

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：2018-05-14

<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> Thornburg Investment Management Baron Funds Van Berkom 大和证券 Northcape Capital Capital Research 中再资产 2Xideas AG Lone Pine Capital JW Childs Asia Equities Edmond De Rothschild Management UBS Danske Bank Church of Finland Pension Fund Social Security Fund of Finland Pharmacist Pension Fund Valio co-op Pension Fund Sitra Fund Fennia Insurance Company 淡马锡富敦 </p>	<p> Sachin Kashyap Mr. Shuyang Bai Jason Cheng Adrian Chan Cameron Robson Chris Thomsen、Eric Richter、Hanlin Tsien、Jacklyn Oh、 Johnny Chan、Katherine Wee、Ken Kojima、Alfonso Barroso、Lawrence Kymisis、Lawrence Gong、Mark Denning、Renaud Samyn、Sung Lee、Winnie Kwan 李彬、吴志军、程振江、姜通晓 Christof Fischer、Thomas Schwarzenbach Mala Gaoknar、Lu Li Kevin Cheng 章楠 俞佳 Antti Raappana、Satu Arimo、Topi Vilppunen Ira Van Der Pals Tuula Korhonen Hannu Hokka Pekka Perälä Sami Tuhkanen Aarni Pursiainen 朱国庆、吴志威、王宇轩、孙通 </p>

	永丰金证 Somerset Capital Management COATUE 瑞士信贷 Pyrford Causeway Capital Management Cathay Life Marlborough Fiera Capital Management Crisil 中银国际 大东方保险 中金公司 野村资管 恩宝资产 Ellerston Capital Limited T Rowe Price UBS O'Connor Bosera Asset Management Co Ltd Discovery Bay Cap Citi Research Manulife	张银成、刘后麟 Hao Long Phillipe Laffont、Daniel Senft、Kai Jiang Kyna Jun Yu、Paul Simons Harry W. Hartford、James A. Doyle、Fusheng Li Joe Lin、Ryan Wang Sally Macdonald Anindya Chatterjee 徐源 Norman Dcosta、蒋来奇 Ser Chiew Yee、Sim Eu Jin Paul Cheong Teo Leng Chye 李哲人 Eric Fong Simon Cheng Jason Lee Tao Yang Felix Cui Eric Lau、Brian Gong、Mark Li Doris Wang
时间	2018年05月14日 - 2018年05月25日	
地点	公司总部会议室（包括电话会议）	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 黄方红， 投资者关系总监 蔡清源 证券事务代表 李义， 投资者关系经理 曹静文	

投资者关系
活动主要内容
介绍

Q：随着人工智能的发展，视频监控逐渐从保障性系统向生产力系统发展，那么海康会依然专注于视频技术，还是会向生产力系统上去发展？

A：公司主营业务从视频监控过渡到可视化管理，现在名为智慧业务，这一过程正在进行，发展非常快速。海康的产品业务已经不再仅从安保的角度，而是更多的致力于从整体的、智能管理系统的角度出发，提升为用户服务的价值。我们认为自己已经不仅是做安防的企业，而是已经深入到客户的生产业务和需求中。

Q：哪些指标可以更好地反映公司产品的市场渗透率？未来如何预期？

A：公司很关注市场渗透率这个指标，但是很难做出准确的判断，所以只能从市场占有率、增长率上面去判断。某些行业中各地区的应用差异很大，比如在国内的校园安保上，国内主要使用可见光摄像机，在其他一些地区，比如北欧，更注重隐私保护，某些场景不可以使用可见光的摄像机，因此在不同的地区中市场需求没办法统一描述，所以渗透率的指标就更难统计。在各个区域中，我们可以做厂商间横向的比较，来做竞争的分析，但是要对市场了解更深入，要对市场时刻的变化有更快速的把握。整个市场的应用程度的高低差异很大，比如中国对于视频技术的应用更开放，因此渗透率会更高。

Q：随着 PPP 项目和政府主导的 AI 相关项目增多，应收账款是否会拉长？

A：公司非常关注应收账款的账期，也关注包括政府债务的梳理、银根收紧等相关政策。海康需要根据大的环境变化来仔细琢磨客户面临的情况，我们会考察其经营面是否良好，对客户做信用分级，这要求公司的工作做得很细。从结果上看，公司的应收控制的还算比较合理，未来这套政策会延续做下去。但另一方面，应收也是一种竞争手段，价格和账期对赢取客户和用户来说至关重要，未来我们会根据市场情况有针对性的调整，大方向上我们重视周期，具体实施时会根据市场波动做针对性的调整和应对。

Q：AI Cloud 给产品的结构化带来哪些变化？边缘域大概能带来多大的空间？

A：海康过去对产品是按照前端、后端这样分的，因为我们以前前端采集，就近会放一些后端的存储设备，人工智能技术出现以后，我们把非结构化的数据做结构化的处理，做了一定的分析，通过取舍判断以后输送到云中心去，这个过程是后端产品过去不能支持的，都是因为数据结构化做完了之后更深层次的分析。现在来看，关于产品家族的分法，边缘域以后是不是

	会增加多大的销售预期，不太好说，因为在项目中，对用户来讲，关键不在于供给他什么产品，关键在于帮他解决什么问题，关键在于用什么产品来解决，他更关心的是，公司用什么样的价格，这个产品好不好用，易用性强不强，管理是否复杂。所以这是一个 package 的概念，项目整个的产品包，包括产品、平台软件、应用软件等等，是打包一起实现用户的需求，比较难说，过去哪一块没有，现在加进来了，就额外占了一个销售的收入份额，比较难做这样的统计。
附件清单	无
日期	2018 年 05 月 25 日