

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：2024-5-31

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	Baryon AG Martin Wipfli Frutiger Group Luc Frutiger、Thomas Frutiger Go 3d AG Andre Gubelmann Grapha-holding Group Stephan Wintsch HSZ Group 葛文杰、钱仲霖、Stephan Kraeuchi ION Analytics 王斐尔 Realmatch 360 AG Andy Egger Rheos Capital 周欢 爱建证券 章孝林 财通证券 吴姣晨 财通证券资管 虞圳劬 诚通集团 严佳、王利 淳厚基金 朱颜小悦 德邦证券 谢文嘉、徐巡 东北证券 李昊伦、王堃宁、蔡文清、唐凯、冯浚瑒 敦和资管 丁宇轩 富国基金 于洋 工银瑞信 单文、郭照阳、胡志利、张洋、金兴 广发基金 卓德麟 国盛证券 陈泽青

国投瑞银	钟婷霞
国投证券	夏瀛韬
国信证券	蔺亚婴
杭州博信投资管理有限公司	郑国敬
华安证券	来祚豪
华泰保险	杨帆
华泰证券	袁泽世
华夏基金	周天翎
建信养老	陶静
民生证券	杨立天
南方基金	何欣冉
平安证券	徐勇
氢创投资	戴俊彦
融通基金	商小虎、李少君、何龙、张文玺、刘安坤、吕寒、 廖浸雯
睿远基金	赵枫、杨维舟
上海麦臻股权投资基金管理中心	陈铭佳
太保资产	王喆
天风证券	冯浩凡
西南证券	罗紫莹
银河证券	冯雨淇、吴砚靖
源达研究	沈佩玉
远信投资	吴鹏飞
长江资管	刘舒畅、诸勤秒、杨书权
浙江启博知识产权运营有限公司	尤麟博
浙商证券	张家麟、朱唏毓、刘雯蜀
中财九思	闫亚州
中财先锐	葛飞龙
中财薏青	高雄杰

	<p>中财招商集团 高茂林</p> <p>中财贞水 陈天水</p> <p>中泰资管 王若晞</p> <p>中信建投 应瑛</p> <p>中邮保险 张雪峰</p> <p>重阳投资 贺建青</p> <p>资盈贸易 郑思雅、王教栋</p>
时间	2024年5月7日-2024年5月31日
地点	电话会议及现场会议
上市公司接待人员姓名	<p>高级副总经理、董事会秘书 黄方红</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: 公司从21年提出“智能物联”，到23年提出“场景数字化”，定位为“OT”厂商，这些转变会给公司的产品、业务带来哪些转变？</p> <p>A: 公司从8年前开始拓展各类感知技术，从可见光到厘米波、毫米波、远红外、中波红外、短波红外、紫外、X光等，还有次声波、声波、超声波，同时融合AI技术，逐步构建和完善AIoT的技术体系。安防业务现在只是公司AIoT战略的一个业务方向，经过这些年的发展和积累，我们把这些多维感知、人工智能、大数据技术也应用到企业经营、社会治理活动的场景中去，开拓“场景数字化”作为公司战略的另一个新方向。</p> <p>目前，公司沉淀了丰富的感知技术，并将技术产品化，陆续推出许多数字化产品和解决方案。比如在新能源汽车生产过程中，需要对一些零部件做搅拌摩擦焊的检测，过去是要破坏式抽检，而现在的超声产品，可以进行无损全检，既减少了损耗，也对每一片焊接件都做了数字化记录，从而整体上提升了良率。还比如在很多制造企业中，皮带的运行状态很难监测，我们采用振动光纤的技术就可以检测皮带托辊是否磨损，用线扫激光可以检测皮带是否撕裂，用摄像机、毫米波雷达检测皮带是否跑偏等等问题，保障生产的正常运行。</p> <p>海康目前积累的硬件品类已经超过3万种，软件产品200多款，未来我们还将继续完善技术体系，拓展迭代更多产品和方案，助力企业经营环节的提质增效、降本降耗。</p> <p>Q: 场景数字化业务对于公司财务方面的提升如何？未来的空间如何？</p>

A: 场景数字化业务的下游和安防很类似, 都是比较分散的。并且, 很多数字化转型的业务还在初期, 空间还在扩展中, 我们也想搞清楚一个个场景的空间, 但对客户需求的理解需要一点点进步。就以皮带检测为例, 全国皮带有多少根, 不同规格, 不同场景的数量是多少, 长度是多少, 针对不同场景里的客户方案, 我们应该用多少种产品去应对, 怎么去定价? 许多问题没有标准答案, 客户的需求层次高低不一样, 要一个个在项目上探讨, 所以这些新的场景目前来看还难以准确的量化。

但是, 场景数字化、数字化转型在未来一定是长期增长的业务, 企业对于提质、增效、降本诉求会持续存在, 而行业的门槛也高, 且目前在全球来看, 没有类似海康这样可以提供 AIoT 全链条能力的企业, 尤其难得的是, 我们的技术储备, 场景积累, 渠道优势、制造能力等方面的能力, 也和数字化转型的业务比较适配。长期来看, 产业的潜在空间足够大, 我们很有信心。

Q: 大模型的技术投入路线, 是更多投在把基础大模型做大规模上, 还是更多投在场景优化上?

A: 海康的观澜大模型包括三层架构, 底层是基础大模型, 中间有各个行业的大模型, 最上层是任务模型。我们在三个层次都需要投入和维护, 这样的架构更适合智能物联行业。

我们的算法首先是围绕感知应用进行, 每一个感知的场景不一样, 仅仅依靠基础大模型是无法解决问题的, 需要非常多的具体场景素材、行业专业知识对大模型进行调试, 构建具备行业知识的行业模型, 基于 know how 来锻炼对于行业问题的解决能力。在行业模型之上, 我们又会把更具体的任务知识输入进来, 解决更细化的问题, 从而也能优化部署成本。

所以我们对于大模型的投入策略是两者兼顾, 相互促进。我们既会持续投入自研的基础底座, 密切跟踪产业界、学界的一些基础模型、开源模型的进展, 也会不断补充一些核心的行业和任务的知识及需求, 训练行业模型和任务模型。

Q: 在场景数字化的背景下, EBG 发展前景如何? 下游比较好的行业有哪些?

A: 我们认为 EBG 市场未来的增长是比较好的, 不同企业的痛点不同, 但是追求提质增效、降本降耗的诉求是不变的。过去中国的制造业优势主要依赖于我们的劳动力成本优势, 而这种优势正逐渐减弱, 国家也在提新质生产力, 因此未来帮助制造业继续保持领先, 技术投入和转型升级是每个行业的必答题。

海康的业务一直围绕信息的采集、处理、分析来做。可见光是公司业务的起点，后面我们沿着光谱逐渐展开，拓展了红外、紫外、X光等电磁波，也拓展到声波、温度、湿度、压力、磁力等其他各类传感技术。人工智能技术、大数据技术的构建，让我们数据采集、数据处理和数据应用的能力更健全，业务更丰富。我们现在利用技术产品和方案帮企业提高产品品质、降低运营成本、提升运营效率，随着产业集中度提高，细分行业领域的企业规模进一步提升，企业在技术改造和提升方面的需求更加强烈。

目前下游行业里能源冶金、电力、工业制造、商贸等增长都不错，这些流程性比较强的制造业和商业板块也是数字化转型发力的重点。未来我们会继续依靠扎实的技术投入谋求更快的业务增长。

Q: PBG 目前表现如何？全年来看的判断如何？

A: PBG 业务整体受政策影响相对更大，一季度政府专项债新增幅度不大，会影响项目落地进度。但我们也看到一些积极因素，有一些过去几年持续耕耘的大型项目逐步落地，我们也有一些多维感知的新产品陆续发布，虽然业务起量需要时间，但随着产品的推广落地，对业务可以形成更强的支撑。

往未来看，我们可以看到 PBG 业务结构在不断变化，有一些表现不错的行业会成为 PBG 增长的新动力。比如说交通管理行业，过去 20 年城市的汽车保有量大幅度提升，道路虽然也在不断新建，但始终赶不上全社会出行需求的增加速度，而不少地方交通管理的手段与 20 年前并没有发生非常大的变化，那么未来 5 年、10 年如何解决城市交通问题？海康有可见光、毫米波、交通引导和信号控制设备，也有经过实战检验的交通管理系统，以及保障业务落地的组织和生态伙伴，我们可以为老百姓的高效出行贡献一份自己的力量。还有去年增发的水利水务、应急管理相关的万亿国债，项目清单已经确定，一些项目已经在逐步开工推进，这也是 P 端的业务机会。

总体来说，PBG 业务未来会是相对稳健的，目前正在逐步筑底，最困难的阶段基本过去了。

Q: 公司正在成为一家 OT 厂商，也意味着将会面临很多垂直领域的竞争，我们将如何应对？有哪些优势？

A: 从产品成熟度的角度说，我们一类产品是做国产替代，另一类是过去的场景里还没

	<p>有现成产品的，比如搅拌摩擦焊的超声检测、煤质的成分分析、印染散射率的检测等。总体来说，海康一方面对比海外和国内垂直领域厂商有制造优势、规模优势，另一方面，因为长时间的投入积累，建立了比较深厚的底层技术集合，在多项技术融合、发挥软硬件协同性、算法快速迭代等等方面也具备竞争优势。</p> <p>Q: 当前宏观环境下，现金流回收情况如何？</p> <p>A: 目前的经济状况下，可能有部分项目账期和以前相比会有所拉长，这是目前环境下的行业的普遍状况。但我们的业务主要是同系统集成商、经销分销商做交易，对业务伙伴的信用额度管理比较严格，也要求合作伙伴对应收款提供担保，并且逐期审核抵押资产的状况。海康一直以来对于应收的管控是比较有效的，虽然在财务上我们会比较谨慎严格地进行计提，但是实际的坏账率很低，各期都有已经计提的账款冲回，抵消当期数字。</p> <p>对于滚动到期的应收款，我们的收款要求也比较严格。在报表端，从经营性现金流的状况里也可以看到，公司的经营始终保持稳健。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 5 月 31 日</p>