

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：2026-5-9

投资者关系 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 <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（_____）		
参与单位名称 及人员姓名	OS Investment PICC 香港 UOBKH 博裕资本 财通资管 长江养老 长江资管 诚通资本 诚旸投资 重阳投资 大成基金 淡水泉 东方红 东方证券 富达国际 富国基金 高毅资产	Sharon Koh 张思嘉 Simon Saputra、Nicole Li、Michelle Li 姜涵奕、张甘露 李响、张若谷、虞圳劬 刘堃 杨书权、施展 赵建林 尹竞超 裘国根、贺建青、赵阳、卫书根、钱新华 黄浩峻 裘潇磊 郑童仁 蒯剑 李瑞鹏 陈天元、朱少醒、白冰洋、方昊、范妍、顾飞飞、 胡怀瑾、刘莉莉、毛一凡、蒲世林、袁兵兵、张 啸伟、徐颖真 冯柳、颜世琳、文小锋、喻磊、王彦玮、金星、 邢天成	

	工银瑞信	黄丙延、万力实
	光大证券	施鑫展
	广发基金	卓德麟、马英皓、郑澄然、陈韞中、代振华、陆达、田文舟、段广拓、李林珈、王远鸿
	国金基金	张望、房俊
	国金证券	孟灿、孙恺祈
	国联基金	郑玲、焦阳
	国泰海通证券	杨林、钟明翰
	国泰海通资管	范明
	国泰基金	邓时锋、艾小军、谢泓材、李欣
	国投瑞银	周思捷
	国信证券	叶子
	和谐汇一	林鹏、韩冬、凌晨、章溢漫
	泓德基金	董肖俊
	华安基金	李欣
	华创证券	胡昕安
	华能信托	郭宝运
	华泰保险	杨帆、万永涛
	华泰证券	陈旭东、于可熠
	华泰证券自营	左一江、汤捷、甘力、臧金娟、万义麟
	华夏基金	施知序、徐恒、张景松、赵小燕、俞骁、贾静雯、张露
	嘉实基金	吴振坤、孟丽婷、彭民
	交银施罗德	武家和
	景林资产	谢涵韬
	景顺长城	刘彦春、周寒颖、陆哲皓、韩文强、陈思臻
	聚鸣投资	薛潇、惠博闻、鄢鹏、史书、杨璐榕
时间	2026年4月19日 - 2026年5月9日	

地点	电话会议及现场会议
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长 胡扬忠</p> <p>总经理 徐鹏</p> <p>高级副总经理、董事会秘书 奉玮</p> <p>投资者关系总监 蔡清源</p> <p>投资者关系经理 贾雨亭、刘雯丹</p>
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>Q: 一季度公司毛利率提升超过 4 个百分点，通常而言，毛利率水平是企业核心竞争力的直接体现，那么哪些因素可以支持海康保持不错的毛利水平，以及近期我们在市场端看到了什么变化？</p> <p>A: 2026 年一季度毛利率的提升是多重因素共同作用的结果，短期受益于行业处于涨价周期；此外，公司作为头部企业，应对原材料价格波动的能力也相对更强。但需强调的是，还有其他的因素会帮助公司长期维持稳定较好的毛利率水平：</p> <p>第一，产品竞争力是维持毛利率的根本，长期的研发投入是维持产品竞争力的关键。公司近六年研发费用率持续超过 10%，过去十年毛利率基本维持在 45% 上下波动，竞争力具备可持续性；</p> <p>第二，2024 年下半年起公司从追求规模增长转向追求更有效益的增长，缩减对非战略性业务、低毛利率产品的投入，聚焦核心业务，经营质量持续提升。从 2024 年底以来的 6 个季度公司毛利率的持续提升，当然有短期因素的影响，但也明确体现出了自身业务优化调整带来的经营质量提升，而这种调整的影响是中长期的；</p> <p>第三，AI 技术带来了价值增量，2023 年起 AI 大模型重塑行业、拓展应用边界，过去一年公司发布数百款大模型相关产品，深度融入各应用场景为客户创造价值，AI 红利具备长期释放空间；</p> <p>第四，运营效率的提升展现出成果，公司持续推进数字化转型，通过技术平台、产品平台搭建与规范管理，有效降低综合成本，2025 年公司数字质量管理模式获得第五届中国质量奖，桐庐工厂入选工信部 2025 年度领航级智能工厂培育名单，效率与质量提升将对盈利水平有显著的支撑作用；</p> <p>第五，行业环境向好，反内卷、追求高质量发展逐渐成为社会共识，有助于推动行业良性发展。</p>

Q: 公司一季度包括原材料在内的存货增加 40 亿左右, 备货水平显著提升, 而原材料价格不会一直上涨, 当未来涨价周期、跌价周期都经历过后, 公司的利润还会受益吗?

A: 今年一季度存货提升主要与半导体缺货涨价的市场周期相关, 公司为保障交付稳定性提前备货, 本次备货节奏领先于市场: 2025 年半年报公司库存约 191 亿, 2025 年底约 205 亿, 2026 年一季度末提升至 244 亿。公司在去年下半年即启动备货调整, 匹配半导体周期, 物料备货力度加大是一季度库存增长较快的核心原因。

针对原材料价格波动的影响, 公司有能力和顺势而为, 维护竞争优势:

第一, 公司构建了成熟的供应链生态, 可将规模优势转化为成本优势, 同时与上下游协同共创, 提升产品竞争力;

第二, 公司业务以 To B 为主, 产品门槛高、生命周期长, 成本由多方面因素构成, 单一器件的成本上涨仅占产品物料成本的一部分, 整体成本中公司可控的因素有很多, 公司有能力和做好成本管控;

第三, 作为行业龙头, 公司具备体系化的竞争优势, 应对上游原材料价格波动的能力优于行业平均水平, 公司可以通过库存的调控、价格调整与产品竞争力提升等措施来维持毛利率相对稳定。

Q: 在 2025 年报中公司提到“现在依然是一个好时代”, 请问公司看到的机遇是什么? 公司有哪些能力可以抓住这些机遇?

A: 当前的发展机遇主要来自两方面: 第一是中国产业升级的趋势, 装备、材料、工艺、工具、核心部件等重点产业链的整体持续升级取得新进展; 第二是 AI 技术的突破, 从过去的模型、机器视觉内容分析、深度学习发展到大模型阶段, 技术泛化性明显提升, 技术成熟后将对多个领域带来巨大影响。

公司近十年来重组了软硬件体系, 完成从产品提供到解决方案提供的转型; 又将视频技术从安防领域拓展到非安防领域, 用于生产管理、社会治理、民众生活的方方面面; 还将感知能力从可见光延伸至全电磁波和机械波, 构建了多维感知的产品阵列。

尤其重要的是, 公司的 AI 能力得到了长足发展, 观澜大模型的体系和一系列相关产品正在市场端扩大盈利; 我们也知道自己的核心优势在行业场景、在终端产品、在推理环节, 而不是大语言模型的训练环节, 因此我们聚焦自身擅长的领域, 不盲目跟风、不浪费资源, 把精力放在能为客户创造实际价值的 AI 应用上。

公司的 AI 技术还可以应用到内部的销售管理、排产计划、供应链管理等环节优化运营效率。比如，目前公司日均订单超过 1.4 万个，每个订单平均 30 个产品，订单中定制化产品的比例超过 70%，对柔性生产的要求非常高，AI 技术对相关环节的效率优化空间较大。AI 为数字化转型带来的拉动力会持续体现在公司的运营效率上，助力公司的高质量发展。

总结来说，我们今天对外开拓业务和对内做好管理的能力，与观察到的机会是匹配的，能力与机遇同频，所以海康坚信“现在依然是一个好时代”。

Q: 2024 年下半年以来所做的经营调整举措有哪些？大家观察到了经营调整对费用管控带来的成效，公司理解这次调整最值得关注的长期价值是什么？

A: 本次经营调整并非以单纯控制费用为目标，核心是通过运营模式优化、决策模式调整、管理质量提升来提高运营效率，其效果优于单纯的费用管控，相关举措主要包括几个方面：

第一是优化业务循环模式，萤石、机器人、微影、汽车电子等部分创新业务已经实现供应链、研发、销售体系独立，其他体量较小、客户群体 80%-90%不在原有泛安防弱电领域的场景数字化产品线，也将逐步独立为小业务闭环，自行锁定目标客户、开拓市场，避免主业的销售、售前资源投入到尚处于培育期的新业务中。

第二是收敛业务决策权，过去新产品立项决策权过度下放，2023 年起公司逐步上收决策权，严格控制立项，减少做不该做的事情，管理效率进一步提升。2025 年公司通过整合产品线，对主要产品以外的一些小产品类别进行合并调整，减少了无效业务投入。

第三是强化过程管控，在产品立项之后，持续完善开发过程、销售过程的复盘评估机制，细化相关策略，通过提升管理质量提高运营效率。

总之，公司本轮的经营调整不是简单降本，而是全面提质，通过管理质量的提升提高公司运营效率，从而支持高质量的发展。

Q: 公司目前在 AI 大模型技术的落地方面做了哪些工作，进展如何？是否有未来 3 到 5 年 AI 相关产品的收入展望？

A: 公司当前的转型方向是为现有产品和业务叠加 AI 技术，目前技术路径已经全面走通：传感器端包括红外、X 光、可见光、雷达、声音传感等多模态感知的产品化落地均已得到市场验证，相关的算法训练体系和产品开发能力是有竞争力的。

	<p>后续落地分为两大方向：一是传统安防业务的 AI 升级，将结合大模型与传统算法方案打造高性价比的升级产品；二是非安防创新业务全线叠加 AI 技术，该方向去年推广已经实现一定收入，目前商业路径已经比较清晰。</p> <p>AI 业务落地节奏要考虑需求端的情况：积极的方面是，国家“人工智能+”政策已经落地，公司是国内落地场景积累最多的厂商之一，目前正在探索不同场景下的商业模式，区分政府付费、企业付费的不同应用领域，未来将持续跟进场景化落地机会，能够很好地响应需求的节奏。不确定的方面是，政府端原平安城市等安防项目需求仍处于下行周期，企业端部分行业过了建设高峰期，仅存在补充性需求，叠加经济波动下市场投资偏谨慎，AI 相关需求释放速度可能低于预期。因为不确定性的存在，给出未来 3-5 年明确的收入指引比较难。</p> <p>可以肯定的是，公司将保持每年百亿元级的研发投入，根据需求状况动态优化资源配置，优先保障业务收益的质量和投入效率，把握 AI 发展带来的市场机会。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 9 日