

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：2023-10-21

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" 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	<p>Atlantis Investment Management Frank Lu; CCBI Cathy Chan; Citic Capital Asset Management 谢振东; CMS 王恬; Destination Partners 周璟; E Fund Management He Qi; FIL Fund Management Luke Li; GIC 谢楚轩; HONYAR 谢怡然; IGWT Investment 廖克铭; Jarislowsky Fraser Limited Shuang Yun; Jarislowsky,Fraser Limited Haiwen Luo; Perseverance Asset Management 王彦玮; Shanxi Securities International Asset Management Zhang Hai Mo; 安邦资管 王箫; 安联保险资管 任智宇、杜毅; 安信证券 程宇婷、马诗文、夏瀛韬、赵阳、杨楠; 安域资管 刘风华; 百川财富投资 唐琪; 百年保险资管 许娟娟; 柏科晔济私募 骆炎堂; 抱朴容易资管 吴凡; 北大方正人寿保险 孟婧; 北京京管泰富基金 李浩; 毕盛投资 蔡景彦、王兴林、刘宏; 泊通投资 庄臣; 博道基金 孙文龙; 博笃投资 叶秉喜; 博时基金 陈伟、赵易; 渤海汇金证券资管 徐中华; 才誉资管 张一诺; 财通证券 杨烨、吴姣晨、董佳男、郭琦、郑元昊; 财通证券资管 李晶; 晨星(亚洲) 李旭暘; 晨燕资管 倪耿皓; 重阳投资 贺建青、赵阳、李立源; 丞毅投资 胡亚男; 诚旻投资 尹竞超; 澄明资管 张钧; 冲积资产 桑梓; 创金合信基金 周志敏、李晗、陆迪; 淳厚基金 翟羽佳; 大成基金 王磊、于威业; 大家资产 王凤娟、范谦; 淡水泉投资 任宇、裘瀟磊、陈晓生; 德邦证券 徐巡、谢文嘉; 德邦证券资管 陈祥辉; 第五个季节资管 Alex Chan; 第一创业证券 雍加兴; 鼎锋资管 杨济如; 东北证券 冯浚瑒、韩登科; 东财基金 唐忠; 东财证券 于航; 东方阿尔法基金 潘登; 东方财富证券 方科; 东方港湾资管 张万霖; 东方马拉松资管 王攀峰; 东方证券 蒯剑、江舟、张开元; 东证资管 张明宇、秦绪文、刘锐; 东莞凯诺资管 张沈新; 东兴基金 张胡学; 东兴证券 李美贤; 东亚前海证券 张强; 度势投资 顾宝成; 敦颐资管 赵捷; 恩宝资管 周翔; 方硕资产 罗伟良; 方正证券 陈璐瑶、陈嵩、肖超; 方正证券投资 邓迪飞; 沔杨资管 赵高尚; 福州开发区三鑫资管 冯强、郭玉燕; 复星财富 楊洋;</p>

富安达基金 朱义；富达国际基金 董如枫、Frank Wan、Lynda Zhou；富国基金 陈奇、林庆、陈天元、徐颖真；富荣基金 郭梁良；高盛(亚洲) 张璇；高毅资管 金星、颜世琳；歌易投资 孔令昌；格林基金 刘冬；工银安盛资管 刘尚；工银国际融资 吴亚雯；工银瑞信基金 李剑峰、万力实；固禾私募 孙明芳、文雅；光大保德信基金 文健、林晓凤；光大永明资管 沈繁呈；光大证券 王之含、孙啸；光大证券资管 尚青、李行杰、应超；广东冠达菁华私募 岳永明；广东熵简私募 饶小飞；广东天贝合资管 黄少波；广东谢诺辰阳私募 林浩；广东正圆私募 亓辰；广发基金 程琨、赵古月、卓德麟；广发证券 李晋杰；广发资管 张晓雅、刘子骋；广西桥河投资 王超；广州睿融私募 许高飞；国海富兰克林基金 刘怡敏、陈郑宇；国海证券 林臻；国华人寿保险 陈图南；国华兴益保险资管 韩冬伟、刘旭明；国晖投资 吴昊龙；国金证券 孟灿、陈矣骄、纪超；国联证券 王海、姜青山；国盛证券 赵伟博、陈泽青；国寿安保基金 祁善斌；国寿资产 赵花荣；国泰基金 姚明昊、张阳、李海；国泰君安证券 史霄宇、邱苗、刘校；国投瑞银基金 马柯、朱益青；国新证券 庞立永；国信证券 叶子；国元证券 王朗、耿军军；国赞私募 郭玉磊；海富通基金 黄强；海南果实私募 蔡红辉；海南宽行行动园基金 赵汝坚；海南象限基金 杨宸；海南羊角私募 解睿；海通证券 杨林、肖隽翀；海通证券资管 邹立；行知创投 周峰；杭贵投资 饶欣莹；杭银理财 薛翔、郑亮；杭州雷昇资管 王旭；杭州川百纳投资 陈杰；杭州国恬资管 卫申鹏；杭州凯岩投资 姚玥；杭州上研科领私募 王炜波；杭州萧山泽泉投资 马海华；杭州致道投资 刘福杰；好买财富管理 邹帅；好奇资本 万雪飞；皓峪资本 兰飞；灏霖投资 王若擎；禾其投资 王祥麒；合利信投资 丘智明；合美投资 肖作宇；和泮资管 肖光；和谐汇一资管 凌晨、韩冬、施跃、章溢漫、周园园、梁爽；和谐健康保险 朱之轩；恒建互联网 孙磊；恒越基金 王晓明；弘尚资管 江凡；弘则研究 张晶；红杉资本 闫慧辰；红塔红土 李绪凯；泓澄投资 宋熙予、徐哲桐；泓德基金 梁冠群；湖南久联资管 吴楚山；花旗環球金融亞洲 王曉琮、林昂稷；华安财保资产 李阳；华安基金 杨明、胥本涛、吴运阳；华宝基金 卢毅、吴心怡；华创证券 孙元、胡昕安、吴鸣远；华能贵诚信托 林志霆、戴小西；华商基金 刘力；华泰证券 黄乐平、权鹤阳、余熠；华泰资管 徐紫薇；华泰资管 万静茹、丁星乐、辛欢、杨帆；华西证券 傅欣璐；华夏东方养老资管 张玉辰；华夏恒天资本 范根茁；华夏基金 施知序；华夏久盈资产 周武；华夏理财 刘硕；华夏未来资本 褚天；骅逸资本 廖景详；汇丰晋信基金 陈平、李凡、许廷全；汇华理财 张运昌；汇添富基金 杨瑁、李超、马翔、刘平；惠理基金 廖欣宇；混沌投资 蔡博克；佳许盈海私募 赵天武；嘉合基金 翟青；嘉实基金 刘杰、王贵重、

刘晔、彭民、谢泽林、高群山；嘉世私募 李其东；建信基金 刘克飞；建信养老 陶静；江苏瑞华投资 刘无私；江苏亚禾投资 臧宇峰；江亿资本 李相君；交银康联人寿 周捷；交银施罗德基金 黄浩峻；金宸易笙投资咨询 江梓幸；泾溪资管 吴克文；景林资管 徐伟；景顺长城基金 程振宇；九泰基金 刘源、黄皓、黄振威、赵万隆；聚翊投资 侯彩丽；君茂投资 高新宇；君义投资 白璐；开源证券 李怡然；凯思博投资 宗佳颖；宽远资管 张浏、梁力；昆仑健康保险 周志鹏；瓴仁投资 陆宁；聆泽投资 沙小川、翟云龙；庐雍资管 杨捷；曼林基金 陈昊宇；弥远投资 许鹏飞；民生加银基金 朱智斌、郑爱刚、孙金成；名禹资管 王友红；明达资管 李涛；明河投资 姜宇帆、王蒙；明湖投资 李献刚；明希资本 将翊；明亚基金 陈思雯；摩根大通证券 许日；摩根士丹利华鑫基金 施同亮；摩旗投资 沈梦杰；南方基金 刘文良、孙鲁闽、竺绍迪；南京春谷私募 蒋炜；南京璟恒投资 薛栋民；南京双安资管 唐聪；南银理财 宋彬；宁波炬象咨询 邬志平；宁波市若汐投资 陈荣盛；宁泉资管 陈冠群；宁银理财 姚爽、毛子瑞；宁涌富私募 黄盼盼；宁远资本 张辛洋；农银汇理基金 谷超；农银人寿保险 郝贇川；诺德基金 周建胜；盘京投资 王莉；磐厚动量资本 胡建芳；鹏华基金 董威；鹏山资管 祝培修；鹏扬基金 罗成；平安基金 张淼、韩晶、李化松；平安理财 贺顺利；平安养老保险 邵进明；平安证券 付强、龚惇莹；朴信投资 朱冰兵；奇盛基金 田祥光；启石资管 刘青林；启泰私募 王超；千榕资管 贺福东；前海开源基金 梁策；侨银城市管理 谭蕴心；钦沐资产 柳士威；勤辰私募 钱玥；青岛乐融基金 王元平；泉果基金 王苏欣、赵诣；人保养老 谢一飞、王晓琦；人保资产 吴若宗；融通基金 郭晓莹；瑞信证券 孙晨涓；瑞银证券 张维璇、武广明；睿郡资管 陆士杰；睿璞投资 何激；睿远基金 钟明、朱璘；润晖资管 潘岬；润泽财富投资 郑旭；三杰义投资 王威；森锦投资 刘林轩；山西证券 吴桐；上海证券 李想；上银基金 卢扬、惠军；尚诚资产 黄向前；尚科投资 江建军；申万宏源证券 罗宇琦、陈义辉、施鑫展；深圳前海精至资管 傅晓阳；深圳前海唐融资本 杨志煜；深圳前海天成时代资管 奉永青；深圳前海旭鑫资管 杜纯文；深圳市高新投创业投资 李正；神农投资 三石；世诚投资 邹文俊、陈家琳、陈之璩、夏骏；世纪证券 肖意生；太平洋资产 张玮、王喆、沈维、陈永亮；太平养老保险 钱力；太平资管 马姣、秦媛媛；泰达宏利 孙硕；泰康资产 陈虎、陈鹏辉、周昊；腾讯投资 张薇、刘雨桐；天风证券 刘鉴；天弘基金 周楷宁、张磊、洪明华、余浩、申宗航、杜昊；天玑投资 曹国军；天钰空间 陈晓龙；同犇资管 李智琪；同威投资 裘伯元；万和证券 赵维卿；万杉资本 张轶乾；武汉美阳投资 胡智敏；西部利得基金 温震宇；西部证券 卢可欣；西部证券投资 杜威；西藏合众易晟投

资 虞利洪；西南证券 吴波；希瓦私募 卓亚；相聚资本 唐斌；湘财证券 王文瑞；新华资产 林建臻；新华资管 马川、陈朝阳；鑫然投资 孔令峰；兴华基金 高伟绚；兴全基金 谢治宇、任相栋；兴业基金 肖滨；兴业银行 吴吉森；兴业证券 刘珂瑞、林松、刘培锐、姚康、孙乾；兴证全球基金 童兰、朱可夫、曹娜、张浩然；兴证证券资管 王正、刘欢、范驾云；修一投资 付翰香、马勤、石晨光；玄卜投资 卞予沫；寻常投资 杜凡；循远资管 田肖溪；燕创资本 陶庆波；阳光保险资产 祁媛媛；野村东方证券 徐也清；颐和久富投资 米永峰；亿鲲鹏资产 臧文浩；易方达基金 唐琨、田仁秀；易米基金 包丽华；易同投资 邢晓迪；易鑫资管 李伟；逸原达投资 卢敦；毅木资管 陈锡伟；银华基金 杜宇、方建、华王翔；胤胜资管 覃思远；盈峰资本 张珣；盈利泰私募 任庆华；永赢基金 任桀、王文龙、郭鹏；甬兴证券 陈宇哲、林致；优势资本 霍军；祐益峰资管 吴振忠；禹田资本 王雨天、刘元根；昱奕资管 曾艳；誉辉资管 郝彪；圆信永丰基金 田玉铎、范妍、马红丽；源乐晟资管 卢奕璇、王雁杰；远信私募 吴鹏飞、黄垲锐；云富投资 张原铭；泽铭投资 安晓东；泽源私募 孙岩；长安基金 刘巧、崔甲子；长城基金 陈良栋、储雯玉；长城证券 沈彻、刘浩然、姚久花；长春明翰资管 朱文军；长见投资 唐祝益、刘志敏；长江养老保险 黄学军；长江证券 肖知雨、冯源；长江证券资管 罗聪；长青藤资管 付小林、谢轩、杨建兴；长盛基金 郭堃、杨秋鹏、杨睿琦；长信基金 陆晓锋、孙玥；招商基金 陈西中、王奇玮、张大印；招商证券 秦勉；招银理财 梁爽；浙江涌悦资管 成胜；浙商证券 张致远、蒋鹏；臻宜投资 蒋建伟；正德泰投资 龙文利；正心谷资本 李明；中国民生银行 丁志良；中国人保资管 王高唯、刘洋、孙秋波、奚晨弗；中国人民健康保险 利铮；中国人民养老保险 吴强、李金阳；中国人寿养老保险 李彪；中国人寿资管 刘卓炜、赵文龙；中国银河证券 李泉、翁林开、王子路；中荷人寿保险 黄依明；中华联合保险 李东、黄海南；中金公司 朱镜榆、杜文欣、周文菁、林晓峰、黄天擎、王琛、温晗静；中金基金 汪洋；中科沃土基金 徐伟；中欧瑞博资产 郭朝峰；中泰证券 李硕文；中天国富证券 石川；中投国际 党新龙；中信保诚资产 金炜；中信建投证券 明斯、罗泽兰、陈乐然；中信证券 胡叶倩雯、夏胤磊、刘琦、熊放、卢华权、晏磊；中意资产 周陆；中银证券 张岩松；中邮创业基金 李沐曦、王瑶；中邮人寿保险 朱战宇；中邮证券 陈昭旭、王达婷；中域资管 袁鹏涛；中原证券 邹臣、唐月；仲春私募 范海涛；逐光私募 王坚；紫阁投资 徐爽；紫金保险 高洁；棕榈湾投资 巩显峰；稻信广告 王世海；彭博行业研究 陈曦；源泉投研智库 徐安娜；

	<p>傲基科技 游钧；大族激光 向华斌；富瀚微电子 吴斯文；甘肃乐途工贸 刘磊；高斯匠心科技创新研究中心 路永光；果行育德管理咨询 宋海亮；高沃信息技术 秦威；杭州融界科技 沈庭沁；华测导航技术 孙梦婷；美年大健康 魏国兵；纳弗斯信息科技 李怀斌；他山企业管理咨询 王志光；伟卓商务咨询服务 马远喆；西安火眼智能科技 胡庆龙；易唯思商务咨询 陈雨鑫；云从科技 周阳帅；郑州智子投资 李莹莹；浙江大华技术 潘晨；浙江华睿科技 徐丽丽；之江实验室 陈少华；至简科技 袁野；中山亨泰网络 易烈；</p> <p>个人：Gary Guo、白明威、陈柏文、陈昆、陈衍希、陈炀坤、陈宇、丁生、樊书辰、高晓勇、孤舟、管士舟、郭敏芳、何勇、胡兰、胡子坤、黄建民、黄晶、黄伟、黄毅、江明、姜军、解学军、黎光宇、李超、李莉芳、李威、李旭、李言溪、林坚、林杰、林军、令亮、刘涛、刘甜、刘文婧、孟海忠、牟伦刚、聂伦飞、欧阳豪、孙欣、覃言、汪斌、汪玲、王博勋、王昊、王平然、王瑞泽、温小清、吴来彬、吴萍、吴婷、吴雪枫、肖思琪、谢连英、邢东亚、许冉冉、颜阳、杨真、姚逸恺、尹家麟、张广龙、张美娟、赵金杰、周文博、周昕怡、周屹。</p>
时间	2023 年 10 月 21 日
地点	公司总部会议室（电话会议）
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 活动主要内容 介绍	<p>一、公司经营情况说明</p> <p>2023 年三季度，国内经济企稳，但需求复苏缓慢；国际个别区域冲突加剧，部分国家通胀高企，环境的高度不确定性给企业经营带来巨大的挑战。公司继续稳扎稳打，优化和改善内部管理，提升运营效率，公司整体运行情况平稳。前三季度，公司实现营业总收入 612.75 亿元，比上年同期增长 2.60%，实现归属于上市公司股东的净利润 88.51 亿元，比上年同期增长 0.12%；三季度实现营业收入 237.04 亿元，同比增长 5.52%，实现归属于上市公司股东的净利润 35.13 亿元，同比增长 14.00%。</p> <p>从国内外两方面看公司经营情况：</p> <p>国内主业方面，PBG 三季度继续负增长，受政府财政较为紧张的影响，项目落地进展仍然缓慢。其中交通行业、以及得到中央资金补贴的部分细分领域如森林防火、自然保护区等业务保持增长。由于公安、交警等传统 PBG 大行业业务占比持续下降，PBG 内部的几个行业收入规模差距缩小，内部结构较为均衡。EBG 三季度继续保持增长势头，其中工商</p>

企业增速较为领先，在当前的经济环境中，数字化转型仍然是各个行业头部企业持续改善的迫切诉求。除金融板块表现较弱以外，EBG 其他行业如智慧建筑、能源冶金、教育教学均有增长。SMBG 实现单季度转正。

过去几年我们一直在讲 EBG 业务将超过 PBG，EBG 有更大的发展空间。三季度，EBG 单季度在国内主业的收入占比接近 45%，传统公安和交警的收入占比低于 15%，未来公司的增长将更多的基于数字化转型带来的动力，传统安防仍然是公司技术和产品一个非常重要的应用行业，现在和未来将持续有更多的行业成长起来。

海外业务前三季度增速逐步提升，个别国家和地区如韩国、以巴等表现欠佳外，大部分国家都呈现增长态势，整体表现趋势回暖。

创新业务方面，三季度同比增速较上半年进一步上升，整体增长良好。

毛利率方面，前三季度毛利率为 44.85%，比上年同期增长 2.50 个百分点。

费用支出方面，从去年三季度末以来公司人员总数基本不变，短期内将继续维持当前人员规模，费用率呈现逐季下降趋势。

财务费用方面，前三季度产生的汇兑收益约为 1.05 亿元；三季度汇兑损失约 1.8 亿。

公司存货继续保持较高水位，以应对经营环境的不确定性，为业务平稳推进提供保障。公司应收、应付款项的周转天数基本平稳。

经营性现金流方面，整体回款状况较好。当前公司资金充足，将较好的保障经营平稳，支持公司积极实施各方面必要的经营举措。

未来，各行各业转型升级，将持续在机器换人、提质增效、改善运营、工艺提升、装备升级等方面提出诉求，也给我们带来为客户创造价值的重要机会，我们认为智能物联的发展才刚刚开始。海康威视当前在多维感知领域的技术储备、产品储备，在人工智能领域的探索和积累，为我们应对外部环境的高度不确定性带来底气。与此同时，我们也会一如既往审慎经营，我们相信公司走在正确的道路上，行稳才能致远。

2023 年全年业务逐季度向上趋势继续，我们预计公司全年归母净利润在 135-140 亿左右。

二、Q&A 环节

Q: 从商机或者订单的维度，是不是方便定性分享一下公司看到的最新情况，几条核心业务线是怎么样的展望？

A: 从总体来看, 公司还是维持今年逐季度向上的判断, 对四季度的业务预期还是会更高的。每个板块面临的挑战和机遇都不太一样, 除了政府之外的其他四大板块目前都保持增长的态势, 所以公司整体压力不大。

先看 PBG, 很多人都在关心业务进展, 看到宏观数据和各方面信息, 大家对于未来的路到底怎么走还是存在比较大的疑惑。从我们感受到的信息来说, 我提供几个视角维度供大家来参考, 来验证我们看到政府业务可能有的复苏迹象。

第一, 政府采购招投标项目的数量和金额, 止住了之前下滑的趋势, 现在开始转正了。从项目的数量、金额两个指标来看, 当下的数据都在转正。第二, 建设工程项目的竣工数量在持续上升, 其实也就意味着未来弱电类的项目有更大的施展空间。第三, 政府专项债的发行从 8 月份开始有提速的势头, 最近也看到许多省发行特定债券的新闻多起来了。

所以从这些角度来看, 我们感觉政府业务复苏的迹象是存在的。三季度的数据还是在反应过去的经营环境, 往未来看, 四季度和明年会有一个企稳的过程, 这是我们大致的判断。

EBG 方面, 我们还是认为增长的空间很确定, 因为在这样一个经济环境中, 各行各业都面临转型升级的压力。长期看人口的出生率下降, 用工成本提升, 不管是用机器换人, 还是说企业内部经营效率提升, 或者更上游的材料、工艺、装备的升级, 这些都是转型升级的切入方法。在这些升级过程中, 海康有很多可为空间, 因为大量的转型升级过程依赖于工具、方法、流程的改善, 海康的智能物联实际上就是为这些转型升级过程提供数字化的方法和工具。我们觉得未来机会很多, 而且产业正处于朝阳状态, 所以我们是比较有信心的。

SMBG 面向中小企业, 总体跟宏观经济的关系会比较紧密, 我们现在也在观察。SMBG 三季度营收增速已经转正, 目前从商机的情况来说, 整体有企稳的态势, 接下来看看四季度或明年上半年是不是会更好一些。

从海外市场来说, 海外从三季度的数据来看呈现出回暖的势头, 除了个别的国家和地区比如韩国、以巴, 绝大部分国家和地区都呈现增长的态势, 所以我们对海外趋势的预期也是乐观的。

创新业务子公司比较多也就不打开细讲了, 因为国内外经营环境都类似, 所以整体情况还是不错的, 谢谢。

Q: Open AI 的算法到了 GPT-4 的阶段, 大家看到大模型、多模态算法有了新的发展, 对图片和视频的解析能力有了更让大家惊喜的进步, 我们利用算法所做的对产品方案的改

善、对应用效果的优化、对商业效率的提升等等工作，具体是怎么样的？

A：我们之前披露的谨慎一些，有我们特别的考虑。其实不管从时间还是从投入的资源上来说，我们都是比较早也比较大的。

我们的大模型叫观澜。观澜这个名字源自《孟子·尽心上》，所谓“观水有术，必观其澜”，“观澜”寓意尽心知命，追本溯源，了解事物的根本。

我们的大模型讲起来是三层的架构，我们先说中间层——行业大模型。因为海康服务的行业很多，所以行业大模型的数量也很多，我们有用于金融的、交通的、城市治理的大模型，也有电力的、能源的、工业的、零售场景的种种行业大模型。

最顶层是任务模型，或者叫场景模型，也可以叫用户模型。这是主要针对用户不同的场景需求，在行业的模型基础上更有针对性地做训练得出的，这一类的模型就太多了。

最下面的一层其实是大家最关注的基础类大模型，或者是现在讲得比较多的通用大模型。在这一层的基础大模型上，海康的投入也比较多，但同时带着我们自己的特点。

我们有语言大模型，但这个语言大模型现阶段不追求达到通用人工智能的效果，主要构建从感知到认知的能力。我们是服务于行业应用的，有了语言的理解能力，对于完善多模态应用非常重要。

我们有视觉大模型，大家应该能认可这是海康特别重要的一个部分，确实是的。我们也有其他的 X 光大模型、雷视大模型，以及其他的如音频大模型、甚至还有用振动光纤这个新型感知手段训练出的光纤大模型。这些是基于技术或者说数据维度来构建的。

每一个维度的信息都有所差异，所以在基础大模型上，我们的种类也会比较多。那么在那些种类上下面，那么最后还有一个非常特殊的那就是多模态大模型。这些模型我刚才讲的可能也还没有穷尽，还有省略号。以上就是我们的“观澜”三层模型的结构。

讲完模型架构，我们来看看工具。从 2018 年大家就看到海康在披露 AI 开放平台，实际上 AI 开放平台是我们在基础的算法能力之上，面向用户需求的一个算法训练、生成的平台。五年前我们建立 AI 开放平台，就是为了衔接用户场景、行业模型、基础模型。这么多年下来，我们累计的模型数量、用户场景数量都是比较大的。

另外，关于通用模型的价值和解决的问题大家了解的很多，那么我要稍微提一下，大量的通用模型比较常见的方式是基于互联网上的数据来构建，比如一些音视频的数据。从数据的源头来讲，因为我们靠近行业用户的业务，所以我们在大量的垂直行业，比如交通、电力、钢铁、煤炭、安检等等大量场景里，实际上还是结合了比较多的行业数据来打造行业大模型。

我还想稍微讲一下存量数据、增量数据的话题。在许多用户场景中，存量的感知数据不充分，那么大部分的数据有待于通过感知的方式做采集，自己做数据清洗，最后才能用于训练。海康在这部分比较擅长，我们有丰富的感知手段，有大量的感知设备，这也是我们一直以来投入的重点。

最后我们聊聊模型的部署。部署可能是现阶段大家还不太关注的，但让算法走到用户那里，把解决方案到搬现场去解决问题的时候，就免不了要回答这个问题。

大家熟悉的可能还是在线的通用大模型的应用方式，上传一些个体数据，在线做些处理，再回传处理的结果。但是，对于B端用户来讲，这个过程一般难以实现。实际上，如果要部署巨大的模型到用户现场，往往也是不现实的。所以就又产生了稀疏裁剪、精细量化、异构蒸馏等等一些专业方式，通过这些方式实现大模型向边缘端小模型的迁移。这些其实都是实际问题，海康有很多经验，而且也是我们比较擅长的一些领域。这个部分也会涉及到一些比较大的技术创新，可能简单的语言不一定能够完全表述清楚，我们通俗点说，就是要考虑如何把通用大模型、行业大模型、场景小模型部署到用户现场去，为用户提供出高性价比的解决方案。

我们先大致提一下，后面如果有机会的话，我们看看能不能做更多的信息披露，谢谢。

Q: 海康很早就已经做了大模型，但之前这个概念并没有在市场上广泛流传。现在经过将近一年多时间，整个社会包括一些下游企业用户都被大模型概念洗脑，我们现在再向客户推广的过程中，是不是会主动去提大模型的能力，能否跟我们分享一些比较典型的已经落地的案例？

A: 我们对于大模型提的不多，因为我们主要面对To B的用户，其实更偏向实用主义，我们的目的是帮助客户解决问题，客户并不太关心我们具体是借助软件、硬件或是算法，对他来说更重要的是结果。从结果的角度来说，对海康来讲，我们需要借助什么样的方法，在整体解决方案中都是灵活运用。

人工智能可以带来非常好的效果，除了过去讲的跟身份ID识别有关的算法可能是属于大场景的需求，例如人脸识别、车牌识别，除此之外的应用仍然是非常具有用户场景个性化的需求。从实现的方式方法来说，解决问题依旧需要大量的软硬件的配合，所以我们通常借助解决方案的方式。

例如防溺水的案例，在一些河流、湖泊、水库、水闸这些比较容易发生小孩或者成年人

野泳溺水的场合，过去这些场景不可能常年派人值守，但我们可以用一台海康的设备进行监控，这个设备具备一些识别的算法，实际上就是视觉大模型训练之后的结果。现在来看报警的效果也是不错的，结合现场的语音提示，还是阻止了大量的危险行为的发生。

在水果零售场景中，现金不入账的问题一直都是零售店比较难管理的，现场缺乏监督，现金的处理不好控制，这个场景下我们可以用到视觉大模型训练出来的一些结果来规范收取现金，对于不合规的行为在后台进行警示，从零售店的角度来讲，这种场景还是需要有较强的泛化能力。

在工厂里安装螺丝的场景，大量的电子类的产品都需要安装螺丝，但是螺丝的特点就是体积小、数量多，很容易存在螺丝漏打的情况，从而影响到产品的品质。如何在大量不同产品的场景中识别到不同的螺丝孔位，判断螺丝是否都已安装，这也是相对比较常见的需求。通过视觉大模型的训练，可以在螺丝安装的场景里提示工人哪些孔位的螺丝没有安装上，从而提升生产质量。

以上这些都是比较具备应用画面感的案例。

Q: 请问公司后期是否有计划考虑提升整体的分红比例?

A: 我们从 2015 年开始，现金分红比例都基本维持在 50%左右，甚至是 50%以上，其实 50%的分红率在整个国内的上市公司中已经算是比较高的水平了。分红率跟企业的现金流情况息息相关，一般企业的资金情况如果没有那么理想，高比例的分红实际上会影响企业的正常经营。海康已经持续多年 50%的分红比例，说明我们在现金流管理方面做的比较好。我们会继续维持这样一个比例的分红，但是更高比例的话，我们目前没有这方面的计划，谢谢。

Q: 目前国内增速不快，很多企业都在看出海的机会，我们公司海外业务很大，请问公司海外业务的策略是什么样的？公司将会重点发展哪些地方？

A: 目前海外业务就整个全球环境来讲，其实并没有那么乐观，现在的海外市场跟 2018 年之前相比要复杂的多，因为 2018 年之前海外市场是大家公认的全球化的环境，整个市场的分歧不是太大，但是从 2018 年之后，受到逆全球化的影响，现在的海外市场充斥着大量不同的国家文化、价值观、意识形态等方面的冲突。过去几次交流过程当中我们也讲过关于发达国家的市场，我们在资源投放上面相对来说是比较紧缩的，我们将更多的资源倾斜给了发展中国家的市场，主要是因为存在一些政治意识形态层面上对中国企业的打压。

从海外市场的长期空间来说，对于海康现在能够供给的产品技术，在面对全球业务大量的场景和环境下，我们的解决方案需求还是非常多。中国数字化转型的过程实际上是比较快的，海外存在较多安防的需求，加上数字化、机器换人的需求同时都存在，我们认为海外长期空间还是比较大。

现在海康仍然在全球市场实行一国一策的策略，因为每个国家差异太大；同时我们在三季度就海外市场做了一些调整，从过去 10 几个大区调整成 4 个大区，重新做了整合。我们通过整合的方式，既希望关注到各个国家的特殊性，同时也增强相邻区域的协同和共性，进一步做一些业务引导。

目前就海外市场而言，长期看我们仍然保持乐观态度，但短期甚至近三五年来看，海外市场的挑战还是比较大的。对于海康来讲，我们还是会比较坚定的去做海外市场，因为作为一个国际化的公司，我们不可能放弃海外市场的需求。从竞争力的角度看，近期大家在交流制造业往东南亚迁移的话题，其实实质还是受意识形态、政治等政策导向的影响，导致一些工厂的迁移。但从本质上来讲，中国企业以及中国工业体系对制造业供应链的影响还是较大，中国产品的竞争力仍然非常突出。海康产品的竞争力在全球市场也很突出，尽管短时间内受到了其他因素的干扰，但是从长期的商业角度来说，我们的竞争力没有下降。谢谢。

Q: 三季度里预付款增长比较快，请问公司现在供应链的策略是什么？这周美国又收紧了对中国出口 GPU 的限制，对我们的业务连续性会不会有什么影响？

A: 今年我们在做降本推动，并且效果也还不错，对于整体毛利率也有较好影响。

从供应链这个角度来讲，我们存货保持高水位的策略，其中涉及到原材料的部分，我们也维持比较高的水位，来应对全球市场供应体系的不确定性。

关于 GPU 的问题，先进计算芯片用总处理性能和性能密度作为认定标准，替代了过去用双向传输速率和浮点算力作为认定标准，基本上就意味着先进计算芯片算是与中国绝缘了，原来英伟达可以特供给中国市场的一些型号，现在也都在限制范围里面。

这个问题长期来看，对中国整体人工智能产业发展的影响肯定存在，因为算力的基础支撑的芯片从供应上得不到保障，最后可能也只能看中国能不能尽快发展出自己的芯片。

另一方面对于海康个体来讲，我们的生意模式中，几乎是不卖算力的，我们也不提供这种高性能的计算芯片。海康讲的人工智能，还包括我们很强的部署能力。我们通过到用户现场去部署软件、硬件、算法形成一套解决方案的时候，本质上意味着通过前期的蒸馏等动作，

我们把大模型已经浓缩成了小模型。这些小模型在产品端、边缘端的计算问题，是可以通过普通的专用芯片来解决的，并不需要非常大的 GPU 芯片来承载，所以当下来看对海康的业务并没有构成实质性的障碍，谢谢。

Q: 我们对客户的解决方案在不断升级，不仅在算法或是匹配的小模型上面升级，在硬件方面可能也会有一些升级。请问针对这样软件的升级，我们匹配的硬件配套有什么样的布局？

A: 这是关于研发加速的话题，我们认为，实际上海康是人工智能的一个典型的应用公司。我们说的很多的大模型：基础的大模型、光纤大模型、音频大模型、视觉大模型等，能解决在有大量数据的实际场景中靠人工去建模的方式几乎没法分析数据的问题。比如说光纤的场景，光纤的拉曼散射原理我们是知道的，但至于散射什么样的信号进来，什么样的信号散射出去，如果通过传统建模的方式来做，对于模型的校准调整的工作量是非常巨大的，也是非常漫长的一个过程。

现在我们都是用人工智能来做的，通过大量数据训练和学习来建模，之后再少量的样本调整，这个模型可能就比较稳定了，就可以到用户那去做应用。针对不同的情况，比如光纤测振、测温、拾音的感知，都可以产生很好的效果。通过大模型的训练学习，再进行快速的微调和场景的适配，很大程度上也构成了在当前人工智能比较快速发展的阶段，海康在硬件产品端的一个竞争力。我们人工智能的这种能力，不仅是用在一两个产品当中，几乎是在全系列的产品中，只要有大量数据产生，有数据的分析处理等环节，我们都可以在硬件产品端进行训练，性能效果的表现也是比较好的。所以我们在内部说，这是一个研发加速的过程，谢谢。

Q: 各行各业 7、8、9 月份的情况都不太一样，请问公司从 7、8、9 月看，各个 BG 大概经历了什么样的变化过程？展望四季度或者明年，会是什么样的趋势？

A: 每个月都会有数据波动，确实也不像过去线性的、单一趋势的表征，单月好其实也谈不上能说明什么大的趋势。整体来说经济在复苏过程当中，也会有反复的过程，所以不需要抠特别细，不然因为每个月的信号不一样而影响到大家判断的话就太复杂了。

我们还是比较坚定地认为在现在的形势下，经济的状态不外乎复苏比较慢、比较快、不怎么复苏或者复苏比较持平这几种可能性，我们更倾向于还是在复苏的判断，只是节奏上可

能根据不同行业面临的不同情况，以及国家政策产生的不同的效果，可能状态会略有不同。我们会持续观察，也通过季度数据等一些表征来持续去看待或者反馈一些经济的信号。

至少到目前来看，从一季度到现在，海康还是保持相对偏谨慎乐观的预判，从经营的结果来说，我们逐季在增长，也维持这样的预判，谢谢。

Q: 三季度的现金流比较好，请问公司是在回款方面采取了什么措施吗？还是有下游复苏比较好，整个产业链景气度有所回升的原因？

A: 从单季度的现金流来看确实不错，但其实这里面也有一个问题，比如里面含的政府回款，其实是在变慢的，因为整体财政比较紧张。但是以我们过去这么多年的经验来说，政府回款虽然慢一点，也从来没有出现过坏的情况。

近期有一个信号，应该是在内蒙有一个政策，对于历史上的应收，只接受现金兑付的话，可以兑付 80%，或者全额兑付，以一部分是现金，一部分是消费券的形式。所以从这个角度来看，说明虽然中间这个过程大家觉得挺难受的，但其实逐渐还是感受到政府的对债的处理有比较积极趋势。随着好多省都在发行这种特殊的置换债券，可能处理债的过程接下来也会向好，谢谢。

Q: 机器人业务未来重点的发展战略是什么？业务的重点和市场的重点是什么？差异化的核心竞争力是什么？

A: 关于海康机器人的情况，在招股书中有比较充分的信息披露，更详细的信息您可以看一下海康机器人的招股书，谢谢。

Q: 公司的费用表现逐季度有改善，针对明后年公司人员规划和人效目标的展望是什么？

A: 去年大家都特别关心海康的费用增长，因为我们去年做了比较大的人员投入。从去年下半年到现在，我们对员工总数的控制还是比较严格的，除产线工人之外的员工总数大概是 41,000 人左右。往未来看，如果宏观经济没有明显的好转，会继续实行这样的策略，也就是对总员工数进行控制。

从人效的角度来看，这也关系到收入、利润的增速，我们每年年初会做预算，一方面是收入、利润的预算，另一方面是人员投入的预算，两者是需要相匹配的。但是市场有不确定

性，所以收入、利润的实际增长跟预算可能会有偏差，而人员投入是比较刚性的，导致人效出现一些波动。海康的经营还是比较稳健的，虽然现在是以年为单位做投入和产出的预算，但在中间过程中，我们也会做及时的调整。虽然没有裁员，但内部有不同部门之间的人员调整，比如说部分成熟产品线上的员工可以分流就新产品线上，做新产品线的研发、营销、销售等。谢谢。

Q: 公司基于行业模型衍生出了非常多的场景，往未来看，您认为会是客户的需求来决定我们布局模型的方向，还是我们现在已布局的模型方向也能影响客户采用新的解决方案？从长远角度来看，当模型应用到客户的项目方案里，会导致项目方案的平均规模变得更大还是更小呢？

A: 客户需求和我们的模型方案，这两者是相互的。因为客户的需求仍然是最本质的核心，有需求才能够驱动双方建立一些合作。对于海康来说，我们不是针对每一个客户做完整的定制开发，这样我们满足单体客户需求的成本和费用开支就会非常大，我们一定是追求规模效应的。这也是为什么我们会做行业大模型，因为解决了行业头部、典型用户的需求之后，行业内其他用户的需求可能是类似的，或者百分之八、九十是类似的，可能会有少量的定制，但是它的规模效应还是存在的。行业内，老二、老三都想努力超越前面的竞争对手的，所以当行业先锋玩家开始采用更先进、更高效的解决方案的时候，其他的竞争对手会有一种紧迫感，会去学习、采用这样的方式方法。

针对项目规模这个问题，从我们在客户端的影响力来说，当我们解决了客户的一个痛点之后，双方逐渐建立了理解和信任，客户会把其他的痛点和需求提出来，如果这些痛点和需求不是市面上标准化的痛点和需求，那么就会定向解决。在一来二去的过程中，粘性是在增强的。往往一个行业的大型客户，当你帮他解决了一个问题之后，他会把其他的问题来跟你做交流，所以我们有很多的行业需求是在这个过程中不断发现的，然后我们又新增了更多的解决方案去帮他解决问题。

举个例子，烟草行业中，关于烟草的质量控制，过去是比较难实现的，因为过去主要是靠人的经验来判断烟草的干丝、烟叶的各方面指标，这样就很难标准化。现在通过我们的多维感知，不仅是可见光，还有红外、紫外等其他波段的光，照射在有机物上面，呈现的样子会不一样，可以给设备设定一些标准指征来判断，就能解决一些问题。这个问题解决完了之后，客户会再提出来香烟制造过程中产品品控的问题，比如烟盒子里面有没有漏放烟，或者

一箱烟里面有没有漏放几条等。这些问题客户都希望不是用人工来解决，而是用自动化设备来解决。

在钢铁行业，我们最开始帮客户做炉温的观测和控制，因为过去需要人工走到很靠近的地方拿手持设备去检测，环境非常恶劣，工作也比较危险，这类问题我们能够通过热成像设备帮客户解决。后来客户会提出针对皮带运转健康程度的检测需求等等，这些需求都是逐渐展开的。在煤炭行业，最初我们帮用户做井下的一些规范性管理，后来用户提出了煤炭检测的需求，不同煤炭的燃值、灰分，里面的成分是不一样的。到了电厂之后，又要如何来管理。这些问题过去靠人工这种比较粗放式的方法来解决，都是痛点。但当我们有更多的感知手段的时候，我们可以通过不同光的检测来做煤炭质量的预测，或者是不同效果的数据收集。

现在每个行业都在发生很多的变化，这些变化没有一种通用的应对模式，需要结合用户现场实际情况来应对，很多都是创新性的解决方案。

Q: 在整个海外经营步伐加快的过程当中，汇率波动对收入的影响是否会变大？

A: 汇率的问题对于所有做外贸的企业来讲，可能都是一个挑战，尤其汇率在不稳定的阶段，通过外汇套保也比较难彻底解决这个问题。

对海康来说，我们在外汇管理当中的主要目标是减少损失，并不是以投机盈利为目的。我们的外汇中包含欧元、美元及各种其他货币，而最近一个季度人民币兑欧元是升值的，所以欧元会给汇兑部分带来一些损失。

外汇对总体营收影响不大，而且目前预测汇率变化趋势也比较难。但公司对外汇管理工作保持严谨细致的态度，各方面都会充分考虑，所以整体上过去几年公司汇兑部分还是比较平稳的。谢谢。

Q: 相较于华为的盘古大模型，公司有哪些竞争优势？在业务进展中，是否会有直接竞争？

A: 华为的盘古大模型的确与我们比较接近，都是三级模型，下面是通用层，中间是行业层，上面是用户层，我们认为本质上差别不大。刚刚您提到的算力与软件等能力，都是做大模型的研发过程中必不可少的，公司也都具备，只不过在服务不同类型的客户时，对算力的依赖程度可能不同。

之前也有提到，海康目前的业务模式重点在于为用户去解决具体的问题，而不是帮助客

户构建大模型的能力，也就是说海康目前还不会给客户算力资源，因为这些本身不是海康的主要产品，我们目前也没有涉及太多这类业务。所以公司与华为在业务定位上还是有较大的差异的。

从个体竞争角度来说，海康有特色的地方主要体现在三个方面，第一，我们在感知层面有优势，公司构建了全面的感知体系，包括红外、雷达、X光等全波段的电磁波，声波、超声波等机械波，以及包括流量、压力等大量物理传感技术。通过这些感知能力，可以获取大量的行业数据，并基于这些数据构建包括视觉、音频、X光等各类大模型。而目前市场上各类通用大模型主要依赖于互联网的公有文字类、音视频类数据，这些数据主要偏向于娱乐及生活场景应用，相较于行业中的质量管控、行为校准等场景差异还是比较大的。目前公司为客户提供的各类产品是最接近行业数据生成端的，因此我们具备的感知数据还是比较有优势的。

第二，公司的业务面向千行百业，与大量的行业用户有深入合作的基础。在垂直行业中，公司在行业数据的积累，与用户在数据层面的合作等方面都比较深入。所以相对于竞争对手，公司在打造行业大模型上有比较好的基础，也更有优势。

第三，关于模型的小型化部署。相较于很多厂商主要以云端业务为主，我们的业务架构则更强调云边融合，公司在边缘端进行模型小型化部署方面，积累了大量经验。目前我们不仅支持云端部署，同时也支持产品端的小模型化部署，这两类业务共同构成了海康的竞争优势。部分用户受限于用户现场的各种问题，云端部署会比较困难，而产品端小模型部署方案的可行性更高，同时我们也支持在云端和边端同时进行模型的部署。所以海康在模型部署层面具备非常突出的特点，再加上海康有丰富的软硬件及大模型产品，相较于友商，我们可以提供更多的选择。谢谢。

Q: 请问能否从公开数据或者报表上直观的感受海康大模型对业务的拉动？是否有相应的观测指标？

A: AI 开放平台用户进展的情况，我们每年都会在年报上进行披露。截至 2023 年 6 月 30 日，我们的 AI 开放平台服务的中小微企业已经超过 2 万家，生成模型超过 8 万个，落地的项目超过了 1.4 万个，企业成交用户数超过了 1 万家，海康的大模型已经具备了一定的规模价值。我们从大模型不热门的时候就开始投入，通过这么多年的积累，已经具备了比较好的用户基础。谢谢。

Q: 关于人员管控政策，我们看到公司今年的人员管控是相对偏紧的，公司也提到说到今后还有很多机会，也出现了一些回暖的迹象，请问公司明后年的人员管控政策会不会有变化？

A: 肯定会有调整，公司人员管控政策是动态的，即使现在公司内部人员也不是固定不动的，还是在持续流动，比如创新业务因为增长比较快，还在增加人员；在软件端、硬件端的不同产品线，有些比较成熟之后，资源、人员相对比较富裕，人员就会收缩一些，转向新产品、新业务的研发。现在要说未来两三年的趋势比较难下判断，但总的来讲，只要公司业务是在增长的，人员也还是会有所增长。

同时，海康在新产品、新业务上的投入还是比较多的，从这个角度来讲，我们并不像做大品类业务的公司一样，呈现出一条标准的 S 型曲线，在进入相对成熟期后，人效会大幅上行；海康不是这样的，我们是由许许多多小品类业务组成的公司，业绩表现特征也会跟大品类业务公司不一样。对于小品类业务而言，不同品类所处的发展阶段不同，有些可能比较成熟了，有些可能退出了，有些还在早期持续投入阶段，所以会有大量的内部协同和调整。过去我们从 2016 年开始，连续三年做了比较大的投入，当时是为了抓住人工智能这一波机会，从而导致那几年费用增长比较快，但那几年我们的投入还是卡在点上的，现在即使不投入或者相对比较少的投入，我们也能够应对。现在大家可能看到别人都在大举投入大模型，但海康好像没有看到什么动静，这不是我们没有投入，而是因为在前期我们已经投入了。

海康很多产品和技术的研发，大概都需要有 3-5 年时间的前期铺垫，这个在实业是比较现实的。同时，也正因为需要 3-5 年的前期铺垫，避免了在当下要用的时候才去投入，这样是来不及的。至于明后年的大趋势，我们还是比较谨慎，如果说整体没有大的好转，我们还是会偏收紧一点，因为 2022 年对我们来说也是个教训。如果产业上、经济上有比较好的机会，我们还是会坚定投入的，谢谢。

Q: 关于经营周期，我们看到过去这段时间公司现金周期有一定拉长，包括存货、应收、应付周转天数。请问公司在这些方面后续的经营策略是怎么样的？本季度我们也看到经营周期出现改善趋势，往后展望是否能够看到公司经营效率回升？

A: 总体来看，公司存货比较平稳，现在基本还维持在比较高的水位，这个政策短期内也很难调整，因为外部还有较多不确定性。对于企业经营来讲，还是需要给自己一点腾挪周

期，如果存货太少的话，腾挪的周期就变短了，对企业经营灵活性要求就提升很多，所以这也是平衡后的选择。公司当下现金流和资金情况都还比较好，对于相对高库存的压力也就不大。目前看，短期内我们看不到外部环境会突然间好转，仍然还是偏中长期的压力，所以高库存水位策略基本还是会延续，大方向上是这样。

Q: 关于现金流和负债情况，我们看到公司单季度和今年整体现金流改善幅度比较大，也看到长期借款、一年内到期的非流动负债有所增加。请问公司是基于什么考虑去做包括提升长期有息负债在内的一些动作？公司是看到了一些新的机会，还是有一些新的想法？

A: 这些变化是在公司合并报表中体现的。有些是子公司的负债，包括创新业务的一些子公司，因为公司还小，现金流情况没有那么好，就会产生一些借款，这是比较正常的业务需求。而且，像我们这样规模和质量的企业，借款利率总体上比较优惠，也会导致长期借款增加。总的来说，在这方面还谈不上什么大的规划，而是几个维度综合比较，看怎么做对公司更有利，那我们就怎么做，谢谢。

Q: 关于商机展望，目前接近 10 月末了，请问现在来看，公司明年商机、收入情况是什么趋势？

A: 趋势这个问题现在是最说不清楚的，做宏观经济研究的专家们的态度也差异很大，有乐观的、有悲观的。现在要说明年的趋势是比较难判断的，我们的订单、商机的周期其实也是比较短的，也就看不到那么长。

目前看，P 端的大项目，本来是希望今年下半年能落地几个，但现在看今年下半年要落地也比较难，可能还是会转到明年落地。从这个角度来讲，明年应该也没那么悲观，因为累积了更多需求。未来趋势判断上最多也就只能在这个层面，我们也没有办法去做更大的趋势判断。

Q: 关于竞争格局，行业过去两年发生了一些变化，想请公司解读一下，从宏观和微观的角度来看，在竞争格局或者说竞争的激烈程度上，目前看是怎样的变化，在财务报表上未来会有什么体现？

A: 关于竞争格局，总的来讲，从大的产业格局来看，竞争状态还是在向好的，因为过去有很多行业大的玩家都想进来尝试去做这种碎片化的业务，但从结果来看，其实每一行的

	<p>差异也还是在那里的，企业也是做一行算一行的，一个企业要什么行业都做也是不现实的。</p> <p>像我们这种由众多的小品类业务构成一定的规模的公司，从全球来看都是比较罕见的，大的企业绝大部分都是大品类、大平台业务，所以可对标、可比较的企业也相对要少一些。现在来说，大品类或者大平台公司要来做小品类、碎片化市场的，我觉得还是会比较痛苦，因为无论是从费用端的人员成本或者用户端的投入产出来看，规模效应相对是被局限的。</p> <p>对海康来说，我们一开始做安防就是这样一个碎片化的格局，到现在做智能物联之后，可能还呈现出更散、更碎的格局，但行业更多了、需求也更丰富了，产品品类也越来越多，所以我们并不害怕这样一个碎片化市场，相反我们会觉得在众多的小品类业务当中，如果我们能够有越来越多的品类能够做到行业前三，那就意味着公司在众多的品类中都具有较强的竞争力，应对风险和不确定性的能力就会比较强，公司的发展也就会非常地稳健。</p> <p>我们对公司未来路径的规划，是做众多的小品类，把众多小品类都做到行业当中比较好、比较具有竞争力的状态。从行业变化的角度来说，尽管看起来更散，但也更大，需求也更加丰富多元。</p> <p>同时随着 20 多年的发展和积累，海康在多维感知的技术上的储备已经非常丰富了，覆盖了从电磁波到机械波到温、湿、压、磁等物理传感等多个领域。在这个领域，全球能有像公司这样储备这么多感知技术的也是比较罕见的。在这个领域，公司构建了 3 万多种型号的硬件产品、200 多种类型的软件产品，能够有比较丰富的选项应对客用户需求，我们现在在公司的定位和行业的需求之间做了比较好的匹配。</p> <p>往未来看，在细分领域可能会有持续不断的竞争对手出现，我们不认为只有海康一家独大，产业上仍会呈现一个持续竞争的状态，但是我们比较有信心，产业本身也还是一个比较有朝气、比较有空间的产业，我觉得产业也容得下更多的公司来一起发展。我们要做的就是做好自己，让自己达到做得比较好的、有竞争力的状态，那我想在整个竞争的过程中，我们也会得到一个比较好的结果，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 10 月 21 日