

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：2020-08-21

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	Value Partners Limited FM FIRST HONG KONG FUND, LLC HAITONG INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED HEADWATER INVESTMENT FUND Heartland Advisors Shuang An 华安基金管理有限公司 上海人寿保险股份有限公司 兴业证券股份有限公司上海证券自营分公司 国泰君安自营部 海通证券资产管理有限公司 浙江永安国富资产 上海凯洲投资管理有限公司 金翼基金 惠升基金 象湾资本 中金公司 中信证券 国泰基金 国泰基金 3W Fund Management Aspex Management Fullerton Greenwoods Haitong Asset Management Inforesight Oasis Pinpoint	Zhe Zhou Zach Wang Marcus Li Ming Fu Frank Wang Bin Song 盛骅 田发祥 熊彬正 黄行辉 邹立 孟乐、陈峥 阮青 李乾 彭柏文 鲍行松 闫慧辰、韦昕 胡叶倩雯 邓时峰 张阳 David Wu Key Yin Kristen Lee Wei XU Vincent Zhu Ping Gao Jacob Fong Lei Xu

WT Mighty Divine Pine Summit International Limited UG Investment Advisors Neuberger Berman Singapore Pte. Limited Samsung Chinese Mainland Brand Top50 Equity Master Investment Trust Two Sigma 淡水泉（北京）投资管理有限公司 汇添富基金管理有限公司 平安养老保险股份有限公司 华安基金管理有限公司 大家资产管理有限责任公司 永安国富资产管理有限公司 浙江永安国富资产 中金基金 沅京资产 工银安盛人寿保险有限公司 长盛基金管理有限公司 东方证券 东方证券自营 KB Asset Management Singapore Fiera Capital (IOM) Limited Sloane Robinson LLP Mackenzie Investment Artisan Partners Dodge & Cox 汇添富 宁波悦海熙和投资管理有限公司 Templeton Investment Counsel, Inc.	HAO YE Avery Cheung KK Raymond Lin Meng Ning Tang Sophia 梁石之 裘潇磊 袁建军 蓝逸翔 万建军、吴斯杨 范新 胡瑶 叶斌 汪洋 高波 张晗 陈华良 蒯剑 张开元 Sooho Choi Kaio Motawara Christine Rowley YY Lau Terence Lim Nathaniel Liao 王栩、杨璿、马翔、杨义灿、张朋、李云 鑫、沈若雨、夏正安、马磊 郭瑞 Kenny Mai
---	---

	Sarasin & Partners LLP Abu Dhabi Investment Authority M&G Prudential 复华投信 国泰人寿 群益投信 Gavekal Capital IGWT Investment 开发国际投资 富邦投信 国泰证券 野村投信	Alex Cobbold Bill Xu 罗婧清 林志远 黄馨慧 谢天翎 Angela Zhao 廖克铭 周伯勋 谢育霖 丁慧瑜 朱继元
时间	2020 年 8 月 11 日-2020 年 8 月 21 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 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: 请问公司硬件软件工程师的大概比例是怎么样的？还有总部和下沉到分公司的工程师的占比，能否帮忙拆分一下。</p> <p>A: 之前有个数据，我们研发人员里面大概有百分之八十是软件工程师，包括做平台软件，嵌入式软件等等。研发下沉的人员数据，我现在很难给出这个具体数据，但大量的研发人员肯定是集中在总部，毕竟区域下沉是用来解决一些定制化的现场问题的，人员规模不会太大。</p> <p>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？</p> <p>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> <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</p>	

会一步步改善。

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。

Q：公司近两年做了人员结构的改革，将一些研发人员下沉的区域中去，我想请教下对于一线的业务中心，对其中的销售和研发人员的考核机制有没有发生什么变化？

A：研发人员下沉是基于我们的统一软件技术架构的变革来展开的，如果没有一个规范化的开发体系，是没有办法单独讲研发人员下沉的，基于不同层级的软件开发的架构下，大家才能分工合作、各司其职。

总部的研发人员有的是做基础组件的，有的是做行业共性组件的，总的来说是做偏通用化的部分。区域研发要面向用户，支持一些用户的定制需求，同时用户对时效性有要求，有问题时希望研发人员到现场处理，这部分的要求我们在区域内很快就可以解决，而不是由总部的研发团队进行排期，几天之后才会有反应。这样的模式下用户的体验会改善很多，软件研发的响应速度就会有一个质的提升。

在区域的维度，这些研发隶属于区域业务中心，同时从条线上来讲，专业汇报线在总部研发体系，所以是矩阵式的管理。

Q：看到公司上半年海外市场的收入增长比较多，在总营收中的占比也提高了两个百分点，能不能请您拆分一下，这些增量来自于哪些地方？谢谢。

A：虽说海外收入有不错的提升，但是总体来讲海外的情况并不是太乐观，比如我们在美国面临的经营环境就不太友好。现在看亚洲国家，如日本、韩国，对于疫情的处理是比较得当的，欧洲也开始企稳了，俄罗斯的状况也还可以。印度、巴西现在受到疫情的影响非常大。疫情有效控制的国家，营收情况会好一些。上半年绝大多数国家都受到疫情的冲击，传统安防都受到了影响，海外收入中增长比较大的贡献来自于热成像产品。

Q：智能家居上半年的增长是个位数，能否展望一下后面我们对这块业务的看法，智能家居业务和 SMBG 的业务之间是不是会有重叠，战略上我们把它当做什么样的业务来定位？

A：智能家居业务受到疫情的影响比较直接。萤石在海外的拓展受到疫情的影响，同时国内也受到疫情和经济下行的影响，因为智能家居的客户中包含个人、个体工商户和小微企业，比较

	<p>容易受到疫情影响的波及，抵抗风险的能力要差一些，所以上半年增速不高主要是外部环境的问题。下半年整体环境企稳恢复，希望智能家居业务会好一些。</p> <p>SMBG 是 to B 的业务，面向中小企业的行业需求，与智能家居业务的小微企业用户，看上去会有一些重叠，但在需求满足上，可以区分得比较清楚。如果这些小企业或零售店铺需要专业的行业解决方案，但是对于产品的功能和性能并没有很大的诉求，可以用海康的专业产品来构建这个方案；如果对这个小店的管理需求，需要更轻量化更互联网化，包括云存储、消息推送、远程查看等功能，用户会选择萤石的产品，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 8 月 21 日