

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：2021-11-12

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（_____） </p>	
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> 泰康资产香港 交银施罗德 申万宏源 行健资产 盘京投资 重阳投资 Keywise 中信自营 宝盈基金 Quad Capital 中信另类投资 丰岭资本 河清资本 红筹投资 九泰基金 安信资格 易同投资 杭银理财 汐泰投资 和谐汇一 淡水泉投资 中信证券 国寿资产 </p>	<p> 鲁悦 楼慧源、王艺伟、刘庆祥 刘洋、施鑫展、洪依真、黄忠煌、宁柯瑜、郑敏 潘振邦、贾柯、陈嘉燕 王莉 赵阳 宗佳颖 晏磊 倪也 容嘉亮 胥洞菡 李涛 李泽豪 蔡锦东 赵万隆 林芸 朱龙洋、王苏欣 郑亮、薛翔 李佳星 潘东煦 陈晓生 胡叶倩雯、夏胤磊 李荟、于理、章翔、麻锦涛、王礼彬、王玉明、罗悦、 </p>

	浙商证券 永安国富 太平洋证券 东证资管 德邦证券 宽远资产	高奕昂 李婕 王成梁、孟乐、陈铮、郭莹、王俊韬、李豫宁 曹佩 谢成、桑柳玉、黄基力 蔡梦琦、赵伟博 梁力、陆忆天
时间	2021年10月25日—2021年11月12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: 公司的业务和房地产投资有相关性，宏观方面目前地产压力比较大，这对于公司来说会有什么影响？</p> <p>A: 如果单独看地产细分行业对公司的业务影响，其实对公司来说影响是有限的。我们 EBG 中有 5 个大的方向，工商业企业、能源冶金、金融、文教卫和智慧建筑，而地产工地的管理仅属于智慧建筑中的一个细分行业，地产拿地变弱，可能不会影响物业、商业综合体等其他细分行业。更进一步讲，即使地产公司今天拿地情况受到影响，如果手中储备的开发项目没有停工，我们的业务就仍然会开展，因为在智慧工地的应用上，海康的业务是为了帮助施工单位做好工地上的人机物料的数字化管理。所以短期的压力存在但是比较有限，而对于智慧建筑这个行业来说，我们未来的业务开拓会更多聚焦在业务流程的精细化管理上，帮助追求效能提升的地产公司做转型，管好在场景里的人员、设备、物料，帮助地产公司做有效益的增长，长期看需求始终都会存在。</p> <p>地产行业是个大行业，也连带影响经济的许多环节，如果地产的负面影响比较大，经济增长比之前预想的更弱，我们身处大环境中也一定会有影响。如果经济出现波动，大企业抗衡波动的能力一般相对于行业平均水平会更好一点。过去的 2 年来，经济、政治环境的波动经常在预期之外，我们也经历了供应链端剧烈的调整，从结果来看，公司在产业链中的地位和市场中广泛的布局，会帮助公司发挥一定的比较优势。我们过去 20 年的经营历史也能一定程度上印证，公司在</p>	

运营管理过程当中会做一些能动性的调控，包括提前预判以及采取相关应对举措，会让公司的表现可能比预期略好一些，这也是公司始终会努力的地方，谢谢。

Q: 从目前政府端和企业端的表现来看，似乎两个 BG 的增长中枢已经出现了比较明显的分化，我们可以如何理解未来的增长？

A: 海康发展到今天有 20 年的时间，可以说在前面一大半的历程中，政府行业，尤其是来自公安的需求，在公司的发展中奠定了第一条增长曲线，公司抓住了机遇，做好了技术和市场的广泛布局。从智能化浪潮出现以来，可以说以企业的数字化转型为代表的第二条增长曲线越来越清晰了，今天中国经济内生性的动力越来越明显，各行业的头部公司对于提升效率的诉求都比较强烈，公司把企业的数字化转型市场作为重点方向，在过去三年中奠定了不错的业务基础。

目前政府许多部门受制于疫情的管控，精力有限，我们期待疫情缓解之后，政府的业务可以更正常的开展。另一方面，对公司来说企业端的业务可以成为一个较长期的增长主线，带动公司保持不错的增长，从我们过去几年的经验来看，包括疫情期间，头部用户对降本增效的诉求是穿越周期的，还是愿意去做一些投入。所以企业端的业务相对来说承受风险和波动的能力要更强一点。

Q: 关于创新业务部分，前三季度超过 90 亿，依然有很迅猛的增长，能不能介绍一下创新业务发展的具体情况以及后续的展望？

A: 创新业务各个公司发展都挺快的，有些成立时间长一些，比如萤石、机器人，大家会熟悉一些，上半年的财报上也单独披露了两块各自的增长，可以看到在这两块业务已经达到比较大的体量下，依然有很快速的增长。

今年汽车电子的发展情况也很不错，微影去年做了重组，把从传感器芯片制造到产品提供的价值链都打通了，产生了合力，发展也不错。其他的业务比如存储、消防、安检、慧影，都瞄准各自的定位市场，我们认为未来都有不错的发展空间。到今年年底，还会有萤石和机器人以外的新业务规模超过 10 个亿，我们在年报上会单独披露出来，届时大家可以观察的更细致了。

Q: 公司的机器人业务包括机器视觉、AGV 和行业无人机三块，这三块业务的资源投入如何分配，各条线的机会怎样？

A: 行业级无人机的市场没有几年前预测的那么理想，整体的需求还是没有起来，所以这块

	<p>业务就不温不火。AGV 是一个大市场，也是个资本投入很热的方向，现在的 AGV 玩家很多，市场就处于相对混乱的状态。有些玩家免费或者亏钱卖产品，希望换取份额，这不是正常的商业逻辑可以判断的。在一些技术要求比较高，客户需求比较复杂的场景里，海康 AGV 会有机会去承接更多的客户，但市场相对混乱，目前比较难做前瞻性的判断，我们在讲述的时候，这块市场就会少讲一些。</p> <p>我们目前在工业相机上已经可以说是国内的行业龙头了。当然相对于海外可以提供整体方案的公司来说，我们感知手段还要再丰富，硬件品类要更完整，软件应用会随着应用案例的积累不断加深。中国的工业化升级应该会创造出以十年为计的机遇期，我们会有很长的路要走，相信未来有很多机会。</p> <p>Q: 我们看到了统一软件技术架构及 HEOP 等一些软件架构改革的成果，现在站在公司的角度，怎么去评估前面三四年做的软件方面进行调整组织架构的成效?</p> <p>A: 海康过去缺系统软件或大软件的能力，我们花五六年的时间逐渐把这种能力构建起来，我们的硬件促进软件的发展，软件也在促进硬件的发展，形成了一个软硬件相互融合，良性互动的体系。站在用户端来看，是海康威视具备了解决用户面临的更大的、更复杂的业务需求的能力。软件投入的成效就是使海康具备了软硬件协同解决场景需求的能力，这是我们最大的收益，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 11 月 12 日