

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：2021-1-29

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	<div> <div> 华安证券 安信资管 东方红基金 富国基金 工银瑞信 国泰基金 泓澄投资 华安基金 华创证券 汇添富基金 嘉实基金 建信基金 南方基金 鹏华基金 天弘基金 银河基金 中信证券 中邮基金 Mondrian CICC UK Morgan Stanley 华创证券 南方基金 </div> <div> 尹沿技、赵阳、夏瀛韬、华晋书 李珊珊、林芸 张明宇 蒲世林、曾新杰 袁芳 张阳 张弢、徐哲桐 饶晓鹏、陈淳 孟灿 杨璿 王贵重 刘克飞 安永平、郑迎迎、史博、王博 郭盈、孟昊、柳黎 周楷宁 钱睿南 胡叶倩雯 王瑶 Andrew Miller、Ginny Chong、Samuel Wyatt Victoria Zhu Sharon Shih、Green Cai 孟灿、张娟 安永平、陈卓、李锦文、陆宇轩、罗安安、骆帅、孙伟仓、 </div> </div>

		吴超、吴冉颀、章晖、郑晓曦、朱莨扬、邹寅隆
	Cloud Alpha	高阳
	华泰柏瑞 国盛证券	何琦、凌若冰、沈雪峰、盛豪 刘高畅
	安信证券	胡又文、蒋领、吕伟
	淡水泉 人保资产 兴业证券	陈晓生、裘潇磊 黄鑫、孙秋波 吴鸣远
	高瓴资本	张辛洋
	JNK Securities KCL Capital LP	Peter Vogel、Yuwei Cao Brandon Dewji
	华创证券 泰达宏利	孟灿 崔梦阳、赖庆鑫、孟杰、孙硕、王鹏、谢天卉、张岩、庄 腾飞
	建顺投资 大正投资 聚鸣投资	陆大千 刘萌 蔡成吉
	交银施罗德基金 富国基金 华夏基金 汇添富基金 国寿养老 工银瑞信基金 南方基金 景顺长城基金 嘉实基金 博时基金 泓澄投资 中欧基金	陈俊华、何帅、刘庆祥、杨浩 何激、厉叶淼、刘博、蒲世林、王园园 徐恒、杨扬、郑晓辉、郑煜、朱熠 夏正安 石坚、汪洋、王雁杰、周晓文 胡志利、李昱、农冰立、袁芳、张伟 安永平、李锦文、罗安安、史博、王博 程振宇、刘彦春、张雪薇 彭民、邵健、王丹、王贵重、张丹华 陈鹏扬、黄继晨、李昂、林博鸿、张龙 张弢 冯炉丹、蓝小康、吕一闻、王培、周应波

	东方红基金 易方达基金 高毅资产	张明宇、周云 倪春尧、萧楠、于博、张琨、张清华、郑希 张继枫
时间	2021 年 1 月 12 日—2021 年 1 月 29 日	
地点	远程视频、电话会议以及现场会议	
上市公司接待 人员姓名	高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士 投资者关系总监 蔡清源 投资者关系经理 曹静文	
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>Q:EBG 中，数字化转型的应用领域很广，怎么看 EBG 未来的空间？</p> <p>A：企业数字化转型的市场空间很难研究量化。每家企业用户但凡想要过地更好，竞争力更强，那就意味着每家企业都需要做数字化转型。但是每家企业需要的程度还是不同。有些偏重于日常管理，有些偏重于把生产经营跟整个智能化都关联起来，完成整体的数字化转型升级。总体来看，我们认为市场还是比较广阔的，空间也很大。目前还没有任何一家公司在这个领域走的比较前面，所以也很难来做比较，海康先往这个方向走，让大家看到这个市场是在一点点扩大的。我们的判断正在得到验证。谢谢。</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，在过去这一两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>	

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。

Q：从全球安防市场的构成上来看，海外的盘子会比国内更大一些，但是从公司收入结构上来说，国内可能是海外的两倍出头。往后面几年展望，公司有没有计划在海外市场做一些重点突破？

A：关于海外市场，应该说它是一个国家和地区发展不太平衡的市场，尽管我们也赞同海外市场的空间从地域上来说还是比国内大很多。但是因为它的发展不平衡，会产生很多新的问题，比如说现在整个海外的业务模式，仍然是以产品销售为主，不仅海康这样，可能绝大部分的安防公司都这样，因为就国内外市场来看，国内市场的开放度和容纳创新的包容度是比较好的，中国的市场、用户非常的开放，但是很多西方市场还是相对来说偏保守一些，他们习惯于去用已经比较成熟的产品。

整个海外现在主流还是以产品销售为主，不像国内已经慢慢进入到一个更靠近行业 and 用户的个性化的应用模式。在这样一个前提下，海外的市场由于各个国家和地区之间的文化差异、经济发展的差异不均衡，这种不均衡会带来区域和国家之间很大的不一样。可能有些国家只需要卖产品，而有些国家可能会需要去做一些整体类的规划，节奏不太一样。目前有一些国家和地区开始有变化，他们开始对解决方案感兴趣。我们在东南亚、中东北非等地区开始做一些项目型的业务。

这些变化都是持续性的，我们不断根据市场的反馈调整策略。像美国市场，原本我们在三四年前对美国市场也做了比较大的期望，但是也没想到中美之间有这么大的变化，逆全球化的趋势起来之后，我们只能去顺应趋势，然后去做一些企业层面能做的调整。谢谢。

Q：过去几年从整体来说公司一直在补充人员，人效是略有下降的，那么请问在创新业务和传统安防主业两块之中，未来人均产出效率的趋势要怎么看？另外这两块业务未来的发展趋势要怎么判断？

A：创新业务的业务内容比较单一，而传统主业可以说是一个大杂烩，有的业务很成熟，有的业务正在研发，所以创新业务和传统安防的人效很难放在一起比较。

	<p>我们单独看创新业务领域，人效主要和业务的投入周期和规模有关系，因为新设立的业务，前期会有一个比较长的投入周期。等到业务进入到盈利阶段以后，随着规模变大规模效应也会出来。我们现在看萤石业务，在早期也是经历了蛮长一段时间的亏损，现在盈利了，希望盈利水平会一步步改善。</p> <p>创新业务的发展都不太容易，没有三五年的时间都很难看到这个业务会有一定的规模，同时它在海康体系内的占比也还是比较小。</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	2021 年 1 月 29 日