

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：2026-4-18

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	AA 投资 周文博；Bright Valley Capital Limited Chris Lan；Conning Asia Pacific Limited 王麓乔；HHLR Advisors, Ltd. 王以哲；IGWT Investment 廖克铭；Ubiquitous Asset Management Noah Mann；爱建证券 蹇雨轩；安徽国富产业投资 蔺超；安信基金 何宇涵；百年保险资管 许娟娟；北大方正人寿保险 孟婧；北京诚旻投资 谢凯；北京枫泉资管 陶静；北京高信百诺资管 王亮；北京泓澄资管 徐哲桐；北京九禾融通 夏鹏；北京米度私募 臧宇峰；北京磐泽资管 庞韬；北京容光私募 韩飞；北京润泽财富资管 郑旭；北京煜诚私募 陈炜；博时基金 谢泽林、陈晓志；博裕资本 姜涵奕；财达证券 向正富；财信基金 李孝林；重阳投资 裘国根、贺建青、赵阳、庄达、谭伟、钱新华、卫书根、寇志伟；创金合信基金 陆迪；大成基金 黄浩峻；大家资管 胡筱；东北证券 李亚鑫；东方红资管 蒋娜；东方证券 蒯剑、张开元、郑童仁；东吴证券 胡锦芸；恩宝资管 周翔；方正证券 朱张元；富国基金 赵宗俊；光大保德信基金 杨文健；光大证券 施鑫展、刘勇；广东睿璞资管 何激；广东熵简私募 饶小飞；广东温氏投资 何予原；广发基金 代振华；广发证券 戴亚敏；广西桥河资管 Ryan Wang；广州知本复利投资 雷定中；国华兴益保险资管 刘旭明；国金证券 孟灿、王斯杰；国泰海通证券 杨林；国泰海通证券资管 邹立；国联安基金 韦明亮；国盛证券 陈泽青；国泰基金 李海；国投瑞银基金 周思捷、马柯；国信证券 胡剑、连欣然、叶子；海南果实私募 蔡红辉；海南君阳私募 张春龙；海南希瓦私募 卓亚；杭银理财 郑亮；杭州高元私募 周文昌；杭州吉川投资 陈吉；杭州尚科资管 江建军；杭州遂玖私募 章诚；杭州泽泉私募 马海华；荷荷(北京)私募 唐巍；红华资本 刘划蓄；红土创新基金 艾雪晗；泓德基金 王克玉；鸿运私募 舒殷；花旗集团 王晓琼；华安基金 杨明；华创证券 胡昕安；华福证券 魏征宇；华泰证券 黄乐平、于可熠；华泰资管 姜光明、杨帆；华夏基金 张木、黄皓、范霖君、施知序；华夏未来资管 褚天；嘉实基金 彭民、李涛；江苏银行 张阿雷；

金元顺安基金 侯斌；鲸域资管 吴战峰；景合投资 陈洪；巨杉资管 何川；凯基证券 郭亮亮；凯联投资 李肇齐；临沂市宏恩资管 王元平；曼林私募 陈昊宇；摩根大通 冯令天、许日；南华期货 高翔；宁波宝隼资管 董一平；宁波圆合金融 岳鹏；宁远资本 张辛洋；鹏华基金 杨飞、梁超；鹏扬基金 张延鹏、刘冬；平安银行 王胜灵；平安证券 李俊；青岛英轩捷信投资 喻涛；青榕资管 唐明；泉州三川资管 苏云涛；仁桥资管 钟昕；上海阿杏资管 林乔松；上海博笃资管 叶秉喜；上海禅龙资管 王斌；上海晨燕资管 倪耿皓；上海成芳资管 郭敏芳；上海呈瑞资管 刘青林；上海度势投资 顾宝成；上海方物私募 注目兵；上海高毅资管 冯柳、颜世琳、张新和、金星、王彦玮；上海海之帆资管 秋植炜；上海禾其投资 王祥麒；上海合晟资管 胡远川；上海合道资管 严思宏；上海合远私募 庄琰；上海和谐汇一资管 王延飞、凌晨、刘念、韩冬；上海鹤禧私募 李峥嵘、秦周丹；上海汇瑾股权资管 范英豪；上海嘉世私募 李其东；上海蓝墨资管 张中字；上海联视资管 周申力；上海聆泽私募 翟云龙、朱伟琪；上海隆象私募 虞华烨；上海朴信资管 朱冰兵；上海谦石资管 贺国文；上海润桂资管 金勇；上海申银万国证券 洪依真；上海顺领资管 陈强；上海斯诺波资管 胡沁诚；上海万丰友方资管 胡江宾；上海行知创业投资 周峰；上海修一资管 石晨光、马勤、付翰香；上海亚商投资顾问 陈一羲；上海耶诺资管 沈雷；上海毅木资管 陈锡伟；上海远海私募 周泽；上海云门资管 俞忠华；上海中域资管 袁鹏涛；深圳创富兆业私募 司巍；深圳广汇缘资管 曹海珍；深圳茂源财富管理 钟华；深圳前海佰德纳资管 邓轶；深圳深高私募 王厚恩；深圳市安际资管 杜纯文；深圳市兰权资管 黄宇航；深圳市麻王投资 冯健饶；深圳市千榕资管 贺福东；深圳市睿德信投资 肖斌；深圳市尚诚资管 黄向前；深圳市晓喆私募 彭小泉；深圳市长青藤资管 韩霄星、付小林、谢轩；深圳中天汇富基金 慕陶；苏州格外资管 唐波；太平私募朱玲；太平洋资管 张玮；泰康资管 王晓锋、王成；维港私募 陈乐然；新华资产 张喜贺；信达鲲鹏资管 焉汉卿；兴业银行 朱天舒；兴业证券 陈俊哲；玄卜投资李苗苗；姚泾河私募 王若擎；易方达基金 胡文伯；粤港澳大湾区科技创新产业投资林权；长安基金 徐小勇；长城证券 刘浩然；长江证券 罗聪；长信基金 何增华；招商基金 邹成；招商证券 左一锟；浙江黑岩资管 张恩、楼嵩；浙江永安资管 张奕扬；浙江臻远资管 彭荣安；浙商证券 刘静一、刘雯蜀；中财招商投资 杨洋；中金公司 朱镜榆、李梦遥；中国平安保险 邵进明；中国人保资管 孙秋波；中国人寿保险 李平花、张标；中国人寿养老保险 闫凌云；中国太平洋保险 陶韞琦；中国投资 肖宗恒；中海基金 陈玮；中航信托 戴佳敏；中欧基金 许文星、王健；中泰证券 刘一哲；中信期货 张周；中信证券 王菁、夏胤

	<p>磊；中银基金 张令泓；中英人寿保险 张文倩；中邮保险资管 张雪峰；中邮创业基金 王瑶；中邮证券 王思；众安在线财产保险 颜阳；</p> <p>个人：Bobby Wang；安少帝；蔡中祥；陈柏文；陈昆宁；陈琼伟；崔志明；戴本谱；戴文武；丁一文；杜江东；方冠宇；付天一；高俊；高伦长；管士舟；郭文深；洪雯煊；胡庆龙；黄庭均；江梓幸；姜军；李超；李超；李飞；李荣昌；刘军洁；刘玲；刘涛；刘旭卿；刘奕松；刘勇；罗科；莫文浩；彭苇航；蒲雪梅；秦风云；任翠芝；施清源；斯伟；宋明庆；苏从楨；陶龙春；王平然；王世海；魏国兵；夏林；谢轩；熊威；徐安娜；杨凯；易烈；余素玉；袁伟勇；张挺；张鑫；张振耀；赵国栋；朱强；朱琼；邹杰；邹凯凯；邹楠。</p>
时间	2026 年 4 月 18 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 奉玮先生 投资者关系总监 蔡清源先生
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>2025 年公司整体经营稳健，实现营业总收入 925.08 亿元，同比增长 0.01%；归属于上市公司股东的净利润 141.95 亿元，同比增长 18.52%，盈利水平显著提升；经营性现金流净额 253.39 亿元，实现大幅增长，为长远发展筑牢坚实保障。2026 年第一季度，业务呈现良好反弹态势，公司营收 207.15 亿元，同比增长 11.78%，归母净利润 27.81 亿元，同比增长 36.42%。</p> <p>股东回报方面，2025 年 10 月公司已实施 2025 年中期分红，每 10 股派 4 元（含税），分红 36.66 亿元；本次年度分红预案每 10 股派 7.5 元，派发 68.74 亿元，2025 年累计分红约 105.40 亿元，占归母净利润 74.25%，公司后续将持续保持高比例分红。</p> <p>2026 年是海康威视成立的第 25 周年，也是在 A 股上市的第 16 个年头。在 16 年里，海康威视累计分红 753.75 亿元，回购 40.72 亿元，回报股东合计 794.47 亿元。</p> <p>在多年稳定且相对不错的股东回报后面，管理层常常在不断审视：我们是不是在做正确的事情，是不是在做正确事情的路上。面对市场变化、技术演变、激烈竞争，管理层努力顺应时代变化，坚守技术创新，保持创业精神，谨慎应对风险。</p> <p>首先，顺应时代变化。国内国际环境正在经历巨大的变化和调整，为顺应环境变化，公</p>

司的经营重心也逐步从追求收入规模增长转向提升经营质量。本轮调整从 2024 下半年开始，持续优化内部运营机制和资源配置，公司在以下几方面实施了一系列的调整措施：

1) 调整阵型：

基于业务变化，推动组织变革，优化组织阵型，建立起和上下游之间的良性业务循环，提高产业链整体效益。

2) 梳理产品线：

2025 年，针对每一条产品线和每一项业务，公司制定相应的策略，分类施策，优化内部运营机制和资源配置。

3) 降低应收：

提高精细化运营水平，持续加强应收账款回款管理，2025 年末应收账款与票据总额同比上年末下降了 77.7 亿元，同比下降 19.1%。

4) 焕发组织活力：

通过实施责任中心定位及配套的考核激励机制，树立价值创造意识，实现资源与经营结果的联动，激发个人和组织活力。

经过一年多调整，各项成效持续显现。从 2025 年一季度开始的 5 个季度，净利润同比增速逐季提速。

其次，坚守技术创新。人工智能已成为新一轮科技革命和产业变革的核心驱动力，AI 大模型正以前所未有的速度和深度推动公司的产品技术创新和运营提质增效。技术创新始终是海康威视发展的驱动力，AI 大模型技术正在深度融入公司的产品。

核心业务与技术上，公司拥有 20 年智能化技术积淀，从模式识别、视频内容分析(VCA)、深度学习、知识图谱到大模型，跟进智能化技术的发展。近 5 年聚焦多模态物联感知大模型，2023 年推出观澜大模型并持续迭代，在产品策略上拥抱 AI 大模型。2025 年，在安防业务和场景数字化业务上，公司推出数百款 AI 大模型产品，覆盖多波段全品类，获得用户认可，大模型产品销售收入逐季加速，并已形成一定的规模。2026 年公司将进一步丰富 AI 产品矩阵，增强 AI 大模型产品的营销，推动产品更快落地，争取更好的成绩。

AI 大模型技术的快速发展，对公司运营也将带来深远的影响。过去 5 年，我们在研发、供应链、营销和服务等以流程驱动为主的各种运营活动中，经历了从初步摸索到逐步导入 AI 技术的过程，有效提升了公司的运营效率和运营能力。2025 年，公司凭借“数智质量”管理模式荣获第五届“中国质量奖”，打造的“物联感知产品大规模个性化定制智能工厂”

入选工信部《2025 年度领航级智能工厂培育名单》。

再次，保持创业精神。2015 年，公司建立内部创新跟投制度，陆续成立 8 个创新业务公司。十年树木，创新业务已渐成体系，逐步走出最难的创业时期，在锁定的国内和国际目标市场逐步扎下根、成长起来。

2025 年，创新业务整体实现 13.17%的营收增长，占全公司营收比重达到 27.51%，八个创新业务中的七个已实现盈利。2026 年，海康存储、海康微影和海康机器人等创新业务将迎来高速发展的一年，营业收入和净利润均有望实现较快增长，不仅是公司重要的收入增长点，也会成为公司重要的利润增长点。

再有，谨慎应对风险。全球经济增长动能分化，国际贸易秩序依然面临挑战，地缘冲突仍未缓解，复杂的国际形势下，供给的冲击推动原材料价格持续上涨，并开始向更多的行业蔓延，为企业经营带来了持续的压力。

国际化，依然是驱动公司发展成长的重要引擎。在重重困难的面前，公司主业和 8 个创新业务，依然坚持国际化道路，拓展国际化业务。坚持一国一策，海外收入依然稳定增长。在国际局势动荡的环境中，公司会非常谨慎应对各种风险，会把一国一策做得更加细致。公司会不断提升在全球市场上的产品竞争力，提升营销和运营能力，进一步提升业绩。

全球的 AI 数据中心建设导致存储和电子元器件涨价，叠加中东局势变化带来的输入性通胀，致使全行业的原材料成本显著上涨，使得我们需要在保证供应、保护毛利率、维护市场份额和应对需求结构变化等诸多目标之间寻求平衡。作为应对，我们采取了调整产品价格、提高原材料库存水位等措施，从一季度的经营数据来看，这些应对措施取得了不错的效果。

站在第 25 周年的新起点上，在此韶华之年，当前我们面临 4 个周期性因素叠加的影响，分别是：海康自身经营能力改善的周期、本轮存储和电子元器件涨价的周期、AI 大模型技术突破的周期、中国和全球宏观经济的周期波动。

从今年一季度的经营结果来看，经营能力提升的效果持续体现，上游原材料价格上涨的周期对于毛利率带来一定影响，AI 大模型的产品仍处于从导入期到快速成长期的过程中，三项费用同比仅小幅增长 4.86%。

从关键经营指标看，今年一季度公司营业总收入增长 11.78%至 207.15 亿元，毛利率提升 4.16pct 至 49.09%，归母净利润同比增长 36.42%至 27.81 亿元。应收和应付分别环比下降 26.54 亿元和 26.76 亿元，但显著加大了原材料备货力度，存货从 204.72 亿元增长至

243.82 亿元。

但一季度的各项改善来之不易。海外市场的波动显著提高；汇兑方面，2025 年第一季度实现收益 2 亿元，2026 年第一季度损失 3.26 亿元，公司将继续做好汇率风险管理。

展望未来 3-5 年，公司将做实做强 AIoT 业务，持续加大 AI 大模型与场景数字化投入，丰富产品矩阵。展望未来，公司将继续重视经营质量，继续优化运营机制与资源配置，继续推进组织变革和精细化管理。公司也将保持高比例分红，以优异业绩回报股东与员工。我们相信，凭借深厚的技术积淀、完善的业务布局和严谨的经营管理，公司将实现长期高质量发展，不负各位投资者的信任与支持。

最后，虽然 2026 年的经营环境变数较多，但公司对业务发展充满信心，在当前时点，我们预计全年收入同比达到高个位数增长，净利润同比达到两位数增长。

见远，行更远！

二、Q&A 环节

Q：站在当下时间节点，海康威视如何看待当前的增长驱动，是更多来自 AIoT 带来的中长期新一轮增长机会，还是来自需求端阶段性改善及上游涨价带来的中期改善？

A：如同前面所说，当前的增长是四个周期叠加的结果，分别是海康自身经营能力改善的周期、本轮存储和电子元器件涨价的周期、AI 大模型技术突破的周期、中国和全球宏观经济的周期波动。其中，存储和电子元器件涨价目前的影响是比较直接的，持续时间和幅度也难以判断；对于经济波动的周期，我们努力做到顺势而为。

公司更看重自身可以把握的两个周期：一是海康威视自身经营能力改善的周期，过去一年多的调整证明公司走在正确的道路上；二是 AI 大模型带来的技术周期。AI 技术的影响体现在两方面：“+AI”即在原有产品框架内通过融入大模型能力提升性能，带来产品附加值和毛利率的提升；“AI+”即基于 AI 原生架构，开拓以场景数字化为代表的新产品和新生态，这需要一个成长过程。因此，可以说当前的增长驱动兼具技术改进带来的中长期因素和周期性波动性因素。我们继续做好自己的事，以自己的能力顺应时代变化，努力抓住机遇。

Q：海康威视在 AI 技术发展，特别是在世界模型、物联 AI 等前沿领域，结合自身全链路能力布局，看到了哪些具体的机会点？去年 AI 大模型产品已开始放量，今年预计有更好表现，希望有更多信息可以分享。

A: 海康威视的核心是智能物联 (AIoT), 其战略优势在于从物理信号到数字信号的全面感知环节, 我们认为, 物理世界的数字化建构是迈向通用人工智能的基础与关键, 而这一入口, 正是我们具备极强优势的领域。基于感知端的优势, 公司向下延伸, 推出了文搜超脑等产品, 核心是打破了传统存储与计算相对分离的格局; 第二是推进存算一体与云边端深度结合; 第三是智能体逐步发展的过程中, 我们布局了执行与控制以及显示与交互两大类产品, 将人工智能尚未能自主决策的环节与人工参与结合起来, 完善决策闭环。

这一切业务布局的落地都离不开网络与安全的支撑, 海康的网络与安全产品依托自身技术积累, 形成了独特的技术优势。在智能物联或多模态大模型生态中, 海康威视在关键点位均实现卡位。To B 类产品的市场接受和生态形成需要一定时间, 但公司的战略方向明确, 后续核心就是依托现有布局, 等待时间带来的价值逐步兑现。

Q: 从业务线趋势和全年展望来看, 结合去年基数、今年增量需求变化、上游涨价、产品结构及 AI 贡献等因素, 海康威视各业务线大概会呈现什么样的趋势?

A: 一季度业绩表现强劲, 36.42%的归母净利润增速是在汇兑损益由收益转为损失, 带来约 5.25 亿元负面影响等不利条件下实现的。全年展望方面, 受中东局势、油价、存储价格等较大不确定性影响, 公司给出相对谨慎的业绩指引: 预计全年收入实现高个位数增长, 归母净利润实现两位数增长, 因为外部环境动荡, 所以指引范围相对宽泛。

具体来看, 核心增长点包括: 第一, 今年创新业务中的海康存储、海康微影和海康机器人将迎来高速发展大年, 收入和净利润增长都会非常好; 第二, 国内和国际业务均不错, 如果还原汇兑损益的影响, 净利润指标的表现将更为突出, 这主要得益于管理改善和毛利率的提升。但全年经营仍面临诸多不确定因素, 公司将谨慎应对。

Q: 公司海外收入占比已较高, 且存在不确定性。能否从发展中国家和发达国家的角度, 拆分 2025 年及 2026 年一季度海外收入情况, 并展望今年海外趋势?

A: 2026 年第一季度, 海外市场呈现发展中国家增长显著快于发达国家的格局。具体来看, 除欧洲因受油价上涨等经济因素影响, 增速相对较慢外, 美洲 (主要以拉美为主)、中东及非洲、泛亚太三大区域的增速表现强劲。全年展望中, 最大变数在中东地区。公司已提前针对中东地缘政治风险增加了库存备货, 一季度证明该决定是明智的。目前中东物流正在逐步恢复, 物流公司接单量已开始回升, 但运费仍处于高位。结合昨晚油价大跌的情况, 当

前中东局势的波动也许是短期现象。我们认为“有破坏就有建设”，冲突过后，更多国家的安防需求可能会持续提升，因此对中东后续业务发展持相对乐观态度。公司会谨慎应对风险，坚持“一国一策”。

Q：海康威视一季度毛利率表现优异，后续四个季度的毛利率走势如何展望？尤其是渠道业务的毛利率情况。

A：毛利率受到三个周期因素影响：一是公司自身经营周期，通过删减低竞争力产品线对综合毛利有正面影响；二是存储和电子元器件涨价周期，对行业内玩家的成本或多或少都有影响，作为龙头我们有些定价权，能维护更高的毛利率；三是AI大模型产品周期，会带来毛利率提升。从历史数据看，单季度毛利率从2024年四季度到2026年一季度分别是：42.16%、44.92%、45.41%、45.67%、47.13%、49.09%。存储涨价其实是去年10月之后发生的事情，对应近两个季度毛利的提升。四季度因为有一些集成项目，毛利率一般都会低一点，但去年四季度并没影响，公司的毛利率连续六个季度是趋势性上涨的。从年度上看，从2020年到2025年，我们的年度毛利率在42%和46%之间震荡，这一次毛利率的提升我们相信是既有中短期因素，也有很多中长期的因素影响，体现了毛利中枢的趋势型上升。

另外，涨价周期除了影响BOM成本，也会对行业竞争格局带来影响，反内卷也有利于行业格局优化和龙头集中度提升。同时，公司如观澜编码等技术能帮助用户节省存储成本，也支撑了毛利率提升。总结来说，从竞争格局和技术应用来说，都是有利于海康的方向在发展，毛利率过程中可能会有波动，但中枢会明显提升，谢谢。

Q：在AI变革影响深远的背景下，海康威视如何战略布局？是否尝试从顺应产业趋势转变到主动引领AI潮流、争取技术定义权？是否仍然秉持技术领先市场半步这个理念？

A：海康一直都在进取。我们形容自己像一颗榕树，专业、厚实、诚信。但拉长长时间来看，公司的经营结果体现我们并不是保守的。回顾海康，第一个十年100%的ROE，第二个十年30%的ROE，在行业内能保持持续不断增长，这本身就是进取的结果。公司一直在努力“做正确的事”和“在做正确的事的路上”，以形成稳定长期现金流和盈利为目的，强调稳扎稳打、循序渐进。

关于引领和定义技术，相信我们的市场份额能体现这一点。在很多我们占据优势的产品领域里，我们拥有不错的市场份额，这本身就是一种引领和定义。在保持核心竞争力、找到

生态中的卡位上，公司的策略是首先融入现有生态，然后逐步引领变化，通过研产销方面的协同，最终体现出自身的竞争优势，反应到财务数据上，而非追求纸面的 PPT 创新。就如海康机器人的机器视觉产品线，我们从做标准化产品进入这个细分市场领域，先融入现有的生态，最后逐步成为行业引领者。我们坚持做擅长的事情、做正确的事情，聚焦多模态物联感知大模型领域，守住物理世界到数字世界建模的入口，业务从多维感知自然延伸到存储计算、显控交互、执行控制、网络安全等相关环节，这些场景也足够大了。

Q：在 AI 时代，海康威视计划构建怎样的壁垒和生态位？核心目标是攫取哪些环节的价值量？

A：与互联网 To C 领域“赢家通吃”不同，物联网 To B 市场更为碎片化，很多场景绕不开海康，因此海康更为稳健。之前《哈萨比斯：谷歌 AI 之脑》的作者马拉比来海康交流，他谈到 AI 时代，除了顶尖人才的贡献，普通工程师的能力提升对于整体 AI 竞争力的影响也很重要。我们也认为，工业革命都会面临从原理突破、再到应用落地到千行百业的过程，过去是把电力送到千行百业，现在是把算力送到千行百业，这跟电力类似，在发电厂（云端）之外，还需要有将电力（算力）送到千家万户和每个工厂（边和端）的过程。而海康威视构建的壁垒在于，我们有作为物理世界数字化入口的卡位优势，以及在“云边端”体系中，越往边缘和终端延伸越明显的优势。当我们守住“入口”的优势位置，未来的盈利能力也不会差。

Q：海康威视一季度毛利率达到 49%，对硬件公司来说是很高的水平，请问毛利率持续改善能否归因，以及在高个位数收入增长预期下，49%左右的毛利率水平能否保持？

A：一季度 49.09%的毛利率确实是 2020 年以来的高点。毛利率提升归因于三方面：一是产品结构调整，减少了低毛利、缺乏竞争力产品的比重；二是 AI 大模型加持，在我们 BOM 成本小幅增加下大幅提升产品性能，增强了用户付费意愿；三是供需变化等周期性波动的影响。我们认为毛利率中枢是在提升的，但能否守住 49%存在不确定性，而前面也提到去年四季度毛利率（47.13%）反而是当年最高的，因此毛利率提升趋势是明确的。另外，您刚也提到这对于硬件公司来说毛利率特别高，这也不一定是越高越好，我们会找到平衡点。

Q：海康威视的经营现金流去年改善明显，目前应收、应付及存货水平是否已达合理状

态？今年经营战略是会继续优化资产负债表，还是利用资产负债表优势扩张收入？

A：公司今年的经营战略是从“以利润为中心”转向“提质增效”，追求利润与收入的共同增长。存货方面，由于上游原材料涨价周期，公司主动增加了原材料库存，从去年末的204.72亿元增至243.82亿元。目前公司的在手资金是充裕的，有能力运用资金优势掌握好库存水位的调节，努力顺应和驾驭好行业目前的价格周期。

应收账款方面，一季度末应收账款和票据总额降至约302.09亿元，较去年底减少26.54亿元，同时应付也相应减少了26.76亿元。公司认为300亿左右的应收规模可能是一个相对平衡的状态，因为随着收入、海外业务及创新业务的增长，需要一定的营运资本支撑。公司未来不太可能通过放宽账期等利用资产负债表的方式去拉动收入增长，而是更专注于在场景数字化、AI大模型产品等新领域，通过解决客户痛点来创造价值。

Q：海康威视国内主业的三个BG经过过去几年规模调整和提质，今年是否已触底或出现复苏迹象？

A：一季度国内业务增速较高，三个BG均实现了正增长。其中，SMBG去年上半年基数非常低，反弹尤其明显。整体来看，国内经济新旧动能转换可能正逐渐磨底，一个季度的数据虽不足以完全定论，但考虑到需求端强劲，公司在经销市场提价的同时并没影响销量，国内业务出现底部复苏迹象是可期待的。同时，行业竞争环境趋于平和，“反内卷”政策深入人心，有利于龙头公司保持价格稳定和毛利优势。

从海康的收入结构来说，创新业务目前占比越来越高，对收入拉动作用越来越明显，主业中场景数字化业务也在变得更受欢迎，经济和产业中客户提质增效的需求明确存在，这都会帮我们走出更独立的趋势。而即使放眼主业的传统安防业务，今天公司在市场端的优势体现得非常明显，显现出销量增速低于收入增速，收入增速低于利润增速的特点。关于未来，技术发展之下我们正在以供给创造需求，比如利用AI大模型产品解决用户以前没有被解决的痛点，随着市场空间被打开，海康收入和利润的增长受自身产品与技术驱动的影响会越来越大，与宏观经济波动的关联性在减弱。

Q：海康威视在海外推行本地化策略和可复制的解决方案体系，在此背景下，海外业务的毛利趋势、经营效率及回款周期会受到怎样的影响？

A：海外业务坚持“一国一策”，收入中大约七成通过经销渠道销售，也有超过三成收

入来自非经销项目。海外的解决方案相较于国内划分较粗，适用范围更广。海外毛利率通常略高于国内，在当前公司整体毛利率较高的背景下，公司不会刻意在海外持续推高毛利率，而是会在毛利率、供应保障、市场份额及客户满意度之间寻求平衡。此外，人民币升值对外币计价的海外毛利率有负面影响。

关于经营效率和回款，公司作为行业龙头有比较明显的效率优势和资金流转优势，未来公司会继续深化数字化的营销服务体系建设，持续优化运营。

Q：海康威视内部使用 AI 推进数字化转型，对经营效率的提升效果如何评估？如何平衡当下的投入力度与长期的经营效率提升的关系？

A：公司内部每个变革项目或新上马的 IT 项目都有 ROI 测算，虽然 IT 项目投入产出的天生不确定性较大，但测算的回报率起步通常在 150%到 200%。从外部认可看，公司凭借“数智质量”管理模式获得中国质量奖，智能工厂入选工信部领航级名单，这证明公司在数字化应用方面处于国内领先水平。有客户和同行表示，愿意付费向我们购买相关能力。

对 AI 和数字化投入可以举几个例子：我们通过对营销服务数字化能力的建设，降低了用户对产品了解的成本和安装商的勘测配单成本，使公司能够以较低成本提供定制化产品和方案；公司在出口标签审核、内部文档处理、财务核算等环节应用 AI 工具，明显提升了效率。未来在研发、供应链、营销和服务等等以流程驱动为主的各种运营活动中，公司会不断的导入 AI 的工具，这些都是帮助公司合理控制费用的抓手，也是第一季度费用仅出现小幅增长的重要保障。

Q：公司 SMBG 今年的渠道政策是否有新变化？全年展望如何？

A：SMBG 的经营要点是“做好流水”“做好价值”。中小企业客户对安防产品有一定刚需，公司提供的产品在质量、安全性、可靠性、清晰度等方面有更好的价值体现。同时，安防产品属于软硬一体化的弱电产品，产品交付需要安装等环节支持，客户的需求弹性也就没有那么强。公司致力于理解客户需求，确保研产销平顺运行，把每个环节做好，让各环节成本降低，从而实现更多盈利。2025 年以来，公司通过 AI 工具提升营销服务数字化水平，例如通过优化配单和勘探流程，降低安装环节成本，从而让产业链各方受益。

展望全年，SMBG 由于去年去库存等因素影响基数较低，一季度看营收增速较好，全年展望比较有信心，会持续保持稳健经营。

Q: AI 大模型产品为何能提升海康威视的长期毛利率中枢？客户是否有更高的付费意愿？其价格和毛利率相比传统产品大致高多少？

A: AI 大模型产品提升毛利率主要有两方面原因：一是“AI+”带来的效率提升体现为支付意愿，即在原有产品上增加少量成本（如 AI 算力、存储等），但通过大模型使产品性能大幅提升，为用户/客户解决痛点，比如公司提供的“文搜”计算系列产品——文搜超脑、文搜主机，仅输入一句话或一个词就可以实现高效检索及实时预警，颠覆传统的“下拉菜单”或“逐帧寻找”的搜索方式，大幅提升人效，使得客户愿意为此买单。这种变化类似于历次工业革命中技术进步带来的价值提升，最终结果为毛利率提升。

二是从供需关系上看海康占据优势，目前能够提供此类大模型产品的厂商并不多，通过在全面感知、人工智能、大数据三项核心技术方面的沉淀，海康的产品逐步从量变走向质变，在 AI 大模型（特别是基于 Transformer 架构下的记忆、时序功能）的加持下，海康提供的新产品能满足客户的不同场景的需求。

最后，关于毛利提升的幅度，不同产品差异较大，粗略估计“AI+”产品的毛利率提升不止一两个百分点，从几个点到十几个点都有可能。

Q: 我们关注到海康云眸 claw 智能体即将上市，并且公司也有进一步推出智能体的计划。请问公司针对智能体整体布局是怎样的？

A: 欢迎进一步关注公司云眸新产品的发布。对于 AI 智能体或是“AI+”模式的应用，公司先做后说的情况会更多一些，如公司已推出的 SOP 相机、煤质快检等产品，这些产品的核心仍然是满足用户痛点。从技术层面看，我们把图片的智能识别分为 4 个层级，L1 是能识别物体（如认识一只猫），L2 是能做全局判断（如看懂人拿着猫），L3 做出语义理解（从感知到认知），L4 是做出反向输出和控制（智能体模式），目前我们 L2、L3 级别的产品会更多一些，属于能够产生稳定现金流的成熟产品，在 L4 等智能体产品方面也在进行前沿技术探索。公司会平衡投入与产出，以实现商业成功为出发点，寻求各类产品之间的平衡。

Q: AI 发展与 ESG、信息安全等议题的结合越来越重要，海康威视作为行业龙头，在这方面有何优势和布局？

A: AI 与 ESG 的一个重要交汇点即是网络与安全。海康威视一直以全球最高标准要求自

	<p>身，董事会下设风险与合规委员会，同时公司内部设立网络与信息安全委员会作为信息安全的最高领导机构，由公司总裁担任主任，持续加大在物联网网络安全领域的投入。公司拥有业界知名的网络安全专家团队，网络安全产品也是公司产品体系里的重要组成部分之一。随着用户/客户对物联网产品安全性的意识增强，即使价格稍高，他们也更倾向于购买海康威视等值得信赖的大品牌产品。重视网络安全对公司而言既是技术鞭策，也是提升盈利能力和市场份额的关键助力。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 18 日