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：2025-09-18

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议　□现场参观 □媒体采访　□业绩说明会　□新闻发布会 □路演活动　√其他 （2025 年中国电科产融大会暨控股上市公司投资者交流活动）
参与单位名称及人员姓名	参加“2025 年中国电科产融大会暨控股上市公司投资者交流活动”的分析师、投资者等
时间	2025 年 09 月 18 日
地点	北京 西南华邑酒店
上市公司接待人员姓名	公司总经理　徐鹏 高级副总经理、董事会秘书　奉玮 投资者关系总监　蔡清源
投资者关系活动主要内容介绍	**Q：半年报后公司提供了比较积极的预期，业绩逐季度上行，那么从分业务线的情况来看，下半年如何展望？** A：谢谢。我们预期今年下半年的收入保持同比增长，全年经营费用大致持平，同时借助毛利率的提升和费用的控制，净利率会有所提升，这样下半年各季度的业绩同比增速会逐季上行。分业务板块来说，最看好的还是创新业务，上半年营收有 13.92%的增长，我们看到不论是新能源汽车、3C 制造还是锂电池行业，他们的需求都有延续性，所以像海康机器人、汽车电子业务的收入增速和利润增速都会靠前。 国际业务今年上半年的收入同比增长 6.9%，下半年由于关税调整、地缘政治等因素会面临更大的不确定性。SMBG 经过这一轮的调整，毛利率和应收账款等经营指标会有明显改善。 下半年 PBG 和 EBG 收入端可能会是持平或者略有负增长，但细分行业会有增速的分化，比如对于 PBG 来说，政府投入弱对于传统安防相关的业务会有影响，但是像高速、交警、民航、自然资源、智慧城市、司法这些子板块今年上半年增速还是比较快的。对于 EBG，智慧商贸、电力、电子电器以及 3C 行业，下游需求相对稳健，资本开支也相对更积极一些，这几方

	面都还不错的。但是教育教学、石化能源行业就会受到新生儿数量下降、石化能源价格下跌带来的影响，行业投资有压力。 **Q：在目前的 8 个创新业务中，公司对哪些创新业务投入更多资源？就规模最大的海康机器人来说发展情况如何，上市的进程也请您做做分享，谢谢。** A：对我们孵化的 8 个创新业务，公司都是看好的，现在 8 个创新业务中海康机器人、萤石网络、海康微影的营收和利润都已经有一定的规模，也在各自的行业里举足轻重，海康汽车电子、海康存储也有不错的市场占位，三个规模较小的创新业务也有各自的竞争力，创新业务整体的快速发展正为公司不断注入新的动力。 就海康机器人来说，在机器视觉、移动机器人两条产品线上目前都已经是国内的领先玩家，今年初新发布的关节机器人产品补足了机械臂方面的空缺，由此就拥有了手、眼、脚全面协同的能力。海康机器人既提供硬件，也结合各类工业场景打造适配的算法，还以开放化、平台化的方式联合生态伙伴提供软件，为工业和物流领域的用户提供整体解决方案和服务。 目前海康机器人还是在深交所创业板排队，大家可以看到海康机器人不管是收入还是利润，在国内的机器人行业中都是翘楚，所以我们可以相信海康的创新业务跟投是一个行之有效的机制，这种内部创业的机制能够孵化出很好的新业务。这个机制不管是对海康的股东还是海康的员工都有好处，是一个多赢的局面。 **Q：看到我们长期以来在人工智能方面有投入和积累，我们大模型产品的应用落地情况如何，在业务推广方面公司的策略是怎样的，是铺开推广的覆盖面重要还是挖掘应用的深度更重要？** A：人工智能对公司来说很重要，我可能要多说一些。首先 AI 大模型技术对海康技术和产品的能力提升可以从几方面来讲，第一，从感知智能来说，AI 大模型大幅度提升了我们产品的感知精度和泛化能力，就以安防来说，感知产品的能力上限提升以后，原来看不清的小物体就能辨别出来了。第二，通过大语言模型、多模态大模型的能力，人和系统的互动方式得到了增强，比如在寻找走失儿童、处理交通异常事故时候就方便很多。第三，现在的感知信息不再需要由人来看，而是驱动认知智能做更多的事，比如机器视觉的相机，可以用来指挥机械臂，比如我们的灾害预测、风力发电功率预测等等应用。所以 AI 大模型确实比之前的深度学习算法强得多。

	大家应该会关心什么样的场景会率先实现应用突破，我们有千行百业的销售渠道，也有 2 万多位研发人员，我们会在各个场景中寻找先锋用户，我们所说今年已经发布的数百款产品就是围绕发现的大量先锋用户来的，这些用户的反馈让我们的大模型产品不断迭代。二级市场投资者比较关心这些产品在财务上的表现，当这些新产品跨越鸿沟以后，就可以从先锋用户的模版变成标准化方案，再接下来形成 PBG、EBG 的各种完整的行业方案，有标准化方案我们就可以大规模推广。今天我们已经做了很多前期投入，有了很多先锋用户，我们接下来就看看哪些用户能跑得快一点。 当然业务的推广也要看经济和政策的环境，今年上半年固定资产投资增速 2.8%是相对偏低的，各行各业当前的投资可能会比较谨慎，中央最近密集推动“人工智能＋”的政策落地，就是要更积极地推动全社会的 AI 投资，越来越多的用户也会把和 AI 相关的投资认定为回报率比较高的投资方向，我们的能力恰恰就是用 AI 能力赋能千行百业，我们希望随着政策的落地以及我们与先锋用户的不断互动，能够由点及面地推动 AI 大模型在中国社会与经济领域的推广。 另外，关于 AI 业务的推广方式，我觉得简单讲可以说是先挖井，再撒网，再建生态。 可以说 AI 大模型和多维感知的融合还是一个相对比较新的尝试，海康凭借多年以来和用户积累的良好关系，依靠我们的品牌和历史口碑，就能相对于创新的新公司更容易找到试验用户。我们说今年以来有几百款大模型的新产品，这几百款是需要用户和客户的反馈，不断做打磨的，这就是挖井的过程。 之后我们还要撒网，把应用铺开，再建起繁荣的生态。任何一个 IT 产品一定是和应用实践的结合，也要融入产品的体系和生态中，硬件产品也要和软件适配。就像在 Windows 上面有各类的应用软件，在工业领域也是一样，如果没有大公司建立的平台和生态，对小公司和整个行业都是不友好的。海康作为行业龙头有责任在我们的市场中建立这样的平台和生态，我们会深挖例如工业、电力、城市治理、交通管理、水利水务等一系列行业，这种行业中运营的要求高，也能贡献不小的业务量，我们就努力打造深层次的应用。 我们专注在智能物联，AI 的应用要和多维感知融合，海康历史上在多维感知方面的投入和同行比起来优势很大，AI 再加上去优势就更明显。我们内部有个说法叫做蛋炒饭，饭就是原来的多维感知，吃惯了米饭的人让他去吃面、吃面包，这是很难的。加了 AI 这个蛋之后，AI 衍生的各种功能也加进去了。所以我们有机场安检门这样的案例，我们在毫米波的安检门上加了 AI 大模型，就使得海康后来居上，领先国内原有的深耕行业数十年的企业，率先拿到

	A3 认证。没有人工智能大模型的加持，这是不可能实现的，所以 AI 大模型之于海康，能让我们最赚钱的事情就是做更多“蛋炒饭”，就把原来的多种多维感知加一点 AI，而 AI 的能力由我们研发整个体系来提供，成本并不高，就如同我们有自己的养鸡场一样，但是做出来的蛋炒饭的价值和用户的满意度都会大幅提升。
附件清单	无
日期	2025 年 09 月 18 日