

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：2024-12-6

| 投资者关系<br>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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（_____） |  |  |
|-------------------------|--|--|--|
| <b>参与单位名称<br/>及人员姓名</b> | 广发基金<br>易方达基金<br>统一投信<br>野村投信<br>中央再保险<br>复华投信<br>富兰克林华美投信<br>台湾国泰证券<br>中金资管<br>信泰人寿<br>睿郡资产<br>国投证券<br>景顺长城<br>国元证券<br>高毅资产<br>睿远基金<br>前海人寿<br>盘京投资<br>中庚基金   | 程琨、卓德麟<br>张坤、王坤、王元春、蔡荣成、黄鹤林、方鑫成、<br>张松、唐琨、何崇恺、倪春尧<br>苏柏勋<br>朱继元<br>张永祥<br>巩晓薇<br>邱泓瑞<br>蔡旻佑、郑孟珊<br>艾柯达<br>刘跃<br>陆士杰<br>夏瀛韬<br>刘彦春、程振宇、刘力思<br>耿军军<br>冯柳、颜世琳<br>杨维舟、郑斌<br>梁廷<br>王莉、陈真洋<br>刘晟、陆伟成 |  |

|           |  |   |
|-----------|--|---|
|           | 农银汇理<br>Brilliance<br>大家资产<br>瓴仁投资<br>中金公司<br>中信建投<br>国新投资<br>朱雀基金<br>百年人寿资管<br>申万宏源<br>国盛证券<br>国信证券<br>国金证券<br>中信证券<br>浙商证券<br>民生证券<br>华泰证券<br>海通证券<br>财通证券<br>华创证券<br>华源证券<br>东方证券<br>东北证券<br>平安资管<br>国君证券 | 邢军亮、谷超、廖凌、洪琳<br>石林、梁天宇、张一诺<br>王凤娟、徐博<br>张涵、王以哲<br>朱镜榆<br>刘晟、肖迪、应瑛、李楚涵<br>解静、陈友章<br>梁跃军、张劲骐、陈飞、胡荣春、崔巍<br>祝景悦<br>施鑫展、刘洋、洪依真<br>陈泽青<br>叶子、章耀<br>孟灿、孙恺祈<br>胡叶倩雯、夏胤磊<br>刘雯蜀<br>杨立天<br>黄乐平、权鹤阳<br>杨林、杨昊翊<br>杨焯、赵元昊<br>胡昕安、吴鸣远<br>董佳男<br>蒯剑<br>陈俊如<br>张昱、马继愈<br>伍巍 |
| <b>时间</b> | 2024年10月29日-2024年12月6日   |   |
| <b>地点</b> | 电话会议及现场会议  |   |

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <p><b>上市公司接待<br/>人员姓名</b></p>         | <p>高级副总经理、董事会秘书 奉玮<br/>投资者关系总监 蔡清源<br/>投资者关系经理 贾雨亭、刘雯丹</p>   |
| <p><b>投资者关系<br/>活动主要内容<br/>介绍</b></p> | <p><b>Q: 海康威视近期推出的融合光谱煤质快速分析仪有哪些功能与价值？对公司业绩带来多少增量？</b></p> <p>A: 海康威视近期与国能集团合作推出的融合光谱煤质快速分析仪，是公司数字化转型及 AI 应用场景的落地。仪器通过多维感知、双模态神经网络算法、AI 模型等一系列技术，可分析煤炭中的有机物（利用红外）和无机物（利用 X 光）成分，可检测煤炭的热值、水分、灰分和硫分等关键指标，在 2 分钟内完成采样煤质分析。这项技术可贯穿应用煤炭、电力、化工、运输等全产业链，为煤炭产业链供应链带来较大产业价值，如缩短结算周期、提升配煤精准度、增强入炉掺配的灵活性，以及提高港口生产的自动化效率等。</p> <p>从商业价值来看，该仪器目前可运用在煤矿、港口、火电厂、煤化工厂等场景，未来可扩展到煤炭生产等多个长尾环节，优化煤制配比，提升燃煤质量。未来几年，我们初步预计该产品市场空间可达几十亿元甚至更高。煤质快检项目的落地，是公司场景数字化众多在研项目中的一个范例，后续公司会积极总结项目经验，努力推动更多场景数字化项目的落地和商业化。</p> <p><b>Q: 海康威视为何选择数字化转型领域，还有哪些新产品值得关注？</b></p> <p>A: 海康威视选择数字化转型新赛道是基于对市场需求的深刻理解和对未来发展的前瞻性布局。当前，企业普遍具备提质、增效、降本的需求，政府也在推动运营管理的数字化转型。公司凭借在智能物联领域积累的丰富的感知技术及 AI、大数据能力，培育各类数字化转型产品，以满足千行百业日益增长的转型需求。</p> <p>近年来，海康威视推出了一系列新产品，前面讲过的煤质快检是个例子，再比如基于 X 光技术的工业检测产品、红外技术的工业测温产品等等。X 光技术可应用于集成电路、电子制造、压铸件、食品药品、锂电池等多个行业缺陷检测、异物检测场景，提升产品质量，广泛的产品应用场景将为公司带来数十亿元市场空间。红外产品基于公司的 MEMS 技术，使用自研红外传感器，可应用于工业测温、安消一体等领域，具有广阔的市场应用空间。</p> <p>此外，海康威视敏捷的柔性制造能力和遍布全球的营销渠道，也是公司场景数字化产品能够持续落地、实现商业化的必要条件。在智能硬件、多维感知和人工智能等“破坏式创新”</p> |

的硬核科技赛道上，公司努力精准把握技术突破的拐点与市场推广的拐点，以稳健的方式推动场景数字化产品服务千行百业的提质增效降本。

**Q：海康威视如何预期海外业务的发展？**

A：无论是从短期还是中长期的视角看，海外市场都是公司重要的增长点。从市场份额看，根据权威机构统计，海康威视在安防市场的海外市占率约为 20%，而国内市占率则达到 40%。这种差距表明，海外市场仍有很大的拓展空间。从区域分布看，公司海外业务主要分为发展中国家和发达国家，前者占比约 70%，后者占比 30%，发展中国家近年来增速较快，未来还会保持更快的增长水平。从业务类型看，海外业务分为渠道类和项目类业务，前者占比约 70-80%，后者占比约 20-30%，伴随发展中国家海外基础设施建设和城市管理需求，项目类业务的销售潜力也在提升。

**Q：一般说，数字化新产品从发布到形成订单、项目落地的周期大概多久？**

A：项目周期因具体情况而异。以煤质快检产品为例，项目自 2022 年 7 月立项，经过多轮产品迭代和更新，于 2024 年 10 月推出第三代产品，预计 2024 年形成上亿级的收入。以 X 光工业检测产品为例，公司 2022 年推出初代产品，经过功能优化和升级，2024 年可形成千万级收入，预计在 2025 年贡献上亿收入。科技创新类产品，因技术突破和市场推广拐点的不确定性而存在较大的变数，公司努力通过技术与产品解耦、动态调整产品组合、深入洞察用户需求等方面着力，努力降低系统性风险，实现稳健的滚动式发展。

目前，公司场景数字化的产品大多数仍处于创新曲线的下方，各细分领域的拐点出现时间不一，但通过持续的技术创新和市场适应，公司将努力实现数字化转型领域的战略目标。

**Q：海康威视如何平衡个性化、碎片化场景和标准化、规模化效应的关系？**

A：如何在客户的个性化需求与工业化研发与生产之间找到平衡，是现代工业数十年来一直面临的挑战。在产品研发方面，海康威视采用双产品经理机制，研发产品经理按照技术迭代的节奏和从定制化需求中提炼的共性需求研发基线产品，销售产品经理根据客户需求与市场洞察在基线产品的基础上开发定制类产品，尽量满足客户的个性化需求，从而形成技术、产品和市场三者之间的互动与牵引。在生产方面，公司产线面对客单价较低、品类多样的出货需求，通过需求整合和产线切换，形成柔性制造能力。在市场方面，经过二十多年的

深耕细作，公司初步建立了覆盖千行百业的销售渠道，与客户和用户共同分析各类场景中的痛点、需求和解决方案，因而对于用户需求的把握更精准，也更能找到行业共性，提炼相对标准化的产品需求。

公司通过全面的技术布局、灵活的生产方式和深入的市场渠道，在个性化、碎片化场景中找到一定程度的标准化和规模化，提升效率和性价比，在激烈的市场竞争中保持领先地位。

**Q：海康威视的数字化产品是覆盖行业内单一环节还是产业链全环节？**

A：单一环节和全产业链环节的情况都有。从需求来看，面对千行百业的数字化转型需求，公司从解决各类场景中的实际问题出发，在解决用户痛点中寻找产品商机，结合各类产品的财务测算，优先选择商业化成熟度高、有较高技术门槛的细分场景，推动场景数字化产品落地；从供应来看，公司拥有宽广的感知技术线和领先的人工智能与大数据技术，会优先选择临近技术突破转折点的产品，努力促成供需匹配。

以工业领域为例，工业企业普遍面临从原材料入库和分拣、生产制造和控制、产成品质量管控、内物流及分销等多个环节数字化转型需求，公司将结合用户的需求和产品的技术特性提供灵活的产品策略，满足单一或者全环节业务需求。

此外，公司在行业内拥有多种集成商、经销商等合作伙伴，后续将继续推动生态系统的建设，努力通过上下游合作拓展，助力各类场景数字化的产品落地。

**Q：目前，AI 对公司的业绩贡献有多少，能否拆分？海康威视做 AI 有什么特点？**

A：第一个问题，AI 是公司的核心能力之一，并非单独的产品或服务，难以做业绩拆分。近年来，公司持续夯实 AI 大模型能力，利用 AI 技术赋能各项硬件产品和解决方案，扩展产品的使用场景，提升识别和数据处理的精准度，目前甚至手持 PDA 等小型产品都已运用 AI 技术。同时，AI 技术使得公司产品进入更多领域。以 TDLAS 激光气体遥测仪为例，AI 帮助分析前端传感设备搜集的数据，判断工业园区气体排放的种类、数量及走势等，维护园区安全；另外，随着国内基础设施建设水平提升，资产建设需求逐步转移为维护和运营需求，AI 能帮助读懂前端传感器搜集的信息，辅助运维和决策，给公司带来了更多业务机会。

第二个问题，公司的智能感知可以理解为多维感知+人工智能，推动落地应用是 AI 研发投入的出发点。首先，区别于市场上各类基于语言数据做通用大模型的公司，公司的 AI 训

|             |  |
|-------------|--|
|             | 练以物理感知数据为主，包含视频、图片、音频、X光、光纤等多维感知数据，解决多种物理场景的问题。其次，除了以公开网络数据训练底层大模型外，公司以具体应用场景数据对行业模型、任务模型做训练，这些数据准确度高、质量好，更容易解决细分场景的问题，帮助公司以相对少量的训练优化算法，满足客户具体细分场景的需求。 |
| <b>附件清单</b> | 无  |
| <b>日期</b>   | 2024年12月6日   |