

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：2024-4-20

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>Amundi BOC 张曦光；Atlantis Investment Management Frank Lu；Awpice Capital Management Terry Yao；Broad Peak Limited 黄志军；CCBI Cathy Chan；Daniel 环球资管 彭一轩；Fidelity International 万智宇；Hash Blockchain Limited 王延飞；HSZ(HONGKONG)LIMITED 钱仲霖；Jarislowksy Fraser Ltd Shuang Yun；LMR Partners Limited 应豪；Perseverance Asset Management L.L.P. 王彦玮；UG Investment Advisers Ltd 陳冬龍；安和(广州)私募 王珏；百川财富(北京)资管 唐琪；百年保险资管 冯轶舟、祝景悦、许娟娟；鲍尔赛嘉资管 周俊恺；北大方正人寿保险 孟婧；北京博润银泰资管 李志国；北京高信百诺资管 王亮、李广帅；北京泓澄资管 徐哲桐；北京鸿道投资 方云龙；北京汇信聚盈私募 陈乐然；北京江亿资管 蒋泊宁、杨玲；北京联创投资 甄成；北京米度私募 臧宇峰；北京明希资管 蒋翊；北京容光私募 韩飞；北京润泽财富资管 郑旭；北京水穿石资管 李骥；北京亿鲲私募 臧文浩；北京禹田资管 赵玮玮；北京源乐晟资管 卢奕璇；毕盛资管 蔡景彦、张清、王兴林；冰河资管 刘春茂；博笃资管 叶秉喜；博时基金 陈鹏扬、程沅、谢泽林、刘宁；博裕资本 余高；重阳投资 贺建青、赵阳、钱新华；财沣投资 安静；财通证券 董佳男、杨焯、吴姣晨、郭琦、虞圳劬、邓芳程；禅龙资管 陈鑫；常亿资管 Li Xing；晨星(亚洲) 李旭暘；晨燕资管 倪耿皓；成芳投资 Amy Guo；呈瑞资管 刘青林；诚旸投资 尹竞超；创金合信基金 周志敏、刘扬、李晗；淳厚基金 翟羽佳；大成基金 于威业、方向、王凤娟、徐博；大朴资管 陈星宇；淡水泉投资 陈晓生；道翼资管 唐皓；德邦证券 徐巡、仇方君；德意志银行 Iris Zheng；鼎辉投资 黄彦杰；东北证券 冯浚瑒、陈俊如；东财证券 吕林；东方阿尔法基金 潘登；东方财富证券 童心怡、方科；东方基金 何舒阳；东方马拉松资管 吕鹤青；东方证券 蒯剑、张开元；东方证券资管 秦绪文、周杨、刘锐、张明宇；东莞凯诺资管 张沈新；东吴证券 王润芝、张良卫；东兴基金 张胡学；東亞深圳</p>

前海證券 张强；度势投资 顾宝成；敦和资管 盖婷婷；恩宝资管 周翔；方物私募 汪自兵；方正证券 景柄维、陈嵩、孔德璋；丰琰资管 孙啸；富达基金 刘旭卿；富国基金 顾飞飞、陈天元；富荣基金 郭梁良；高盛(亚洲) 張璇、鄭宇評；高毅资管 冯柳、孙庆瑞、金星、颜世琳、张新和；格林基金 刘喆、刘冬、张哲；亘曦私募 林娟；工银安盛资管 刘尚；工银理财 胡雨辰；工银瑞信基金 万力实、黄丙延；共青城润卿私募 崔泽宁；光大证券 王之含；光证资管 应超；广东睿璞资管 何激；广东润达私募 赵维卿；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；广发基金程琨、卓德麟、田文舟、观富钦；广发证券 郇正林、王亮、史益帆、于洋；广西桥河资管 Ryan；广州九远私募 牛海川；广州睿融私募 许高飞；国海证券 钟依浓；国华兴益保险 韩冬伟、刘旭明；国金证券 孟灿、曾萌、茅梦云、陈矣骄；国金证券资管 王斯杰；国联证券 黄楷；国盛证券 赵伟博、陈泽青；国泰基金 戴计辉、王斌、李海；国泰君安证券 刘校、齐佳宏、邱苗；国投安信期货 余刚；国投瑞银基金 陈郑宇、周思捷、钟婷霞、马柯、王鹏；国投证券 孔嘉烨、程宇婷、夏瀛韬；国新投资 吴迪；国信证券 叶子；海富通基金 张颖；海南鸿盛私募 丁开盛；海南君阳私募 张春龙；海南平安私募 陈德龙；海南善择私募 冯志刚；海南钰和私募 崔晨；海通证券 杨林、肖隽翀、杨昊翊、李轩、汤煦冬；海通证券资管 胡光华、刘彬、于志浩；行知创投 周峰；杭银理财 郑亮；杭州城投资本 黄开乐；杭州锦成盛资管 王松；杭州凯岩资管 姚玥；杭州荣泽石资管 于淼；杭州尚科资管 江建军；杭州遂玖资管 章诚；杭州萧山泽泉资管 田野、马海华；杭州致道投资 刘福杰；灏霖投资 王若擎；禾其投资 王祥麒；合美资管 肖作宇；和谐汇一资管 凌晨、韩冬、章溢漫；和谐健康保险 朱之轩；荷宝海外资管 张子钊；恒越基金 王晓明；弘毅远方基金 包戈然、马佳；弘则弥道投资 张晶；红杉资本 闫慧辰；宏利基金 崔梦阳；泓德基金 董肖俊、王克玉；鸿运私募 张弼臣；湖南八零后资管 田超平；湖南楚恒资管 袁超；花旗环球金融亚洲 曾俊栢、王曉琮；华安财保资管 李亚鑫；华安基金 杨明；华安证券 来祚豪、李元晨、李雅鑫；华宝基金 贺喆、吴心怡；华创证券 吴鸣远、孙元、胡昕安；华福证券 吴小佳、魏征宇、葛立凯；华金证券 宋辰超；华龙证券 马铭；华能贵诚 戴小西；华泰保险 杨帆、万静茹；华泰证券 黄乐平、余熠、权鹤阳；华泰证券资管 徐紫薇；华西证券 傅欣璐；华夏恒天资管 范根茁；华夏基金 徐恒；华夏久盈资管 桑永亮；华源证券 杜见平；汇百川基金 陈显志；汇梵资管 董宏宇；汇丰晋信基金 徐犇、陈平、李凡、许廷全；汇泉基金 周晓东；汇添富基金 李威、杨璿、朱沛；惠理资管 张静宜、廖欣宇；嘉实基金 刘杰、姚志鹏、王贵重、李涛、杨欢、刘晔、彭民、刘帅、高群

山、王雪松；嘉世私募 李其东；建信基金 姚锦、王东杰；建信养老金 陶静；江苏汇鸿汇升资管 李栋；江苏瑞华投资 章礼英；交银施罗德基金 郭斐、于畅；金犇资管 张琰；金元证券 杨宜霏；京华山一国际 李学峰；泾溪资管 吴克文；鲸域资管 周炜炜；景顺长城基金 程振宇；九泰基金 黄皓、刘源、赵万隆；聚翊资管 侯彩丽；君茂投资 高新宇；开思私募 倪飞；开源证券 罗通；凯石基金 厉楠；瞰道资管 刘旭；宽远资管 张浏；坤阳资管 焦庆；猎投资本 曾庆晨；林孚资管 姜军；聆泽私募 翟云龙；聆泽投资 沙小川；庐雍资管 彭永锋、杨捷；鲁信国际金融 程锋；麦格理银行 王思敏；曼林(山东)基金 陈昊宇；茂源财富 钟华；蒙商银行 张静；民生加银基金 郑爱刚；民生通惠资管 艾孟奇；民生证券 刘雄、杨立天；明河资管 王蒙；明见资管 马玉杰；明世伙伴基金 霍霄；明曜资管 曾昭雄；摩根大通证券 冯令天、许日；摩根士丹利基金 李子扬；南方基金 刘文良、孙鲁闽、吴凡；南华基金 蔡峰、刘凯兴；南京春谷私募 蒋炜；南京璟恒资管 薛栋民；南京双安资管 唐聪；宁银理财 毛子瑞；宁远资本 张辛洋；农银汇理基金 洪琳；诺德基金 周建胜；盘京投资 王莉；磐厚动量资管 胡建芳；鹏华基金 林嵩、杨飞、甘洋科、董威；平安养老保险 邵进明；平安银行 刘颖飞；平安证券 徐勇、闫磊、李峰；平安资管 彭茜；朴信资管 朱冰兵；奇盛基金 田祥光；千翊投资 熊彬正；青岛海月基金 李雨襄；青岛盈科汇金资管 陈倩；青银理财 白培根；清时资管 凌皓；泉果基金 姜荷泽、刚登峰、赵诣、王苏欣、游瑾；群益证券投资 洪玉婷；仁桥(北京)资管 钟昕、韩淳；容光投资 王杨；融通基金 王迪；森锦资管 黄裕金、刘林轩；厦门合利信资管 丘智明；厦门石智资管 黄健豪；厦门益亨投资 谢英卯；厦门祐益峰资管 吴振忠；山西证券 吴桐；山证国际资管 章海默；陕西抱朴容易资管 吴凡；上汽顾臻资管 黄婷、王凌力、吴博；上银基金 刘东勃；尚诚资管 黄向前；申九资产 欧阳沁春；申万证券 施鑫展；深圳前海大千华严投资 尹川；深圳前海华杉资管 何锐；深圳前海精至资管 傅晓阳；深圳前海开源基金 梁策；深圳前海黛嫒资管 李名虎；深圳前海人寿保险 陈志新；深圳前海天成时代资管 奉永青；生命保险资管 黄进；盛博香港 梁炜彬；盛钧私募 童胜；世诚资管 陈之璩；世纪证券 肖意生、杨贵洲；首创证券 李星锦；苏州格外资管 唐波；太平基金 王达婷；太平洋资管 张玮、恽敏、王喆；太平资产 马姣；太平资管 赵洋；泰康资管 倪辰晖；腾讯投资 刘雨桐、张薇；天弘基金 周楷宁、张韬；天津华璞资管 张春卫；天津易鑫安资管 李伟；同犇投资 李智琪；彤泰私募 曹剑飞；彤源投资 赵阳；西安瀑布资管 孙左君；西部利得基金 毛振强；西部证券 杜威；西藏东财基金 唐忠；西南证券 吴波；希瓦私募 卓亚；喜世润资管 杨渝；相聚资管 唐斌；香港涌峰资管 李莉芳；

湘财基金 丁洋；新华基金 蔡春红；新华资管 舒良、马川、陈朝阳、王瀚宁；鑫潮科技 斯伟；鑫元基金 韩子龙；信达澳亚基金 徐聪；兴全基金 任相栋；兴业基金 钱睿南；兴业银行 吴敏卿；兴业证券 刘珂瑞、孙乾；兴证全球基金 刘琦、朱可夫；兴证资管 范驾云、刘欢、王正；修一资管 马勤、石晨光；徐汇资本投资 苏成龙；循远资管 田肖溪；亚太财险 邢晓迪；阳光资管 祁媛媛；耶诺资管 沈雷；易方达基金 张坤、陈皓、冯波、黄鹤林、唐琨、王浩然；毅木资管 陈锡伟、祝俭；懿德财富资管 鲍志铖；银河基金 田萌、杨琪；银华基金 杜宇、郭磊、王浩；英大证券 胡鑫；英富曼 张露；盈峰资管 张珣；镭泉资管 林彤彤；永赢基金 任桀、郭鹏；于翼资管 刘荟；煜德投资 谭劭杰；圆合金融 岳鹏；圆信永丰基金 马红丽；雲富投资 張原銘；运舟资产 邹伟；赞庚投资 洪少猛；张家港高竹私募 李心宇；长安基金 徐小勇；长城财富资管 胡纪元；长城证券 刘浩然、黄俊峰；长春明翰资管 朱文军；长见资管 唐祝益；长江证券 宋浪、邹伟；长江证券资管 杨书权、罗聪、施展、诸勤秒；长青藤资管 付小林、谢轩；长盛基金 郭堃；长信基金 孙玥；招商基金 李毅、张大印；招商证券 涂磊山、秦勉、王恬；招银理财 张英；浙江康惠 王强；浙商基金 王斌；浙商证券 刘雯蜀、刘静一、蒋鹏、叶光亮；浙商证券资管 鲁立；征金资本 谢丰；正心谷资管 厉成宾；郑州云杉资管 李晟；郑州智子资管 李莹莹；知常容投资 高捷；智诚海威资管 陈丹丹；智尔投资 朱毅霆；中国电信集团投资 高鹏峰；中国工商银行 吴亚雯；中国民生银行 杨桐；中国农业发展银行 陈群；中国人保资管 奚晨弗、孙秋波、李哲超、刘洋；中国人寿保险 静毅男、郑仁涛、赵文龙、刘卓炜、和川；中国太平洋保险 刘堃；中国银河国际资管 李彬；中国银河证券 李泉；中国邮政储蓄银行 张轲翔；中荷人寿保险 黄依明、尹西龙；中金公司 朱镜榆、林晓峰、周文菁、李鹿、胡安琪、陈俊；中科沃土基金 徐伟；中粮期货 周俊安；中泰证券 闻学臣、李雪峰；中投國際 党新龙；中信保诚基金 王睿、杨柳青、吴一静、吴振华、孙浩中；中信保诚资管 金炜；中信期货 张周；中信证券 刘琦、晏磊、林峰、夏胤磊、郭芳、黄亚元、叶达；中银国际证券 张岩松；中邮保险资管 张雪峰；中邮创业基金 王瑶；中邮人寿保险 朱战宇、王东；中邮证券 周莹、陈昭旭、丁子惠；中域资管 袁鹏涛；中原证券 邹臣；中再资管 胡换录；逐光私募 王坚；卓汇投资 盛旋洋；紫金财险 高洁；彭博社 陈曦；源泉投研智库 徐安娜；证券通投资资讯 尚班班；

Kudas 智能 梁文；TCL 公益基金会 秦风云；北京稻信广告 王世海；北京航空航天大学云南创新研究院 陈炆坤；北京恒源科昊安防科技 杨松超；北京企名片科技 朱剑昭；北京万集

	<p>科技 范晓倩；北京智谱科技 胡庆龙；达昊控股 刘霄；大和日华企业咨询 迟琛；佛山建设发展集团 谢昭冬；福实管理咨询 路永光；富瀚微 吴斯文；富鑫达电子 洪雯煊；富鑫达电子 谢革行；高沃信息技术 秦威；杭州信孚广告 黄珺；河南资恩通信设备 魏义增；湖北普天恒信科技 周俊；湖南科技大学 陈英；慧聪物联网 余素玉；美年大健康 魏国兵；纳弗斯信息科技 李怀斌；宁波炬象商务信息咨询 邬志平；其正信息科技 李昆明；其正信息科技董加田；陕西协春茂供应链 赵国栋；世嘉控股 王俊杰；伟卓商务咨询 马远喆；文思海辉 肖扬；信阳中臻视点电子 李洪松；亚商投资顾问 陈一羲；易唯思商务咨询 陈雨鑫；中汇会计师事务所 中唐；中山亨泰网络信息工程 易烈；</p> <p>个人：Barry Wang、Eric Chen、Paul Zhai、安少帝、巴图鲁、曹月恬、曾旒、曾锐、陈柏文、陈吉、陈俊超、陈可、陈昆宁、陈琼伟、陈岩、陈衍希、陈易琼、程庆亚、丁一文、方超超、封欣、付翰香、付小丽、管士舟、管玉玮、郭果、韩霄星、贺国文、胡兰、华啟林、黄庭均、黄毅、江梓幸、姜波、居平、李超、李怀国、李佳辉、李秋材、李新华、李旭、李元武、李正、梁柱、林高龙、林军、林业、刘奕松、刘跃、卢雅鹏、栾焕志、马永波、孟海忠、莫文浩、聂伦飞、潘素英、彭会雄、彭攀来、齐绍臣、曲亦幽、阙金珍、任永明、邵爱美、沈佳敏、孙迪、涂碧莲、王博勋、王灿、王海英、王利民、王平然、王宇、王玥、王志光、吴彬、吴江林、吴鹏飞、吴燕、夏林、向华斌、谢连英、谢祖求、熊婕、徐博伦、徐立锋、徐庆铃、许冉冉、颜阳、杨锋、杨浩天、杨轶群、姚逸恺、鱼银霞、俞华、张华、张鹏玺、张书丽、张颂、张锡丰、张永生、张岳威、周屹、朱科亦、朱越武。</p>
时间	2024 年 4 月 20 日
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	总经理 胡扬忠先生 高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士 高级副总经理、研究院院长 浦世亮先生
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>2023 年，全球地缘政治格局分化，局部热战持续，海外各个地区发展不平衡，国内经济处于转型过程中，给企业的正常经营带来持续挑战。海康威视积极、审慎地应对各种不确定性，报告期内，公司实现营业总收入 893.40 亿元，相比上年同期增长 7.42%；实现归属于上</p>

市公司股东的净利润 141.08 亿元，比上年同期增长 9.89%。分季度来看，23 年公司一季度业绩同比负增长，逐季改善，4 季度单季同比大约 20% 的增长，整体情况还是不错的。我们在研、产、销各方面进行持续投入，希望通过公司业务布局的前瞻性来降低外部环境带来的不确定性影响。

过去 8 年时间，我们构建了电磁波、机械波和物理传感的感知技术平台，通过融合 AI 技术，逐步构建和完善了智能物联 AIoT 的技术体系，2021 年我们正式将公司业务定位为智能物联。同时，我们在场景数字化，尤其是企业的场景数字化业务，持续加大投入，开发了很多创新的数字化产品，2023 年海康威视数字化业务的技术和产品基础更加夯实，初步完成了智能物联战略的转型。尽管全球的政治、经济环境都不尽如人意，但战略调整给海康威视的业务发展带来了新的动力。场景数字化业务，正在成为海康威视的第二条业务增长曲线。

2023 年，海康威视整体业务向好，但 5 个业务板块发展不尽相同。

公共服务事业群 PBG，实现营收 153.54 亿元，同比下降 4.84%，在政府投资总体下行的背景下，公安行业的业务收入出现明显的下滑，而交通、交警等行业则实现了全年营收增长。

企事业事业群 EBG 实现营收 178.45 亿元，同比增长 8.12%，其中工商企业、能源冶金、教育教学、金融服务等行业均实现了较好的增长。EBG 与各个产业发展紧密相关，EBG 帮助行业客户优化资源配置、提升管理水平，推进数字化转型。企业客户在经济中的自主性更强，决策链条相对较短，投资意愿与产出直接挂钩，能够给我们更直接的反馈。

中小企业事业群 SMBG 实现营收 126.79 亿元，同比增长 1.46%，逐步企稳，反映中小企业信心向好的趋势。

海外主业收入 239.77 亿元，同比增长 8.83%，增速逐季提升。公司 2023 年完成海外四个大区的调整合并，着力在一国一策的基础上，在部分区域拉通资源和策略，形成更好的协同效应。公司在新兴市场国家加速拓展，即使长期面临地缘政治的冲击，公司海外业务依然显示出很强的韧性。海外渠道销售与项目市场同步开拓，非视频业务（门禁、报警、显示等）新增长曲线正在形成。

创新业务整体收入 185.53 亿元，同比增长 23.11%，创新业务在各个场景中的竞争格局已经逐步形成。海康威视与创新业务子公司在智能物联的战略牵引下，技术、产品、应用等方面的协同效应逐步显现，公司赋能数字化转型的业务布局形成一定的规模。

毛利率方面，公司 2023 年整体毛利率为 44.44%，得益于公司长期维护行业生态，坚定做有效益的增长。报告期内，公司充分利用供应链的规模优势，大力推进技术创新牵引的降本工作。2024 年公司会继续重视降本工作，持续保持毛利率稳定。

费用支出方面，2023 年全年公司员工总人数基本稳定，主要通过内部调整来优化资源配置。2024 年，公司会有少量的人员投入计划，人员增长不超过 5%，主要投向创新业务子公司和数字化新品的研发和推广。2024 年，营销活动进一步活跃，差旅和市场推广工作产生的费用，预计将略有增长。

存货方面，现有存货水平基本稳定。公司应收、应付款项随业务规模而增长。

经营性现金流方面，2023 年公司经营性现金流净额占归母净利润比例 117.83%，2023 年末公司现金及等价物金额为 494.19 亿人民币。

现金分红方面，考虑公司业务经营较为稳健，现金储备较为充足，2023 年公司的分红比例略有提高，预案为每 10 股派发现金红利 9 元，派发的现金红利总额约 84 亿元，占比 2023 年归母净利润 59.52%。

汇率方面，公司 2023 年汇兑收益约 2 亿元，目前公司外汇策略为保持多币种结算，以减少单一外币结算比例太大带来的不确定性。往未来看，汇率波动带来的不确定性难以预测，今年一季度汇兑损失约 1.1 亿元，我们还是坚持稳健的外汇管理策略。

2024 年一季度，公司营收 178.18 亿元，同比增长 9.98%，归母净利润 19.16 亿元，同比增长 5.78%，扣非归母净利润 17.60 亿元，同比增长 13.27%。

我们预期国内经济逐步企稳，公司业绩可能呈现前低后高的趋势。全年归母净利润希望在 160-170 亿，在当前环境下，挑战还是非常大的。公司将基于更加丰富的感知技术，为各类企业数字化转型，提供众多的场景数字化产品和解决方案。公司会持续改善内部运作机制和优化运营流程，成为各类企业数字化转型的伙伴。企业的数字化转型，是一个漫长的过程，将为公司未来业务增长提供巨大的成长空间，我们对此坚信不疑。

二、Q&A 环节

Q:看到 2023 年年报“致股东”部分写到，公司正在成为 OT (Operational Technology) 厂商。我们理解公司以前是以感知产品为主的 IT (Information Technology) 公司，如今要成为 OT 公司，这对我们的产品线和未来发展有什么具体影响？

A: 其实以前我们并不敢把自己归为 IT 公司，可能更准确的说，以前我们应用和场景更

多聚焦在安防领域，但在技术层面和 IT 公司是接近的，从技术上也许可以被列入 IT 公司大类。现在，我们做智能物联，安防是其中一个场景，所需的技术并不仅有视频，还有雷达、热成像、音频、X 光等等。

做 OT 公司，也就是把这些技术应用到企业运营活动的场景中去，解决场景中的问题。通过数字化产品和解决方案，我们帮助企业解决运营过程中的问题。比如说，这些年我们做的工业相机可用于定位、测量和缺陷检测等和运营相关的活动，工业测温能应用的范围能达到 3000 多度的测温，X 光设备可以用于工业中的缺陷检测，工业听诊可以用于设备运营的工作状态和异常的监测，高光谱技术可用于物质成分检测等等。在客户经营过程中的每个环节里，我们努力利用多种感知技术解决企业的问题，谢谢。

Q: 2023 年是第二年 EBG 的业务收入超过 PBG。过去几年，整个宏观经济及投资方向发生改变，在此背景下，客户的需求发生什么变化，以后我们会持续看到 EBG 业务表现好于 PBG 业务吗？

A: 随着宏观环境的变化，政府治理的需求也在发生改变。早些年，中国经济高速发展，政府获得收益，并用于解决基础设施建设、社会治理等问题，我们也从中获益。近年来，政府更关注民生、经济发展等问题，以及如何提高政府治理效率，如何提高社会运营的效益等。政府的需求在变化，但会持续存在。因此，我们对 PBG 业务的未来还是乐观的，虽然这块收入可能有所下滑、投资有所减少，但它的基础还在，基本的社会运行需要支撑，不会下滑太多，这块市场更不会消失。总之，由于政府依然需要通过技术的手段提升治理水平、社会运营效率，并会保持相关投入，我们对 PBG 业务没有那么悲观。

另一方面，我们认为企业市场未来的增长是比较好的。我们以前和现在都在这个市场里，帮助企业提质、降本、增效，这是企业永恒的主题。我们利用技术手段和方案帮助企业提高产品品质、降低运营成本、提升运营效率。其实，做这些事的很多产品以前就存在，但大多数是进口的，现在我们能够提供一些仪器仪表类的产品，在这个层面上，我们是继续在往产业的上游走。随着产业集中度的提高，细分行业领域的企业规模进一步提升，企业在技术改造和技术提升方面的需求更加强烈，所以我认为，EBG 面对的业务机会正在进入一个更好的时代，谢谢。

Q: 我们对今年国内的宏观形势展望还是比较保守或看不清晰。在这样的背景下，请问

如何展望今年各板块国内主业的情况，包括对各个 BG 成长性的判断以及主要的担忧是什么？

A: 对于大家来说，对宏观的看法可能偏悲观一些，但是企业是微观的。过去几年的外部影响差不多结束了，市场会发生一些变化，整体是一个触底企稳的过程。在这个过程中，由于海康方方面面涉及的行业比较广，在 PBG、EBG、SMBG 中，EBG 我更乐观一些，可能 PBG 也没这么糟糕，过去几年积压下来没做的事情总会做的，包括万亿国债的投放，多少会带给我们一些机会。SMBG，经过过去几年的低谷，也到了企稳的状态。所以我们没那么悲观，企业是微观的，会寻找自己的一些机会，谢谢。

Q: 我们年报里看到，海康建立起物联感知、人工智能、大数据三大技术体系，并以很快的速度将这些包括大模型在内的前沿技术落地到客户的各种场景中。请问这背后的机制是怎么样的？研究院如何做到在探索前沿技术的同时，保证这些技术有比较高的转换效率，实现比较快速的落地变现？

A: 研发的机制方面，在海康的研发团队里，研究院处于基础技术的研发，所以对于基础技术会保持较长期、较提前投入。例如，我们从 2005 年就开始投入人工智能，从最开始的周界安防相关的 VCA 技术，到车牌识别、生物特征识别，在早期人工智能发展还相对缓慢的阶段，海康就已经在这样的核心技术上投入了。

进入大模型阶段，我们也投入得很早，最早是做视觉大模型，并发现大模型的技术可以大幅度提升对视频的理解能力。同时，我们也较早地在 LLM 方面投入大量资源、开展工作。因此，海康得益于在核心技术和基础技术上，长期且提前投入布局。

在产品和应用方面，我们的技术主要通过产品研发中心和几个 BG，向各产品线和行业应用进行辐射和拓展。过程中，我们有比较好的协作方式，包括需求导入、在底层技术上的构建、在项目应用中的支撑等，以及为了更好支撑产品和行业应用，我们构建了人工智能开放平台。截至目前，开放平台上已累计注册用户 24,000 家，面向用户生成超过 10 万个模型，并在 100 多个行业 22,000 多个项目中落地。近年来，这方面的应用保持高速增长趋势。

总之，我们一方面得益于长期在基础技术上投入，另一方面与产品部门和各个 BG 协作形成人工智能解决方案，并且通过开放平台快速赋能用户，谢谢。

Q: 投资者对于海外业务一方面期待比国内更好的需求端的增长，一方面担心部分发达

国家带来的政治扰动，所以想请公司领导分享过去一段时间在海外一线调研考察的真实感受，以及我们在面临不确定因素的准备和应对。

A: 的确，海康这样的公司在海外面临一些挑战，特别是来自于发达国家。其中最大的挑战来自于美国和美国带动下的五眼国家，此外受到的影响比较有限。其次，我觉得中国制造业的长期优势依然存在。有说法提出某些地方取代中国，从制造业的角度，现在我还看不到，每个国家都有各自面临的挑战和困难。第三，像海康这样的中国公司，在安防等传统行业里的技术领先还是存在的，各方面的综合优势依然在。所以，我们也看到过去几年海康海外业务的增长，虽然海外市场增长比较缓慢，但还在增长过程中。

未来几年，我们基本判断海康的海外业务是增长的，并对海外业务做了组织架构、运作机制等调整，会进一步加大在海外的投入，在更多的国家设立分支机构，适当做一些营销人员、通道及模式的调整，来适应各种变化。所以，我们对海外的未来几年还是比较乐观的。

除了主业部分，海康的创新业务在海外也在增长，包括之前的萤石、海康微影、海康机器人，海康智存，现在的海康睿影、海康慧影、汽车电子（重组后叫森思泰克）及海康消防，都在继续往海外走，加大海外市场投入。我们认为，中国企业在海外制造业市场的相对优势还在，我们对创新业务的海外发展有更大的期待，谢谢。

Q: 一季度公司收入增速比大家想的要好一些，毛利率也同比改善提升，但最终在归母和归母扣非的增速上有些差异，所以想请教两个问题：一是费用跟去年同比，有几块增速比收入增速高，具体是因为有股权激励费用的影响，还是有公积金提升的影响？二是非经常性损益今年一季度有 3 亿多，比去年 1 亿多增加更明显，是因为一季度大部分创新业务表现不错，过去亏损的也开始盈利，所以导致公司整体利润增加并带来少数股东权益增加更明显吗？

A: 一季度费用同比增速较高，有公积金、社保、差旅等人力费用增加的影响。去年虽然整体人员基数基本稳定，但去年四月有调薪，导致今年一季度人员费用影响同比更大。归母扣非部分，一季度确实有个别创新业务的利润较好，但属于机会型变化，例如存储芯片的价格从去年下半年开始上涨较多，而我们存储业务的节奏比较好，一季度的盈利情况不错，但不一定是可持续的。长期来看，我们还是赚公司运营和创新的钱，谢谢。

Q: 从技术演变的水平和落地的维度来看，请问多模态大模型和 AI 能力现在是到了可

以批量普及推广的阶段，还是未来在多模态大模型和具身智能有更多其他值得期待和完善的地方？

A: 在过去几年，我们一直保持在人工智能（包括在大模型）方面的大量研发投入。2024年1月，我们发布了《观澜大模型白皮书》。观澜大模型我们已做了好几年，它最近参加了由中国信通院组织的大模型权威评测，取得了非常不错的成绩。其中，其模型开发模块获得了国内业内的之首的5级，即卓越级；模型能力模块获得国内业内目前最高的4+级，即优秀级。这也说明我们在大模型方面投入了非常多资源，观澜大模型的能力也在快速发展。

基于我们的大模型，AI开放平台的应用也保持着高速增长，面向安防、交通、电力、钢铁、煤炭、安检等多个垂直行业，结合这些行业的高质量领域数据和知识，打造行业模型和应用。在云眸方面，我们的大模型能力被广泛使用在智能巡店等应用上，帮助中小用户实现智能化升级。

过去的这些年，我们的人工智能技术在车牌识别、生物识别、周界防范等领域已获得规模化的应用，而AI开放平台主要是为了应对各个产业的数字化转型中非常长尾的智能应用，面对不同的行业和场景提供个性化的智能解决方案。因此，面对不同的行业用户，我们在AI开放平台上生成了超过10万个模型，在2万多个项目中落地，形成面向千行百业不同需求的策略。未来，我们还将保持在人工智能上的密集投入。

此外，我们利用AI技术对多维感知的应用和产品在信号处理方面做提升，在人工智能方案中加入我们在LLM行业知识的提炼和融合。我们认为，在未来，尤其在我们所在的企业数字化转型的领域，人工智能的应用还会持续高速的发展。

Q: 随着智能化的发展，整个行业的合作伙伴或者客户的业务和需求发生一些变化，比如出现一些基于小模型的参与者，比如客户不仅对硬件或软件组成的解决方案有需求，还对包括算力和网络连接有需求。所以想请问，公司在做智能物联解决方案的时候，如何去应对以及如何看待行业竞争格局的演变？

A: 产业的变化肯定会给很多公司带来机会，也带来一些挑战。现在做AI的公司非常多，包括以前做小模型的、做具体场景的，我觉得他们都有存在的价值。特别是现在，有些用户需要这样的支持，这些公司能做在现场的支持服务和后续的优化。海康也把这个称为AI工程化，他们能带来很多改善，而我们能够与他们结合，这样的支持和服务在中国和全球其他地方都看得到。其实这些问题从某种程度上我们也可以解决，但我们没有那么多人员和精

力去做这样的事，没有那么大的投入，所以这些公司参与进来我觉得挺好的。

海康在做这些解决方案的时候，会去评判，也会考虑商业逻辑是否通畅，可复制性是否足够强，所以海康在 AI 的落地的项目和产品上会选择性地去做，会考虑比如落地实施的难度有多大、跟用户之间的关系等问题。我们会按行业去做梳理，对某些场景我们肯定会推解决方案，觉得我们能做也未必去做，我们会跟伙伴合作。比如，像这些做小模型的、特殊场景的公司，有的有自己的算法，有的自己没有算法但需要我们提供算法而他们去做调整的，有的需要我们提供组件或者一些特别功能的。我们也开放了我们某些产品的硬件平台，伙伴要在上面在做 firmware，可以下载它的软件和模型等，这样配合来做，谢谢。

Q：观澜大模型对公司本身的提质增效有何优化，在哪些方面可以体现？

A：观澜大模型对公司的提质增效，我举几个有代表性的案例：

第一，公司供应链生产计划的自动排程。公司业务模式涉及的产品种类与订单数量非常多，以往我们需要花费非常多的资源，特别是人力资源来做生产中的自动排程，以达到一个相对比较好的交付率，因此我们利用大模型，通过获取的大量物料、仓储、生产资源以及订单信息，以形成一个自动化的生产排程。这种生产排程目前已在多个生产线上进行了投放应用，并且让我们的产品交付率提升了至少五个点，应该说效果非常显著。

第二，公司营销端的智能化升级。公司在各个行业中面向的客户种类非常多，而客户面向的行业也十分复杂多变，那么要判断究竟哪一类客户可能会有业务机会就成为了一个难点。因此我们利用大模型的技术进行分析，挖掘潜在的客户，并对潜在的客户进行一些对于他们有价值的产品或解决方案信息的针对性投放。

第三，公司软件工作的部分自动化。我们知道利用大模型可以实现代码编程的部分自动化，因此我们也在开发并应用这样的工具以实现公司内部一些软件工作的部分自动化。虽然针对不同的编程语言，利用大模型工具提升的效率会有所不同，但我们认为它仍是一个非常有效的工具，可以较大幅度提升我们员工在软件开发过程中的效率。

Q：相较于同行业的友商，公司 2023 年毛利率的改善幅度相对较小。公司会在哪些方面对毛利率进行优化？2024 年对毛利率的展望如何？

A：关于公司毛利率与同行业友商的比较，我们认为每家公司的产品结构及收入在不同区域的组合差异较大，其实蛮难比较的。

对于公司来说，去年降本带来的毛利率改善是比较明显的。同时，在 2022 年到 2023 年的宏观经济影响下，公司相对价格低一些的产品更受用户的喜爱，对产品收入的结构带来了一定的改变，该变动也会引起毛利率的波动。所以公司成本与产品收入结构这样一个组合，影响了我们公司整体的毛利率。

总的来说，公司的毛利率会在一定范围内波动，成本与产品收入结构不太可能发生较大的变化。2024 年我们也将致力于维持公司毛利率的基本稳定，谢谢。

Q: 从公司 2024 年第一季度的业绩中，可以看到归母净利润的增速显著低于营业收入的增速，是否归因于少数股东权益的增长？这是否会成为一个比较常态化的现象？

A: 关于少数股东权益的增长，一方面是因为公司有八个创新业务，有的盈利，有的亏损，在过去几年激烈的市场竞争环境下，公司持续投入，其中最短的也有四年时间了。目前创新业务的经营状况在逐步改善，从收入的占比来看，去年创新业务也增长到了 20%，给少数股东权益带来了一定的变化。本季度的也有部分创新业务贡献了很突出的盈利，不见得可持续。另一方面是因为公司在海外布局了一些合资公司，经营状况也在进一步改善，所以也会带来少数股东权益的变化。

目前来看，公司少数股东权益的变化是正常的，请大家不要担心，谢谢。

Q: 请问公司经营性现金流变化的主要原因？

A: 关于现金流，2023 年经营性现金流的情况还是比较不错的，一方面过去几年公司一直在加大存货储备，在公司现金支出中占比较为明显，到 2022-2023 年，公司对全球不确定性的应对已经达到一定的程度了，存货方面也相对稳定，现金支出也会相对收敛一些。此外，公司也特别注意应收账款的风险管理，从而总体呈现出目前的现金流的情况，谢谢。

Q: 公司 2024 年的存货策略大概是一个什么样的情况？

A: 关于存货，2024 年公司基本保持现有的规模稳定，可能会由于存货的消耗以及物料采购的紧缺情况在一定范围内波动，但大致比较稳定，谢谢。

Q: 关于人均产值，海康过去几年也都挺重视的，2022 年遇到一些特殊情况所以产生了一些波动，2023 年的人均产值又重回增长的轨道。对于人均产值后续的一些展望和规划，公司是否可以跟大家分享一下？

A: 公司经营需要在各方面做平衡, 一般来说对于比较成熟的业务, 人均产值可能比较高, 但是对于新开拓的业务肯定是要偏低一些。对海康而言, 我们想开拓新的市场, 进入新的领域、新的行业, 这部分的投入肯定是偏大的, 无论是海康的创业业务, 还是股份公司, 都会有这样的现象。2022 年的这种波动是正常的, 海康并不刻意追求人均产值的指标, 因为如果只追求这个指标好看, 可能会对业务发展带来一些影响。我们还是要根据各方面的情况来做一些业务的选择, 所以把这个数字看的比较淡, 谢谢。

Q: 2023 年年报上, 看到公司比较强调非可见光的感知, 公司在这块也布局很久了, 但今年在篇幅上占比是比较多的, 比如音频业务, 还有音频的广泛应用才刚开始这样的表述。在这些技术上, 是不是有一些比较重要的进展或者重要突破, 想请教公司的观点, 谢谢。

A: 谢谢, 音频因为涉及到隐私保护, 所以在安防的应用上很敏感, 海康过去对音频的探索和使用是非常谨慎的, 即使技术有所发展也并不把它产品化。

在音频技术下, 有一些我们一直关注的不错的应用形式, 过去有一些公司当小品类产品做应用, 经过几年的努力, 我们在过去一两年推出了一些产品。比如说声像仪, 就是基于麦克阵列的应用, 可以在交通上做鸣笛检测、在会议室做拾音阵列。另外, 在一些工业的应用上, 声像仪可能听到人耳听不到的振动频段, 来获得额外信息。比如说在电火花产生时会有特定的一些声音, 声像仪就可以找到这些声音, 也找出故障和隐患。在输气管道泄漏这样的场景上, 声像仪也可以应用, 因为在很多工业场景下都会使用输气管道, 这样的需求就很普遍。骨传导拾音器的应用也非常广泛, 就不展开说了。

另外一个和音频有关的形式是光纤, 光纤以前都是用光纤去做震动的监测, 有些公司专门做这一块。海康对应的产品有光纤听诊, 可以在工业上有很多的应用, 我们发现, 其中最大的应用可能就是皮带检测。过去这些年我们一直找不出好的办法检测皮带的运行状态, 无论用可见光还是热成像, 或者其他方式去做, 都有很多应用环境带来的挑战。但中国的皮带的数量是非常巨大的, 大约有几十万根。我们用光纤的一个好处是, 光纤是无源的, 环境适应能力很强, 在皮带上铺设以后, 就能够把接收到的信号还原成音频进行分析, 根据分析的数据来做诊断, 判断皮带在运行过程中是不是出现了异常, 这是一个重要的应用突破。

从我们现在看到的公开资料里面, 还没有看到讲类似应用的相关文章, 所以我们这种技术是有创新性的。去年我们也在一些特定的工业场景下验证了产品效果, 做了一些应用, 效果是比较好的, 也得到了用户的认可, 所以对于这块技术和产品我们比较看重, 谢谢。

Q: 我们可以看到这次年报里面提到了更多的关于数字化的产品, 以及在众多行业和场景上的一些应用。我们也关心如何评估财务方面的提升, 比如有没有看到一些产品的价值量提升, 或者说产品的复用率的情况, 如果可以量化的话, 这个比例在这几年大概是呈现什么样的趋势?

A: 这些年来我们所说的企业数字化转型, 以前更多在生活方式的数字化上, 比如在电商、物流等等领域数字化转型已经做得很多。如果我们聚焦企业内部, 在更多的制造业、非制造业上, 如果我们能把场景做数字化, 就能够提高运营效率, 提高产品品质。

比如说在新能源汽车生产过程中, 对一些部件做搅拌摩擦焊接的检测, 以前都是抽样进行检测, 当我们用超声的技术比较方便地去检测焊接质量, 把每一片焊接件都做检测、都形成数字化记录时, 全部生产过程得以数字化, 产品安全性就会明显提高。

当然, 投资者特别关心的就是如何把技术创新的效果进行量化, 有多少产品能复制销售, 但实际情况很复杂。比如就以皮带检测为例, 全国有多少根皮带? 长的短的、不同规格、不同场景的皮带有多少? 我们应该用多少种产品来做应对, 不同客户场景里的问题怎样去做处理, 在操作上做怎样的判断? 许多时候我们真的是没有可以量化的市场分析数据, 我们也特别希望投资行业有一些扎实的调研和分析供我们学习, 谢谢。

Q: 关于财务方面, 一季度我们五个业务板块的增速排序是怎样的? 对于全年的 160-170 亿预期, 我们指的是归母净利润吗?

A: 关于五大业务的排序, 最快的还是创新业务, 因为相对来说创新业务的历史基数是比较小的, 增加新产品线对创新业务的提升也是最直接的, 所以创新业务的增速相对来说快一些。其次是海外业务, 大家一季度也都看到一些海外的出口数据, 表现都还比较好。从海康的感受来说, 因为海外的市场规模体量够大, 我们的耕耘也做的比较细致, 产出相对来说也不错。第三个刚才我们也讲到了, 就是 EBG 的业务, 这是在国内主业中相对不错的, 而 PBG 和 SMBG 相对来讲压力要大一点, 总体是这样。

关于利润的指引, 我们还是希望是今年做到 160-170 亿归母净利润, 当然挑战是比较大的, 但我们会努力去做。

Q: 年报上看到 2023 年创新业务各个子公司的增速都比较可观, 但是其实从行业的视

角来讲，有一些子公司所处的行业据观察可能并没有这么高的增速，比如说像汽车电子、工业自动化等等，想知道我们公司相比同业的公司能够做出更优质的表现，是基于哪一些因素？

A: 我们还是希望比同行业的公司表现得更好，既包括主业也包括创新业务都如此。在业绩上我们还是会努力去做，但又不只是一些财务的表现而已，我们也坚持长期主义，希望给这个行业带来一些贡献，在技术创新上、在对一些特定场景的特定需求的满足上，我们会做更多的努力，谢谢。

Q: 想请研究院领导，在技术路线上，海外一些公司走的是通用大模型的技术路线，用参数规模比较大的一系列模型，解决各种各样的场景问题。在我们的观澜大模型白皮书上，我看列举了非常多的垂直场景应用，想问一下从技术路线的角度说，我们的考量是怎样的？未来我们会开发更大规模的基础大模型吗，还是把精力更多投在行业场景优化方面，谢谢。

A: 我们的观澜大模型包括了三层架构，分别是基础大模型、行业大模型、任务模型。为什么不是一层就够了呢？因为虽然基础大模型很重要，构建了很强的认知和推理能力，但是这样的基础大模型无论是在训练还是部署上，它的成本都是非常高的。

另外，很多具体行业的应用上，都需要非常多的行业内部知识输入，才能满足这个行业对于任务的精确解答。所以我们在基础的大模型上，又再把行业的知识输入进来，构建行业模型，而这个行业模型面向具体行业任务的时候会有更高的解决能力，它的部署成本也会优化。

最后，在我们面向一些专门的场景时，针对不同场景我们进一步的精炼任务模型，精炼出来的模型甚至可以部署到边缘侧的产品上，这是一个非常高性价比的应用模式。

关于我们对于基础模型和行业模型的策略，一方面海康会持续的投入自研的基础底座，另外一方面，我们也在非常紧密的跟踪产业界、学术界在基础模型，包括开源模型上的进展。在行业应用上，我们会面向一些重要行业，或者一些核心的行业需求，在基础模型上训练行业大模型。我们关于行业大模型、基础大模型的工作会齐头并进，并且两者可以相互促进，谢谢。

Q: 从 AI 的价值创造角度来说，在我们推出一系列的大模型和相关解决方案之后，在项目的价值量方面有没有提升，这些提升主要是体现在什么维度？或者说，从模型应用落地

的成效上来说，我们怎么去看它创造的价值？

A：使用人工智能对于我们来说有许多方面的帮助，从自身技术迭代的角度说，我们使用 AI 来帮助我们更好地做信号处理，提升产品的性能，改善原有算法的效果，可以说 AI 在这方面有非常大的帮助。如果没有 AI 对于感知技术的提升的话，海康现在要做数字化转型的业务，挑战会是非常大的。

另外一方面，大家特别关注大模型在认知方面的能力，海康在这方面也在投入布局，有不少人对这一次的推理方面的期待很大，我们都希望可以变化出更多的应用，但是从我的角度来看，这条路还是会很漫长的。在商业客户的实际场景中，落地的时候有很多细碎的、非标准化问题，但我们的客户希望我们不仅仅是给他做个咨询，而是非常的精准解决他的问题。在应用的过程中，客户希望不能有误报、漏报，算法面对这些场景，困难还是很明显的。另外，在单点上的应用做得好之后，将它成功地变成商业模式去推广，又要面临不同场景适配带来的很多障碍，所以在业务上我们还会谨慎的投入，也脚踏实地的去开拓，谢谢。

Q：公司提到在 AI 推理应用上比较谨慎，未来 AI 技术发展成熟到可以在行业稳定应用时，请问公司如何获取收益？公司的软硬件产品是否需要做全新重塑，还是进行一些适应性改造即可？

A：我们在具体的产品中添加相应的 AI 功能并获取回报，以支撑我们在 AI 上的投入。印象中，我们在 AI 上的投入就没有亏损过。公司 2005-2006 年开始做视频内容分析（Video Content Analysis, VCA），成功落地的一个场景就是 2008-2009 年的车牌识别。2013 年起，基于深度学习技术和其他各种模型，AI 技术在人脸、车辆等的识别应用上也取得了比较好的回报。

今天我们将 AI 技术应用到感知技术上以提升信号质量，以音频为例，不论是光纤或者麦克风阵列的音频产品，都使用了 AI 技术；不只是音频识别，在其他方面 AI 技术也有应用，如 AI ISP 技术很早就应用到读码上面，将误码率降低了一个数量级。

我们将 AI 技术应用到公司的产品和业务中时，是持续地做小的调整，而不是每年要做大调整或者翻天覆地的变化。AI 技术包括大模型技术应用在很多的场景中，以报警产品为例，AI 技术包括大模型技术的应用，能够提高报警的准确性，并且速度更快。

AI 技术包括大模型技术应用在很多方面，但在应用时要得到用户真正的认可、能够可持续推广、并获得一定效益，这个发展道路还是比较长的。公司对 AI 技术在推理上的使用比较谨慎，我们考虑过基于 LLM 大模型的 AI 推理，在一些行业应用于数据挖掘时也有一定

的回报，但因为没有很好的回报还不能大范围推广并应用到其他很多行业。现在不只是海康，几乎所有做 AI 的公司都面临很多挑战，可能有些特定的行业或许已经有比较好的回报了，但是在大多数行业的 AI 推理应用上，目前看不到大家想象中的比较好的回报。

对海康来说，AI 技术包括大模型技术的应用一定是系统的解决方案。用不同的算法去做不同的业务类型，用不同的产品满足不同的客户需求。有些通过摄像机、NVR、前端服务器等硬件实现、有些通过软件实现、有些可能在云端实现。有些可能通过公有云实现，有些企业不希望数据上公有云可能通过私有云实现。

海康现在的架构，包括营销体系、开发体系还是适应这种变化的，需要时我们也会适当调整内部运作机制和内部机构来适应这种变化，目前没有看到要做大的调整的需要。

Q: 关于固定资产和在建工程，公司有的项目进展比较快、有的比较慢，请问在这方面，以及未来对产业园区的计划，公司有怎样的考虑？

A: 我们过去对园区建设的规划，是基于当时的环境和对未来的预期和假设。有些园区可能因为各方面的原因有推迟，交付比预计要晚一些；也有些园区是根据过去几年产品的发展情况来做调整，有些产品线销售比较好，园区建设就会加快；有些产品线与预期有差距，园区建设就会减慢。

研发园区方面，基本上是针对研发布局的，如武汉科技园、西安科技园、成都科技园，还有杭州总部的一些建设，机器人和微影也有自己的总部园区建设。制造园区方面，在桐庐，公司投资建设海康威视全球仓储物流中心项目、海康机器人投资建设海康机器人智能制造（桐庐）基地项目；在重庆，重庆科技园一期二期项目建设已经完成，正投资建设三期项目，萤石也投资建设了萤石智能制造重庆基地项目；在武汉，武汉智慧产业园一期项目已经完成，可能会启动二期项目建设；在郑州，公司正在规划建设一个制造基地项目，进行一些大型结构件和产品的生产。

Q: 公司在年报中提到正在成为 OT (Operational Technology) 公司，请问未来固定资产投资和收入的比例，是否会逐步扩大，还是会稳定在某个水平？

A: 关于固定资产的比例，过去几年因为在园区建设方面的投入比较大，所以固定资产投资较多，接下来固定资产投资占收入的比例会进一步下降。

现在的在建工程交付完成后，预计固定资产占净资产的比例可能大致会在 15%-20%区

	<p>间，未来不太会超过这个区间。</p> <p>Q: 恭喜公司初步完成了智能物联战略的转型，公司也提到安防业务目前只是公司 AIoT 战略的一个业务方向。请问智能物联行业，跟原来的安防比，行业规模会有多大的提升？按公司在智能物联行业里的竞争力，未来三到五年，公司收入能否从千亿规模，上升到两千亿、三千亿的规模？</p> <p>A: 目前，短期内我们没有两千亿、三千亿收入规模的想法，可能再过十年、二十年也许会有。安防业务未来还会有一定的增长，只是随着我们业务规模和市场份的提高，增长速度可能变慢，这是正常的。</p> <p>在智能物联（AIoT）方面，经过这些年的发展，我们看好面向企业数字化转型的产品和解决方案，大家都特别希望这个市场规模能够量化，能够提供一个比较准确的数字，我们的确没有这个能力，有句话说“我们往往会高估 1 年的变化，低估 10 年的变化”，未来一两年的变化受太多因素影响，看十年后可能会更准确一点。我们可以看看一些提供数字化产品的企业，西门子 2006 年提出业务面向企业数字化转型，在过去十七年中，业务差不多做到了 300 亿欧元规模；爱默生面向企业数字化转型的产品，包括流量计、液压计、温度计等仪器仪表，差不多做到 70 亿美元规模；其他一些做视频或者物联感知相关产品的企业，如做工业相机的康耐视差不多 10 亿美元规模、基恩士差不多 50 亿美元规模。海康很早就开始进行相关规划，提供面向企业数字化场景的产品，虽然过去没有披露相关数据，但还是取得了一定业绩，也比较有信心。</p> <p>有句话叫“只问耕耘，不问收获”，收获确实受太多因素影响。我们希望海康提供的面向企业场景的数字化产品和解决方案能够有很强的竞争力，也打造出自己的市场竞争力，这是我们努力要做到的，也是能够做到的。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 20 日