

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：2020-11-06

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	HSBC HSBC ASSET MANAGEMENT FUH HWA SECURITIES INVESTMENT TRUST SAMSUNG SAMSUNG AM YIHENG CAPITAL POLYMER LONGRISING CAPITAL PAG MLP ALLIANZ GLOBAL INVESTORS TENG YUE PARTNERS VALUE PARTNERS FULLERTON EASTSPRING WELLINGTON PINPOINT CAPITAL GROUP ORIENT SECURITIES AM CONRADINVESTMENT NAN FUNG TRINITY VALUE PARTNERS MLP THIRD POINT WELLINGTON HK LTD HSBC MATTHEWS ASIA DYMON ASIA CAPITAL SPRINGS CAPITAL 广发证券	Emily Li、ARWEN LIU CAROLINE MAURER CHARLIE LIN CHEN FENG EMILY ZHANG ETHAN XIE FELIX LIANG GAO YU GRACE HSU HENRY WANG JASON HSU JIAJUN HUANG JOSE XU KAREN WU KIERON POON LEE KEEN CHONG LEI XU LIAN SUN MINGYU ZHANG NO RESPONSE RUI WANG STEVEN ZHOU TIANBO YU TIM LIU TOMMY WONG WILLIAM CHEN YINYAN IBANEZ YONG WANG YU REN 王昭光

中欧基金	周应波、邵洁、刘金辉、冯炉丹、金旭伟
AROHI ASSET MANAGEMENT	VIVIEN CAO
CISI	HAIMIAO BAO
CLOUDALPHA CAPITAL	YANG GAO
CSFG	KAI ZHU
DYMON ASIA CAPITAL	CHI-HO WONG
EKAGRATA CAPITAL	VINCENT LIM
FIL	THERESA ZHOU
GIC	SHARMAINE OH
GIC PTE LTD	BOB QIAN、TAT CHENG TOO
GRAND ALLIANCE ASSET MANAGEMENT	ANNIE SU
IXIOS	NAN ZHANG
JANUS HENDERSON	JOHN TENG
JQ ASSET	WAYNE TANG
KEYWISE CAPITAL	JERRY OU
LONGRISING ASSET	ANDY YU
LST CAPITAL	HUANG ZHI
MACQUARIE	GLORIA YU
MANULIFEAM	DORIS WANG
MIRAE ASSET	EDWARD CHAN
MLP	HENRY WANG
NOMURA ASSET MANAGEMENT	EMILY WU
ORTUS CAPITAL	MARCIA ZHOU
PICEA INVESTMENT	ZIZHAO ZHANG
PINPOINT	CHRIS YUE
POINT 72	JOHN CHEUNG、ROGER LIN、PATRICK YAU
POLYMER	TIANTAO ZHENG
POWER CORPORATION OF CANADA	JONATHAN ZHOU
PRINCIPAL GLOBAL INVESTORS (HK)	ROGER YU
LTD	FENGQIAO DONG
PRUDENCE INVESTMENT	GEORGE LEE
PUYUMA	YUNCHAO ZHAO
SCHONFELD	CAO FANG、FANG CAO
SEQUOIA CHINA EQUITY	STEVEN LIU
SHK & CO	XIAOLEI QIU
SPRINGS CAPITAL	WEN GU
TAIREN CAPITAL	FELIX CUI
TBAMC	MICHELLE ZHU
TURIYA ADVISORS	YIPING DU
UBP	BENSON TANG
VALUE PARTNERS	BEN CHEN
WELLINGTON	

YIHENG	ETHAN XIE
Goldman Sachs	Allen Chang、Verena Jeng、Jin Guo、Christina Huang、Lynn Luo、Ting Song、Tammy Zhou
Alliance Bernstein	Laurent Saltiel、Naveen Jayasundaram
TIAA-CREF	Willis Tsai
Emirates NBD Asset Management	Dipanjana Ray
T. Rowe Price	Frank Shi
资本集团	辛慧婷
中邮基金	李俊
中信证券	王亚楠
中信产业基金	卢婷
中金公司	李志勇、李超
智诚海威投资	陈丹丹
长金投资	陈东林
云映资产管理有限公司	于启源
圆方资本	王震
易方资本	关博文
西藏东财基金	高歌然
西部利得基金	温震宇
同犇投资	李明
天玑投资	王保罗
太平资产管理	郭琦
上海人寿保险股份有限公司	田发祥
人保养老保险	颜世琳
南山人寿保险	黄愉
蓝藤资本	Bob Hu
君和资本	王瑞思
景泰利丰投资	周因素
景顺投资	饶呈方
景林资产	谢涵韬
江源资本有限公司	刘刚
江亿资本	高尚
火星资产	鲁斌
汇鸿国际集团资产管理有限公司	康思琪
华盛资产管理	Tony Yang
厚毅资本	丁杉
泓德基金	秦毅
和谐汇一资产管理	林晨

<p> 国信证券 国投瑞银基金 国泰君安证券 广发证券 工银瑞信基金 富国基金 富达国际投资 东吴基金 顶天投资 大岩资本 成泉资本 北京磐沣投资 北京泓澄投资 北京德丰华投资 鲍尔太平资产管理 鲍尔太平有限公司 保银投资 Viking Global UBS HD Capital ATF 投资 泰康资产 招商局 泰康资产 北京泓澄投资 建信基金 中金基金 泰康资产 银华基金 正见投资 信达澳银基金 Yunqipath 创金合信 景泰利丰 明达资产 CICC 方圆基金 DestinationPartners 双安资产 海通资管 鑫元基金 永赢基金 上海成芳投资 西部证券自营部 </p>	<p> 贺东伟 汤海波 杨东岳、黄行辉 杨小林 曾剑宇 郭舒洁 徐奉泽 丁戈、江耀坤 杨阳 刘洁 夏正 杨涛 徐哲桐 戴勇毅 周诚、周俊恺 罗贤瑞 邹舟 张驰衡 叶融 张拓夫 Paul 付瑜 毛端懿 陈怡 王维 王东杰 汪洋 彭俊斌 王浩 杨军 邹运 柯鸣 李晗 吕伟志 Wise Lui 苏燕妮 夏雪、韦昕、谢颖、闫慧辰 董丰侨 Jessica 周 宋彬 邹立 尚青 张海啸 郭敏芳 杜威 </p>
--	---

君禾资本其他	曾萌
交银施罗德	陈俊华
国海富兰克林基金	陈正宇
鹏扬基金	王杨
兴业证券自营部	熊彬正
林孚投资	姜军
上海泰旻资产管理有限公司—泰旻全球睿	汤明泽
选私募证券投资基金	唐聪
浙江善渊投资管理有限公司	王成梁
浙江永安国富资产	Barry wang
Oberweis 基金	RyanWang
CathayLife	Liu Jing
Priderock Global Investment	Quan Zhou
Blue Ocean Asset Managment	谢剑英
太平资产管理	Alec Jin
FountainCap	Felix Liang
PAG	Chen Feng
Samsung	Gloria Lu
Parantoux	
申万台湾	Vivian Chan
Nikko 融通	赵晨
国泰投信	William
GAAM	Marx
富蘭克林華美投信	Rick
南山人壽	Sheena
遠雄人壽	連玲玉
中信证券	胡叶倩雯
银华基金	杜宇
盘京投资	王莉
光大保德信	陈飞达
万家基金	武玉迪
重阳投资	吴韦荣、赵阳
中加基金	张一然
易鑫安	王锴
韩国投资	王文文
富国基金	蒲世林
彬元资本	薛栋民
聚鸣投资	李和瑞
淳厚基金	吴若宗
华安基金	吴运阳
广发自营	杨小林
中信资本	陈卓苗

新华资产 混沌投资 中信自营 华商基金 景顺长城 敦和资产 同犇资产 源乐晟 招商理财 光大保德信 Point 72 平安基金 国投瑞银 华泰柏瑞 平安资管 高毅资产	惠宇翔、戴丰年、马川 肖滨 晏磊 邱凯 张雪薇 章宏帆 李明 余高 梁爽 陈蒙 秦志毅 翟森 江山 董辰 刘宁 罗迟放
财通基金	金立、朱宝国、傅一帆、徐远航
东方证券资产管理	刘文杰、张伟峰、陈文杨、张明宇
Yongrong	Wang Yifei
Janus Henderson	May Ling Wee
Sustainalytics	Matthew Barg、David Fraser
Swedish National Pension Funds	John Howchin
Andra AP-fonden	Patrik Jonsson、Åsa Mossberg
PFA Asset Management A/S	Matthias Majaliwa Pedersen
长城证券 永安国富 天治基金 人保 信诚基金 泰信投资 太平洋 华创证券 浦银安盛 中海基金 平安养老 民生加银 悟空投资	吴彤、蔡微未、周申力 孟乐 徐斌毅 翟金林 郑伟 朱志权 赵晖 孟灿、韩东 赵宁 李东祥 蓝逸翔 吴鹏飞 钟腾飞

	禾其投资 熠星投资 平安基金 兴证资管 兴银基金 杭银理财子 辰翔投资 东北自营 兴业证券 浙商基金 银华基金 华创证券 和谐汇一	潘峰 邹亚雄 神爱前、翟森 周萌、匡伟、杨亦 高鹏、夏玉娴 郑亮 白晗 蒋佩炎 姚康 汪洁 王华、李晓星、倪明、孙蓓琳、杜宇、向 伊达、王浩 孟灿、张昱洁、刘懿 林鹏、张鸿羽、梁爽、凌晨
时间	2020 年 10 月 26 日-2020 年 11 月 6 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: 想问一下关于景气度的问题，我们看到公司业绩也在逐步复苏，其实去年三季度基数也蛮高的，所以今年三季度这样的收入增速其实还是超出大家预期的。我想请教一下，虽然疫情现在可能还是看不清楚，包括海外现在展望四季度的话可能也看不清楚，但是就国内的三块业务，尤其是 EBG 这块业务，能不能再帮我们多做一些展望，往明年看的话，我们对于这几块业务的节奏是怎样的一个预期？谢谢。</p> <p>A: 从国内业务来看，我们对 EBG 未来的发展空间是比较看好的，因为目前就大企业的数字化转型，智能业务开拓的趋势来说，其实才刚刚起步，应该说后续还有比较大的市场空间。</p> <p>从三个 BG 的角度来说，我们认为 EBG 最有机会保持比较好的增速。PBG 业务受到疫情及整个宏观经济的影响，在政府资金面以及大项目整体落地的速度等方面影响的因素比较多。PBG 业务的一些细分领域我们看到了明显的复苏迹象：一些较大的细分领域，过去有比较大的负增长，现在负增长已经收窄，我们希望在四季度看到它们回正。尽管 PBG 整体业务还是不达我们年初的预期，但是整体趋势在向好。往明年来做展望，我们保持谨慎乐观的看法。SMBG 业务，渠道市场受到今年一季度疫情的冲击比较明显，中小企业是个比较零散的市场，受到零售，包括一些</p>	

小企业商铺的经营情况恶化的影响还是比较大的。目前来看 SMBG 三季度增速已经回正，如果整个宏观经济能够保持比较稳定的、复苏的势头，我们认为 SMBG 应该会有反弹的空间，但具体还有待于下一步去做落实。这就是目前我们对三个 BG 的基本看法。谢谢。

Q: 关于公司统一软件架构平台，也包括人员增速、内部人效的问题。我们看到从去年到今年，统一软件架构平台发挥的效用已经开始体现出来，同时也看到人员的增速在下降。我想请教一下，如果往明年展望，公司的人员增速还是会控制在一个相对较低的状态吗？同时也想请教一下，关于公司统一软件架构平台，今年前三季度，有没有内部人效方面的一些统计，或者其他的一些成果可以跟大家分享。谢谢。

A: 人员的增速跟公司的投入节奏有关，现在公司只能说是放慢了人员增速，人员绝对数并没有往下降；也就是说人员还是在往上增长的，只是增长的速度没有前几年那么快了，主要还是跟公司整体的战略投入有关。从 15 年开始是整个行业人工智能、智能化浪潮起步的时点，尽管我们的投入是比较早的，在 13、14 年我们就在智能算法上面有一些投入和预研，但是大规模的产业化投入，在产品以及市场这些层面的投入，主要还是在 15 年、16 年开始的。这些投入现在回头来看，也是构成现在公司竞争优势的基础。所以（人员）增速还是要分两边看。当然我们也知道如果人效不能发挥出来，人员成本就会变成一个比较大的压力，所以公司也在主动去做一些人效方面的夯实工作。我们希望在一波投入周期过后，能够在后续有一个效能不断释放的效果，然后形成一个正向的循环。过去海康也都是这么做的，在过去的近 20 年，我们有很多次的人才投入的正向循环：加大投入，然后产出；再加大投入，再产出。2019 年我们在人员方面已经开始略有收紧，到今年 2020，也考虑到整个宏观经济的不太景气的因素，我们就继续收紧一点，然后把过去投入的人力资源继续夯实，把人员效能发挥出来。

统一软件架构平台，跟人力资源的策略是两个视角。因为统一软件架构平台前期是一个大投入的动作，最近三四年，统一软件架构基本上完成了基础的部分，底座已经基本成型了，但涉及项目的大量应用型的开发还是要继续开展的，所以这方面的投入需要继续做。

未来海康在人效方面的考量，跟人力资源的很多策略直接相关，比如我们会侧重在包括末位淘汰、能效指标牵引等等方面。 谢谢。

Q: 我们看到过去两年公司在 AI 赋能业务方面有很大的进展，包括今年我们也看到在各个细分领域的落地越来越高频，所以想请教您两个关于时间维度的问题：第一个就是现在我们在

做 AI 赋能业务的时候，相比于 1~2 年之前公司在哪些方面取得的提升是最关键的？比如说项目的落地效率，商业模式、或者人均效益等等，或者觉得任何其他重要的方面。第二个问题，因为我们也看到一些竞争对手，包括一些 AI 方向的创业公司以及某些互联网巨头，他们也在 AI 赋能方面取得了一些进步，那么您觉得相比于一年之前，公司相较于这些竞争者的竞争优势有扩大吗？公司主要是从哪些方面去拉开差距的？谢谢。

A: AI 赋能这个事情确实也不是新鲜的话题了，业内大的一些公司，包括一些创业型的算法公司也都在谈论这个话题。大家越来越接受一个事实：算法不是一蹴而就的，大量的碎片化的市场对算法的需求都是个性化的。为了解决个性化的问题，我们不断地要把算法训练的能力落到碎片化市场里去，否则单靠公司的资源投入来解决这么多碎片化的市场的算法需求，还是比较困难的。

因此就有了我们的 AI 开放平台。海康的 AI 开放平台，相对来说比较实用，也比较易用，当然这里只代表我个人的感受。为什么这么讲呢？AI 开放算法，包括赋能学习，如果门槛很高，比如需要大量的训练素材，或者需要大量技术人员的投入，那么这两项的要求就会让行业用户，尤其是一些相对规模较小的行业用户没有办法来做赋能学习。因为训练素材的积累和技术人员的投入，都是有门槛的。我们能够做到相对比较易用，跟我们算法的累积学习有关系。我们的 AI 开放平台用的人越多，学习的越多，算法训练的越多，后续使用的用户都是在前面已经训练好的算法的基础上，再增加新的能力，我们的算法在不断的迭代，不断的优化，对于后面累积起来的使用量来讲，大家就会觉得越来越好用。

我们有很多细分行业的生态伙伴，喜欢用海康的 AI 开放平台来帮助他们做细分领域用户的算法训练。海康的这个平台这几年用下来之后，我们跟用户贴的比较近，我们比较理解 AI 赋能过程中方方面面的细节。所以一般来说，平台用的越多，就越好用；用的越多，用户接受度等各方面都会做的比较好。

跟其他竞争者的差距这个角度来讲，不太好评价，因为我不是很了解其他公司的 AI 平台现在是个什么样的状态。就海康自己的平台来说，我们觉得目前已经进入了一个相对比较良性的循环。例如在我们的 EBG 业务端，AI 开放平台得到了比较好的推广。谢谢。

Q: 我们在面对竞争的时候，主要会从哪一些角度去考虑构筑公司的护城河呢？越用越好用，正向循环肯定是一个；那有没有一些别的角度呢？

A: 真正能给用户带来价值的就是要解决他们的问题，要解决用户的问题，和用户投入的成

本、时间等各方面都有关系。刚才讲到 AI 开放平台的易用和实用，易用跟学习的过程有关系，实用跟效果有关系。从实用这个层面上来讲，我们相信用户的眼睛也是雪亮的，一定是公司的算法真正能解决用户的问题，才能得到比较好的推广和使用。谢谢。

Q：这些年我们也在不断孵化一些创新业务，找一些新的体量较大的机会点，现在这个时间点，我们团队对于这种创新业务，或者说一些新产品的机会，从能够做到的体量或是业务起量的速度几个维度来看，哪些新的业务机会更明显或者更大一些？

A：关于孵化业务，创新一直都是海康持续发展的最根本的动力，所以技术创新在我们的各个业务当中非常的多。我们讲的创新业务主要指海康威视员工跟投的业务。

在海康威视上市公司的体系里面，我们也存在大量的创新孵化，我们每年会推出大量的新产品，包括教育装备展里面涉及到文教卫行业的一些教育相关新产品的开发；以及今年疫情期间，会议平板的产品也做得非常好。所以海康本身就是一个创新驱动的公司，孵化随处可见。如果我们把产品的颗粒往更大去看，它是否构成对新的产业的孵化，还不太好评价。

我们目前在跟投机制下投了 8 个创新业务，这 8 个创新业务跟海康本身在做的事情相对还是有一些差异的，因为我们投创新业务的要求就是不能跟海康威视现有的业务产生交叉，要去开拓一些新的市场。萤石智能家居这块业务，经历了差不多 7 年的时间，原来培育这个市场的时候也非常的难，现在这个市场也慢慢做大了，正在准备独立上市，智能家居应该也有个不错的发展空间。

在工业自动化（机器人）这个场景中的应用，我们觉得发展空间应该也是比较大的。因为工业的自动化，包括工厂智能化、数字化的转型，长期来看这个趋势还是比较符合当下提质增效，降本增效这个发展需求的。

我们在汽车智能化的汽车电子这块业务，从长期来看，汽车智能化包括辅助驾驶这个部分，趋势大家还是都比较认同的。

去年到现在，我们也有几块新的创新业务。例如智慧消防，消防本身是一个相对传统的产业，但随着新的技术、新的理念、新的商业模式的发展，既有的传统市场会产生一些新的变化，我们把很多新的智能化的理念和技术与传统的消防技术融合起来。我们还做了安检业务。

把可见光和非可见光的感知技术在一个比较好的场景当中融合起来，这些业务市场的空间还是很大的。海康对创新业务的孵化，是基于对感知技术的理解，以及对感知技术未来发展空间的想象，二者结合起来。谢谢。

附件清单	无
日期	2020 年 11 月 6 日