giant Capital 百山创业投资 Jason Shen 韩霄星

广龙投资

何康玮、肖玥

翙鹏投资

夏志平

谦璞投资 思昊投资 陈实、缪晨韵 张保森、朱忠谊

橡谷资产

唐璞

信本资产

葛斌达、田侠

长青藤资产

许鹏

卓铸投资

任和、王著、王卓、严乐

个人

Li Kinyu、陈俊超、豆云峰、黎仕禹、刘永刚、 马海华、秦凤云、沈凯娣、王刚、徐润、章圣冶、

赵鑫、郑胜明

Ariose Capital Citi Private Bank

Ching Pan Eileen Deng

Robin Li

Gannett Welsh & Kotler

Vasu Kasibhotla

GIC

EFM Asset

Rui Wen Sharmaine Oh

Luxence Capital
Millennium Partners
Stone Forest Capital

Calvin Wong Runyu Wang

Rob Li

 东吴证券
 宋晓东

 国泰基金
 杨飞

 国元证券
 陈图南

 华泰证券
 胡剑、

陈图南 胡剑、刘叶、邱玮鹏

凯丰投资

曹博

IGWT 投资 美森长堤投资 日盛投顾 廖克铭 吴岱芬 廖景濬

银华基金 华创证券 魏卓、向伊达、张舰

刘懿、孟灿

	Genesis	Arindam Bhattacharjee、Xing Hu		
	North of South	Tony Tsai		
	博时基金	蔡滨、陈雷、陈鹏扬、陈曦、蒋娜、李越、刘一		
		泽、吴文庆、张锦、张龙、赵易		
	东北证券	吴若飞		
	浙商证券	蒋高振		
时间	2021年5月10日—2021年5月21日			
地点	远程视频、电话会议以及现场会议			
	高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士			
上市公司接待	投资者关系总监 蔡清源			
人员姓名	投资者关系经理 曹静文			
	Q: 目前 AI 的应用逐渐落地,公司觉得市场机遇怎么判断,在国内和国外的发展是不是都			
	有比较大的机会?			
	A: 经过过去几年的发展,行业中的玩家已经更加认同,AI 是个基础技术,在很多方面都会			
	是做不到的业务机会,也开拓更多新技术平台上的新玩法。			
	国内的应用走得快一些,但很难说用我们在国内锻炼出来的产品和方案直接复制海外市场。			
投资者关系	海外市场对 AI 应用的观点不同,AI 应用的发展节奏也不同,不同国家和地区之间的发展路径也			
 活动主要内容	是不一样的。还是要根据每个国家每个地区的不同需求,来制定不同的产品策略与方案。			
介绍				
7 84	Q: 算法、数据对业务越来越重要,也看到海康为了适应对算法和数据的开发而在软件开发			
	 的方式上不断转型,用组件为基础开发软件已经看到很多成效,未来的软件投入主要是什么层			
	次和方向上的?			
	A: 过去几年海康谈的比较多的是统一软件架构,组件化的开发已经是公司确定的软件开发			
	 方法论,也是用来整合各个团队开发资源的基础。这几年的软件开发环境、管理环境、运维环境			
	的使用也都已经成熟,这些环境能保障软件开发和管理维护的过程更规范,更有效率。			
	在这些基础能力上,我们也在针对数据和应用做很多工作,做 PaaS 和 DaaS,把 PaaS 和 DaaS			
	在心三至細胞刀工,我们也在打对数胎型型用限似多工作,似 rado 和 Dado,但 rado 和 Dado			

这两层搭起来用起来,现在已经有一些应用和模型基本上成熟了。SaaS 部分海康和伙伴们分工协作,直接面对用户场景做定制开发。

随着我们统一软件架构这个整体方法论的成熟,以及方法论之下各种技术工具不断被打磨,我们有了将应用和数据做深做厚的能力,也有了协调更多的软件研发资源,做更大规模开发的能力,未来 PaaS、DaaS、SaaS 层面都有更多的事情可做,我们的产品会更加丰富,公司各个层次的软件研发管理维护的资源团队会再进一步加大投入。

Q: 年报中判断未来三年是机遇期,也提到了海康正在从可见光走向全光谱,请问从可见光 走向非可见光的部分,公司要怎么投入,能带来多少回报?

A: 非可见光在场景中最重要的作用在于,在某些场景下,某种感知方式可以发挥不可替代的作用,比可见光会更加有效,即使只在整体方案中占不多的比例,但作为补充会非常有价值。

对于投入和回报,在初始阶段我们对产出不是特别关心,早期也不知道会做成怎么样。只是 觉得对海康来说作为一家做物联网、大数据的公司,多维感知是我们必然的一个选择,既然是必 然选择就先不考虑产出,效果交给时间。

未来三年我们预期市场端的变化将是非常复杂的,包括逆全球化的趋势、上游供给侧的变革,会带来很多产业的结构发生深刻的变化。未来几年,尤其是像我们这样靠技术创新发展的公司来说,应该有更好的机遇。

Q: 如果未来三年是海康的一个大发展阶段的话,三个 BG 和创新业务的收入占比会是一个什么样的分布?

A: 创新业务整体来说占比还小,但是我们的创新业务很聚焦,可以和海康在技术能力、客户资源、产业链配合上有很强的协同效应,所以创新业务在下一个 10 年中保持更快的增长都是确定性比较高的。

未来几年,三个 BG 都会有不错的发展,但是受到某些因素的影响,会出现阶段性的有快有慢,会不一样。PBG 在过去 2 年多的时间里受限于地方政府的财政状况,今天疫情之下政府也在继续为企业降低负担,也在削减自身的财政收入,但是政府项目的数据规模大,应用复杂程度高,会一直是应用的高地,也会不断有新业务形式发展出来,带动公司的进化。从长期发展来看,EBG 应该比 PBG 要大一些,社会也到了经济增长更多的由商业需求拉动的时代。SMBG 方面我们会围绕服务渠道伙伴、工程伙伴做更多的工作,连通线上线下,让我们生态里的行业从业者更专业、

更规范的开展工作,也用互联网后台的建设和管理帮他们提升运转效率,通过他们扩大海康的业务影响力。

Q:海康的费用率从季度环比看是往下走的,在销售费用和研发费用的投入上接下来是什么节奏?

A:未来还有很多不确定性。我们肯定会做很多事情,一是平台搭建,还需要不断的维护,更多的行业应用会起来,会有一些新的融合;二是产品,包括在创新业务、在基础技术开发上面,未来可能都会有大的变化。

在当前国内大循环和国际双循环的大环境下,中国和美国在高科技上的投入态势会和过去20年有很大的差别,中国的科技产业的地缘分布结构可能会有很大的调整。我们相信在包括半导体、高科技、材料、基础算法等很多方面,中国企业在未来10年、15年会有很大的发展空间,这是我们看到的机遇,也要抓住这个机遇,保持相当的投入力度。
费用率未来还是会继续往上走,我们做企业既要对风险有能力管控,也要对机会保持追求。

 附件清单
 无

 日期
 2021年5月21日