

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：2020-12-21

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	<table border="1"> <tr> <td>国泰基金</td><td>张阳、邓时峰、胡松</td></tr> <tr> <td>Blackrock</td><td>Tina Chang</td></tr> <tr> <td>易方达</td><td>王元春、萧楠</td></tr> <tr> <td>易方达</td><td>张坤、倪春尧、蔡荣成、刘武、武阳、王超、葛秋石、冯波、陈皓</td></tr> <tr> <td>华创证券</td><td>孟灿、段佳音</td></tr> <tr> <td>交银基金</td><td>王崇、何帅、楼慧源、杨浩、田戡龙、封晴、范煜、高扬、刘庆祥</td></tr> <tr> <td>申万研究所 申万宏源</td><td>刘洋、施鑫展、宁柯瑜 郑敏</td></tr> <tr> <td>西部证券</td><td>兰飞、吴姣晨</td></tr> <tr> <td>嘉实基金 北京泓澄投资管理有限公司 明润投资</td><td>王丹 张弢 高平</td></tr> <tr> <td>建信基金</td><td>王东杰、刘克飞、黄斐玉</td></tr> <tr> <td>国盛证券 寻常投资 长盛基金 中庚基金 长江资管 长信基金</td><td>杨烨 李天 郭堃 张传杰 诸勤秒 何增华</td></tr> </table>	国泰基金	张阳、邓时峰、胡松	Blackrock	Tina Chang	易方达	王元春、萧楠	易方达	张坤、倪春尧、蔡荣成、刘武、武阳、王超、葛秋石、冯波、陈皓	华创证券	孟灿、段佳音	交银基金	王崇、何帅、楼慧源、杨浩、田戡龙、封晴、范煜、高扬、刘庆祥	申万研究所 申万宏源	刘洋、施鑫展、宁柯瑜 郑敏	西部证券	兰飞、吴姣晨	嘉实基金 北京泓澄投资管理有限公司 明润投资	王丹 张弢 高平	建信基金	王东杰、刘克飞、黄斐玉	国盛证券 寻常投资 长盛基金 中庚基金 长江资管 长信基金	杨烨 李天 郭堃 张传杰 诸勤秒 何增华
国泰基金	张阳、邓时峰、胡松																						
Blackrock	Tina Chang																						
易方达	王元春、萧楠																						
易方达	张坤、倪春尧、蔡荣成、刘武、武阳、王超、葛秋石、冯波、陈皓																						
华创证券	孟灿、段佳音																						
交银基金	王崇、何帅、楼慧源、杨浩、田戡龙、封晴、范煜、高扬、刘庆祥																						
申万研究所 申万宏源	刘洋、施鑫展、宁柯瑜 郑敏																						
西部证券	兰飞、吴姣晨																						
嘉实基金 北京泓澄投资管理有限公司 明润投资	王丹 张弢 高平																						
建信基金	王东杰、刘克飞、黄斐玉																						
国盛证券 寻常投资 长盛基金 中庚基金 长江资管 长信基金	杨烨 李天 郭堃 张传杰 诸勤秒 何增华																						
时间	2020 年 12 月 8 日-2020 年 12 月 21 日																						
地点	远程视频、电话会议以及现场会议																						

<p>上市公司接待</p> <p>人员姓名</p>	<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 曹静文</p>
<p>投资者关系</p> <p>活动主要内容</p> <p>介绍</p>	<p>Q: 关于整个安防行业的竞争结构，之前可能大家也担心有一些大型科技公司进入到这个领域。在过去的几个季度，整个国际环境包括供应链各方面都发生了比较大的变化，在过去这两个季度里面竞争环境是不是有了一些改善？</p> <p>A: 一两个季度都还是很短的时间，我们可能还不足以对竞争格局的变化下结论。在过去几年，我们作为传统安防行业的龙头，曾经下过一次结论是说大量的尾部厂商会退出，这个市场会进一步的集中，目前来看这个趋势仍然还是存在的。安防的竞争进一步加剧，一些小的品牌或是一些以组装为主的厂商，他们的空间相对来说越来越少了，因为品牌厂商会将一些低端低价，性价比相对高的产品进一步下探。除了安防产业之外，其他产业也符合这个趋势，这是一个方面。</p> <p>第二个方面是排在前面的厂商之间的竞争，目前来说也是非常的激烈，因为前面几家基本都是上市公司，大家也都能看到报表的数据，每家公司都希望在资本市场有好的表现。但是经济不景气带来的整个产业的压力，也是确实存在的。加上传统安防产业的转型升级，要靠过去卖产品的方式来做到比较好的发展，现在来看是比较难的。</p> <p>所以整体看下来，我们应对整个产业调整变化的动作应该说是比较早的，智能化、投入创新业务、研发各种新形态的产品，海康在安防行业有自己的位置和影响力。其他公司要跟上整个产业变化的节奏，就要看各个公司想偏重于具体某些领域，还是要全方位的竞争，需要找到自己的战略定位。谢谢。</p> <p>Q: 想请教一下，我们看到类似黑光这种传感器的升级，以及多传感器融合的技术趋势，由此会有一些新的行业应用的形式，您觉得对我们应该怎样展望，对业务会有一些什么样的帮助？</p> <p>A: 多传感器融合让我们突破了可见光这个范围，在更宽阔的电磁波频谱上做感知技术的开发。这些变化使得我们现在对于摄像机等感知设备的理解超越了传统的认知，包括对于外界光源的依赖就不会像以前那么强了，黑光产品在夜晚我们也能拍到全彩的视频；将可见光与热成像、与雷达等其他传感器组合以后，新的感知设备在会有非常丰富的应用。</p> <p>我们的应用不仅是在记录图像和做感知的动作上，而是基于这些感知信息再来扩展很多新的应用。比如现在我们来看 EBG，基于这些感知信息就可以开展更高维度的数字化应用。说到企业的数字化转型，主要分为三个层次：</p>

企业业务管理过程中的信息化，信息化指的就是 SAP、CRM、PeopleSoft 之类的办公系统，这是第一层，这一层次应用的是企业日常管理过程中的信息。

第二层次，我们把企业经营所需的关键产品、设备、人员以及业务场景方方面面的信息进行采集，依靠我们的各种感知设备，做到产品、设备、设施的物联，以及场景物联，这就是物联网，也是建立了数字孪生。

再往上搭建第三个层次，就是基于可以汇聚起来的企业的的海数据，包括我们感知到的物联数据以及企业信息化产生的信息数据，形成物信融合的平台。基于这个数据平台，我们又把智能分析的能力加载上去，构建认知智能，从数据中产生洞察，利用数据进行挖掘，由此形成实实在在的智能应用。

我们拿 EBG 物信融合的一个架构作为例举，就能发现它是基于刚才我们讲到的多维感知的各种设备，但设备用途已经大大广泛了，远不只是用来解决安防的问题，而是融合到每一家企业的个性化的业务管理过程中。我们认为未来在多维感知、多模态的技术应用产生的各种变化是非常丰富多样的。

还可以把上面讲的物信融合，放到公共服务中去，在城市治理这样更大的场景中，所谓的感知联网以及融合计算的过程都会更加的复杂，但是基本的模式还是从信息化上升到智能物联，再到物信融合的这样一层层升级的架构。我们现在已经把这个架构在各个场景中作演练，一步步推动方案走向成熟了。

所以对于多传感器融合，以及融合之后能支持的更高级的应用，我们是比较有信心的。就如同我们曾经所说的，尽管还不知道未来该用什么词汇形容海康是一家什么样的公司，但是我们知道我们已经不是一家安防公司了，谢谢。

Q：在机器视觉这个领域里，有投资者观察到今年有一些国外的产品提供商份额在下降，公司会不会觉得和今年的疫情有关系，使他们今年的销售遭遇不利影响，等疫情有所缓解之后，海外的厂商是不是还有拿回份额的可能？

A：我们倒不认为是疫情带来了机器视觉领域销售额的此消彼长，国内的客户和我们在同一个文化之中，说相同的语言，方便我们将产品和技术推广到客户那里，提供更贴近的服务，他们越来越认同我们的方案。另一个方面，我们目前在机器视觉方面的产品，在性能上有提升，功能上不断丰富，与海外厂商同台竞技没有什么问题。甚至在某一些方面我们国内厂商还会有一些优势，例如我们将一些智能算法引入到机器视觉产品上，这样的应用领域国内厂商是走的比较靠前

	<p>的。所以我们不认为疫情之后份额的走势会有很大的改变。谢谢。</p> <p>Q：今年三季度汇率变动比较大，那么汇率变化对于我们销售成本、原材料采购的冲击，以及对财务费用的影响具体是怎么样的？</p> <p>A：我们有海外的原材料采购，比较多使用美金做结算；海外的收入方面，过去几年也会将一些不太稳定的小币种归集为美元做结算。最近的两年中，中美冲突导致对美元结算的担忧，又推动我们在交易上逐渐做一些多币种的安排，不少的中国企业估计都有类似的动作。不过目前美元的影响力还是很大，所以海外收入的大头仍会使用美元做结算。</p> <p>在外汇的问题上，我们的美金收入比美金采购还是大不少，美元现金和美金的应收会因为美金相对人民币贬值而出现汇兑损失。人民币升值的趋势继续的话，我们会减少在手的美金，压缩美元的应收款，这是我们能做的一些举措。但从财报角度看，在各个季度间其实很难做到平滑，第三季度人民币的升值太快了，变化的速度和力度超出了一家企业能控制的范围，可能也没有任何一家涉及到外贸的公司可以完全吸收汇率贬值的冲击。</p> <p>在数值上，第三季度确实有比较明显的汇兑损失，大约是 5 亿人民币左右，而去年同期的汇兑收益是 4 个亿，所以两者相比有 9 个亿的差异，会对单季度同比的净利润增长造成压力。谢谢。</p> <p>Q：多维感知以及 AI 会对存量市场会带来哪些替换需求？</p> <p>A：目前我们的业务模式中，并没有标记新增的交易量有多少是用来替换存量设备的，所以我们看不出来。</p> <p>存量市场中使用的需求只会多不会少，已经用过设备的客户不太可能中断，还是会继续用下去。随着人车物的管理需求变化，设备密度增大、分布空间的扩大会使得增量提升，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 12 月 21 日