

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：2021-10-23

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（_____） </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> APS Asset 张清； Arohi Asset Vivien Cao； Athena Capital Frank Wang； Bernstein Kate Xiao、Dien Wang； Bloomberg Intelligence Sean Chen； Broad Peak Steven Huang； CCBI Cathy Chan； CEBI Leo Luo； Chongyang Investment 赵阳； Citi Bank 林子濠； CLAMC 高奕昂； CMBI Marley Ngan； Credit Suisse Kyna Wong、沈宇峰； DCG Capital Milton； Essence Securities Jing Huang； Foresight 刘志敏； GIC Bob Qian Tianchen； Grand Alliance Annie Su； GS Jacqueline Du； J.P. Morgan 许日、蔡景彦、冯令天； Janus Henderson Lin sSi； Jarislowsky Fraser Shuang Yun； Lingren Asset 余高； LMR Partners Jinsong Du、应豪； LST Capital 黄智； Mamson Group Jason Lao； Morgan Stanley Tom Tang、Andy Meng、； New Silk Road Investment Shan Rui Yeo； UBS Wendy Zhang、Thompson Wu、蔡迪； UG 公司 Raymond lin； 安信基金 孙凌昊、陈一峰、聂世林； 安信证券 姜嫋嫋； 安信资管 顾文博、林芸； 百叶资管 唐平芳； 宝盈基金 容志能； 鲍尔太平 周俊恺； 毕盛投资 王兴林； 炳申投资 黄力文； 博道基金 张建胜； 博道基金 张伟； 博笃投资 叶秉喜； 博时基金 蔡滨、张晔、蒋娜、黄继晨、陈鹏扬； 渤海汇金 徐中华； 财富证券 何晨； 财通资管 邓芳程； 常春藤资产 程熙云； 昶元投资 姚德昌； 晨星亚洲 李旭旻； 晨燕资产 倪耿皓； 成芳投资 郭敏芳； 诚旸投资 谢凯、尹竞超； 承势资本 朱奇； 澄怀投资 耿耘； 创金合信基金 周志敏、张晓雅、陆迪； 纯达基金 冯东东； 淳厚基金 薛莉丽、龚勋、王晓明、翟羽佳、陈基明； 大成基金 李博、于威业、李依； 大道至诚投资 蔡天夫； 大家资产管理 石泰华； 淡水泉投资 裘潇磊、陈晓生； 淡泰资本 张佳伟； 德邦基金 陆阳； 德邦证券自营 江杨磊； 德毅资产 陈升； 砥俊资产 唐皓； 第一上海证券 林华勇； 东财基金 包戈然； 东方阿尔法基金 陈渭文； 东方港湾投资 黄海平； 东方基金 严凯； 东方马拉松投资 任兵； 东方证券 王树娟、江舟、张开元、蒯剑； 东莞证券 张强； 东海证券 易尚； 东吴基金 江耀堃； 东兴基金 张胡学； 东证资管 韩冬、张明宇、李响、王延飞、秦绪文、胡伟； 敦颐资产 赵捷； 恩宝资管 鲁洋洋； 泛海投资 江海军； 方圆基金 董丰侨； 丰岭资本 金斌、李涛； 复星保德信人寿保险 朱怡琳； 富安达基金 吴战峰； 富国基金 陈天元、蒲世林、张啸伟； 富荣基金 毛运宏； 高盛亚洲 吴雨鹤； 高盛资产 郑宇评； 高毅资产 张新河、姜思辰、刘丹、谢鹏宇、张继枫、张阳； 工银瑞信 杨柯、马丽娜、任燕婷、王丙延、张伟、曾剑宇、李剑峰； 光大证券 肖意生； 广 </p>

发基金 张芊、观富钦； 广发证券 刘文静、杨小林； 国都证券 余卫康； 国海证券 厉秋迪； 国华兴益保险资管 韩冬伟； 国金基金 吴志强； 国君资管 肖凯； 国联证券 王晔； 国融基金 汪华春、贾雨璇； 国睿汇鑫 张汉驹； 国盛证券 申浩然、杨烨、陈泽青、刘嘉元； 国寿养老 李彪； 国泰基金 胡松、张阳、杨飞、李恒、刘波、申坤； 国泰君安证券 刘堃、邓一君、原嘉聪； 国泰君安资管 肖莹； 国泰人寿 王汉秦； 国投瑞银基金 朴宏瑞； 国新投资 张济； 国信证券 黄浩峻、李梓澎、库宏焱； 国元证券 张静、耿军军、彭伟、陈图南； 海富通基金 王经纬； 海通证券 洪琳、杨林、杨昊翊； 海通资管 邹立、童胜； 杭银理财 薛翔； 何正投资 刘哲； 和谐汇一资管 梁爽、凌晨、张鸿羽、周园园； 和谐健康保险 王思乔、王学伟； 和煦智远基金 陈慧超； 河床投资 张建宾； 河清资本 吴嘉浩； 恒安标准人寿保险 张宇； 恒生前海基金 邢程； 恒远资本 李静、张立东； 弘毅投资 王超； 弘毅远方基金 韩笑、马佳、周鹏； 弘则研究 欧阳志宏； 红筹投资 蔡劲东； 宏道投资 庄自超； 泓澄投资 金善玉、徐哲桐； 厚积投资 房若晴； 华安财保资管 李阳； 华安基金 吴运阳、饶晓鹏、范伟俊、杨明； 华安证券 夏瀛韬； 华宸未来基金 李柏汗； 华创证券 孟灿； 华创资产 孙元； 华创自营 王悦； 华富基金 蔡静、王帅； 华睿科技 王炜； 华泰柏瑞基金 李学涛、陆从珍； 华泰证券 黄乐平、陈钰、林文富； 华泰证券资管 刘瑞、徐紫薇、陆海燕； 华天龙资产 李华； 华夏基金 吕佳玮、林青泽、刘明宇、徐恒、施知序； 华夏未来资本 褚天； 汇博资本 龙杰； 汇丰晋信基金 徐彝、黄志刚、黄立华、许廷全、李凡； 汇添富基金 夏正安； 惠善投资 王文辉； 惠升基金 彭柏文； 惠正投资 李平； 翊鹏投资 夏志平、赵天武； 基恒投资 汪敏； 嘉实基金 刘智琦、杨欢、王明明、王丹、刘美玲、谢泽林、胡涛、彭民、刘晔、王贵重、吴昊； 嘉峪投资 滕卓呈； 见龙资产 郜全亮； 建信保险资管 何利丽； 建信基金 刘克飞、左远明； 江信基金 王伟； 交银康联资管 王玉英； 交银人寿 周捷； 交银施罗德基金 王少成、郭斐、刘庆祥、周中； 金涌资本 黄正弘； 金友创智资产 史献涛； 金元顺安基金 张博； 京东安联财产保险 侯兴阳； 旌安投资 曾少聪； 景林资产 徐伟； 景领投资 王胜； 景顺长城基金 张雪薇、程振宇； 九泰基金 周田、刘源、黄皓、邓茂、谭劭杰、黄振威、赵万隆； 久期投资 张雅容； 玖龙资产 徐斌； 玖鹏资产 陈虹宇； 开源证券 陈艾琳； 凯读投资 邹颖、方睿； 凯丰投资 曹博； 凯盛融英 吴忠林； 凯思博投资 宗佳颖、徐涛； 瞰道资产 刘旭； 康曼德资本 毛闻宇； 宽远资管 陆忆天； 坤阳资管 熊兴华； 雷根基金 李峥嵘； 雷钧资管 杨建彪； 理臻投资 张伟； 瓴仁投资 张辛洋； 聆泽投资 朱伟琪、翟云龙； 陆宝资管 田肖溪； 马可孛罗至真资产 黄晨； 马来西亚国库投资 崔鹏翔； 麦格理证券 Erica Chen、张钧涵； 茂典资产 周俊安； 民生加银基金 刘霄汉、刘昱含； 明世伙伴基金 孙勇、霍霄、黄鹏； 明亚基金 边悠； 南方基金 孙鲁闽、郭东谋、郑晓曦、李锦文、章晖、朱茱扬； 宁泉资产 王修艺； 宁泉资管 曾铭伟、陈冠群； 农银理财 公晓晖； 诺安基金 杨谷、刘慧影、张伟民； 盘京投资 陈勤、王莉、石坚； 磐厚动量 胡建芳； 朋元资管 秦健丽； 鹏华基金 范晶伟、谢书英、贺宁、董威、林嵩； 鹏扬基金 罗成； 平安基金 黄维、李化松、张淼； 平安养老保险 蓝逸翔、邵进明； 平安资管 孙峥、刘宁、彭茜、李杰、傅一帆； 千石投资 胡洋； 前海禾丰正则资管 汪亚； 前海开源基金 梁策； 前海人寿资管 梁廷； 前海天谋投资 顾九明； 乾和基金 张哲； 桥河资管 Ryan Wang； 钦沐资产 于洋、柳士威； 清和泉资本 赵

群翊；人保养老 李金阳；人保资产 奚晨弗；荣泽石资管 于淼；融通基金 孙卫党、李进；瑞华投资 章礼英；瑞士信贷 Chenyu Sun；睿璞投资 郑劼、何激；睿远基金 尹世君、金宇、杨维舟、朱璘；润晖投资 苏李；三井住友资管 胡文菁；森锦投资 刘林轩、高峰；山西证券 吴桐；陕西投资 戎雪峰；善渊投资 唐聪；上投摩根基金 李博、黄进；上银基金 卢扬、徐帆；尚科投资 江建军；申万宏源证券 刘洋、秦庆、沈安琪、施鑫展；盛树投资 卢建宁；拾贝投资 陈俊；世诚投资 陈之璩；双安资产 宋彬；素凯资产 Jonny；太保资产 王喆；太保资产 玉春闵；太平洋资管 吴晓丹、郭骁勇、张玮、叶培培；太平资产 秦媛媛、黄少杰；泰康资产 倪辰晖；泰山保险 张东华；泰旻资产 汤明泽、刘天君；天风证券 王倩雯；天合投资 白永平；天弘基金 陈国光、刘萌萌、杜昊、周楷宁、张磊；同犇投资 刘慧萍、李明、童驯；彤源投资 张乐；拓璞基金 俞海海、邹臣；万和证券 田明华；万家基金 陈飞达；万正资产 韦明亮；文博启胜投资 吴欣然；西部利得基金 陈蒙、邢毅哲；西部证券 吴姣晨；西南证券 吴波；熙山资本 余继刚；先锋基金 曾捷；先翎资产 黄浩；欣兴基金 甘宗卫；新华基金 陈磊；新华资产 马川、陈朝阳、林建臻；信达证券 李少青；兴全基金 乔迁、谢治宇；兴泉投资 陈勇；兴业国信资管 邱尧贝；兴业基金 张诗悦、徐玉良、邹慧、姚明昊；兴业证券 锆正宵、王恬恬、姚康；兴业证券自营 熊彬正；兴证全球基金 虞淼、季文华、程剑、陆士杰；兴证资管 王正、匡伟、范驾云、杨亦；秀龙财富 秦威；寻常投资 杜凡；循远资产 刘勇；衍盛资管 毛端懿；阳光保险 祁媛媛；野村证券国际 刘梦楠；易方达基金 于博、倪春尧、张坤、黄鹤林；易鑫安资管 何旭、王青晨；奕金安投资 黄亚坤；毅木资产 陈锡伟、祝俭；银瀚投资 陈金红；银河基金 田萌；银华基金 倪明、郭磊；迎水投资 邹帅；盈峰资本 张珣；永安国富 王俊韬；甬证资产 牟卿；由榕资产 欧可升、王泽宇；友邦保险 孙豪；于翼资产 刘荟；圆信永丰基金 马红丽；源峰基金 翁林开；源乐晟资产 马兰馨；远策投资 李博；远望角投资 翟灏；粤开证券 方科；云麟资管 杨申；泽履资产 陈一羲；泽兴基金 李思远；长安基金 崔甲子；长城基金 杨建华、陈良栋、余欢、杨维维；长城证券 任思佳；长见投资 唐祝益；长江养老保险 钱诗翔、邹成；长江证券 吕天赐、方子萧、谢尔曼；长江资管 罗聪、施展；长金投资 郑钊源；长青藤资管 付小林、许鹏；长盛基金 杨秋鹏、郭堃；长信基金 朱垚、孙玥、陆晓锋；招商基金 陈西中、张大印、李毅；招商证券 潘安乔、李玲、张益敏；招商资管 吴彤；招银国际 李博文；招银理财 张旭欣、张英、朱壮明、梁爽；浙商基金 陈鹏辉；浙商证券 马彬博、徐运凯；知常容投资 张志刚、高捷、汪宇飞；志开投资 王浩然；挚盟资管 史余森；中国人寿保险 王雁杰；中国人寿资产 赵文龙、赵花荣；中国投融资担保 夏向明；中航基金 陈周飞；中荷人寿保险 葛静；中集集团产业基金 陈旭；中金公司 陈星宇、夏雪、冯达、范海涛；中金基金 汪洋；中金资管 杜渊鑫、朱剑胜；中欧基金 邵洁、成雨轩、冯炉丹；中睿合银资管 董佳男；中润投资 罗志强；中天证券 刘大海；中信保诚基金 刘锐；中信保诚资产 金炜；中信建投基金 周户；中信建投证券 梁斌、王雷、荆树光；中信证券 张燕珍、李品科、卢华权、夏胤磊、胡叶倩雯、胥洞菡、于聪；中信资本 黄凯锐；中银国际证券 李博文、王达婷；中银基金 袁哲航；中银投资 王泽睿；中银证券资管 王亦琛；中邮创业基金 李培炎；中邮理财 尤超；中邮人寿保险 朱战宇；中域投资 袁鸿涛；中再资产

	<p>姜通晓；众安保险 颜阳；重阳投资 庄达、吴伟荣；侏罗纪资产 张则斌；准锦投资 唐潇鹏；卓著投资 严乐；子午投资 李威；紫阁投资 徐爽；紫金财产保险 祝兴滇；</p> <p>CPS 中安网 曾苑兰；兵工财务 罗鹏；深根固柢生命科技 潘惠强；华为技术 胡庆龙；界面新闻 沈微；江森自控 张淳杰；金圆环保 金益晨；欧菲光公司 张威震；前海智腾发展 尹志力；森思泰克河北科技 李彦龙；信盈达电子 罗浩龙；</p> <p>个人 李苏宁、向华斌、卢国仙、马修、杨浩天、马海华、孟海忠、黄庭均、李国华、王立钢、张玲、李泽宏、杨鲁萌、张美娟、郭敏、王平然、饶小飞、彭永胜、马远喆</p>
时间	2021 年 10 月 23 日
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	<p>高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士；</p> <p>高级副总经理 徐习明先生</p>
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>2021 年前三季度，全球疫情、国内疫情仍然时不时对经济复苏和经济活跃造成一定的冲击，全球供应链紧张对生产制造的稳定性和持续性带来冲击，物流运力紧张和运费高涨给海外物流带来较大的挑战，地缘政治带来一些地区的紧张氛围，等等问题，给企业的正常经营增加了很多不确定性。报告期内，面对复杂的经营环境，我们专注业务开拓，不断完善和优化内部运营，为应对不确定性的冲击做一些准备，前三季度公司实现营业收入 556.29 亿元，比上年同期增长 32.38%；实现归属于上市公司股东的净利润 109.66 亿元，比上年同期增长 29.94%；前三季度毛利率 46.33%，保持稳定。第三季度单季营业收入同比增长 22.41%，归属上市公司股东净利润同比增长 17.54%。</p> <p>从国内外两方面看前三季度经营情况：</p> <p>国内业务，3 个 BG 在第三季度均实现了正增长，其中 SMBG 继续保持较快增长，公司通过海康云商等平台工具的部署推广，加强与经销伙伴的线上线下联动，丰富营销手段与可售产品种类，提高竞争力；EBG 的增速继续保持，企业用户数字化转型升级、降本增效、机器换人等方面，均有较大的可为市场空间，EBG 业务的持续增长有较好的基础。PBG 行业受宏观环境影响较为突出，政府资金紧张、国内疫情管控、极端天气造成灾害等多方面的因素，抑制 PBG 部分需求的明朗，部分项目落地周期进一步拉长。公司依托产品线丰富、营销组织下沉、软硬件能力均衡等多方面的优势，扎实耕耘众多行业和各个区域的项目，继续保持业</p>

务稳健开展，降低外部环境变化带来的业绩波动。

海外三季度继续保持平稳增长。各个国家和地区仍然在一定程度上受到疫情影响，但与去年同期相比，大部分国家和地区的环境都有了好转，经济活动基本复苏。国际物流受船舶拥堵和延误等影响，导致运力持续紧张，运费大幅上涨，预计货运压力短期将会持续。受供应链紧张的影响，产品供应紧张问题依然存在。我们继续坚持海外市场开拓一国一策，努力降低供应链与物流的影响，推动海外销售产品结构的优化，保障海外业务持续稳定增长。

创新业务前三季度保持快速增长，实现营业收入 92.4 亿元，同比增长 88.6%。

公司前三季度的毛利率基本稳定，一方面原材料价格上涨带来生产成本的上涨，另一方面由于全行业都受到供应链短缺问题的影响，供应紧张问题持续存在。我们在生产、交付和定价方面做更多精细化的运营管理，保证持续稳定供货，根据市场情况适当调整部分产品的售价，做好各方面的平衡发展，维持较为稳定的毛利水平。公司的销售、研发、管理费用的支出，随着各季度销售收入的扩大，费用率水平逐季有所降低，总体平稳。

三季度末存货金额继续增加，归属于创新业务的存货也在持续增长。预计原材料供给紧张问题还将在一段时间内持续，公司将继续保持高库存的政策不变。关于存货体量规模较大可能带来风险的问题，由于公司生产的硬件产品生命周期较长，我们预期更换物料导致原材料呆滞的整体风险较小，公司财务部门会严格遵守有关会计准则要求，计提存货跌价准备。目前公司在手现金充沛，公司将努力采取各种必要的举措保障业务稳定开展。

展望四季度，宏观经济存在较大的不确定性，供应链紧张、货运紧张及运费大幅波动的局面将持续存在，以及近期还有能源紧张的问题，外部环境的不确定性，对企业运营管理工作带来巨大的挑战，同时，我们也相信公司当前丰富的产品线、众多的行业解决方案、贴近用户的营销团队、柔性的工厂制造能力等方面的特点，将支撑海康威视整体业务保持稳健增长。

二、Q&A 环节

Q: 海康的业务还是和固定资产投资，特别是房地产投资有比较强的相关性，宏观方面三季度地产负增长、固定资产投资也不大，但海康却仍然保持 20%以上的收入增长，请问是如何实现的，往后看宏观对我们公司的业绩会有什么影响？

A: 刚才您讲到海康业务与地产相关性，我们是这样理解的，地产其实也属于宏观经济中一个重要的产业，宏观经济好了，地产也相对好了，可能就会推动公司业绩的发展，这个

趋势可能造成大家感觉他们之间的关联性非常大的错觉。在智慧建筑产业当中，这个关系确实是体现的比较直接，因为智慧建筑的业务的确是单从这个行业当中去做产出的。现在地产严管这些政策确实也会影响我们智慧建筑这个行业，这块业务未来的发展空间，还需要我们去琢磨，智慧建筑未来的业务开拓是依托于过去规模的快速增长，还是在存量的业务当中去做更多精细化的分析和管理的，这是一个挑战。但是除了这个行业之外，海康还有众多其他的行业，他们与地产的关系没有那么直接。

我们再来看宏观，分析师对宏观经济影响各个行业的分析比我们单一个体企业的维度会更全面，更客观。企业越大，与宏观维系的方面更多。小企业可以通过推出新的产品线，开拓新的行业，或者发现新的机会点这些方式来弥补因为某些其他行业发展不好而带来的增长不足，因而比较容易平滑应对宏观带来的一些影响。企业规模越大，单一新增产品线或单一新增的业务开拓点就难以弥补整个宏观周期性下行带来的负面影响，所以容易随着宏观环境进行一些周期性的波动。但是企业还是有一些能动性，以海康为例，过去 20 年我们也经历了一些宏观周期性的影响，但是我们整体的波动会略缓和一些，因为企业在运营管理过程当中会做一些能动性的调控，包括提前预判以及采取相关应对举措，会让企业的表现可能比预期略好一些，这也是企业需要努力的地方，谢谢。

Q: 我们看到特别是长三角地区的很多企业都受到能源缺电的影响，对生产及成本的影响还蛮大的，对海康的运营方面的主要影响是什么？

A: 在过去 10 多年也偶有发生能源供给紧张的情况，但可能过去的经验都不足以来应对当下或者是未来的能源进一步紧张的挑战。就海康自己的工厂情况来看，目前我们的投入产出以及对能耗需求之间的矛盾并没有特别突出，我们目前还不属于马上会受到能源紧张威胁的产业。但是我们的上游工厂，有个别供应商现在已经面临能源紧张的问题，包括他们的产能供给、交付时间，可能都会因为能源的供给紧张而没有办法保障。

我们也在综合判断评估，一是在地域上对供应商进行合理的安排，二是回到存货这个问题上，进一步扩大对原材料库存的一些考量，通过这样的方式来缓解能源紧缺带来的波动性，来应对可能因为某个供应商停产而造成的齐套性不足等风险。所以目前我们有两方面的举措，一方面我们还是考虑增加库存，另一方面是协调供应商的不同配置，包括增加备选供应商等等，谢谢。

Q: 根据以往惯例，我们原材料和产成品大概在整个存货体量中各占一半，其他的一些在产品以及一些其他系的科目体量都不大，现在三季度新增的 40 亿存货中是否仍然是这样一个对半开的比例，还是有一些新的变化，存货增长的背后是一种怎样的考虑和安排？

A: 接上一个问题，刚才讲到为应对各方面紧张的问题，大策略上确实是有意在增加库存，这是公司的一个主动的策略。另一方面细分来看，在前面的业绩介绍当中提到，其中有一部分的库存增长是跟我们创新业务增加库存有关联的。我们现在有 8 个创新业务，他们大部分的业务都需要制造产品，增加库存也是创新业务应对市场波动的一个手段，所以在合并报表当中也会影响到总库存的数据。

关于产成品的库存，有一小部分的影响来自我们海外市场，因为海外货运的问题，导致客户对产品齐套性专运的要求会增加。海外货运的时间长、货运的价格高，所以尽可能保障给海外客户的订单是整体方案配齐交付的，来控制交付时间和交付成本，这可能会带来一点影响。总体来看我们的原材料和产成品大致的比例没有太显著的变化，谢谢。

Q: 现在可能大家对四季度或者后面一段时间的大环境会有一些担忧，考虑到我们今年 Q4 或者是明年上半年，可能会面临一个不算小的收入体量基数，这种情况对后面几个季度短期的发展趋势，我们是否有一个展望和预判？考虑到年报中致股东的信讲了未来三年是公司的发展机遇期，股权激励计划也定了未来四年不低于 15%复合增长的目标，面对这样一个新的大环境，我们对整个发展的判断或者指引上面会不会有一些新的思考？

A: 这个问题确实很难回答，因为把一个企业的经营拆到以季度为单位去看的时候，季度数据呈现出来更多的是经营的结果，而不能说是目标的分解，季度时长确实太短了。我们大部分的业务举措都是以年为单位，有些举措甚至是以好几年作为周期的。关于对宏观周期性的担忧，海康发展到这样一个规模，我们确实也不能豁免周期下行对企业产生的一些压力，这方面我相信大家都能理解。那么 Q4 到明年上半年基数大这个问题，我们觉得大家还是按年度的情况来看，胡总去年在年报上面讲的未来三年是机遇期这个判断仍然没有改变，我们对这个产业未来的可为空间还是非常有信心。但是因为企业在经营过程当中会受到外部环境的影响，所以有时候可能会拉长对于机遇的变现，或者对企业目标的变现的过程。

至于营业收入复合增长率不低于 15%的激励目标，目前我们没有调整的计划，既然目标定下来，不管环境好坏一点，我们都会全力以赴。目前公司内部各方面管理都比较平稳，尽管会遇到宏观上面产生的一些困难，但是我们也在找各种各样的机会来平衡，海康的产品线

这么多，行业线也多，我们希望东方不亮西方亮，总会有一些机会能够在环境不太好的时候变现的，谢谢。

Q: 请管理层再展开一下海外市场发展情况，我们有看到公司在海外一国一策的策略，哪些地区会发展的比较好？我们同时也看到有些地区，比如发展中国家，东南亚区域也受到疫情的影响比较多，今年公司对海外局部地区的增速的预期是怎样？

在运费方面，有没有看到四季度或者未来一两个季度，有放缓运费压力的情况？因为市场上也有传闻说，接下来可能过了十一、十二月货运或者航运方面就会稍微改善一点。总体上，想听听管理层对海外市场的一些展望。

A: 海外市场整体看，在当下这样的环境中，前三季度的增长还是很不错的。您刚才提到的亚洲-东南亚这块区域受疫情的影响确实比较大，包括印度、越南、印尼、马来这些过去还不错的传统东南亚国家，受疫情影响导致整个经济的活跃度比较差，经济活力比较低迷，会有这方面的问题；其他的一些国家，比如说像美国、加拿大，因为受中美关系、科技战的影响确实也会相对弱一些。剩下其他的国家目前情况都还不错：跟去年同期相比，这些国家基本上也都从疫情的冲击中走出来了；环境好转之后，经济在复苏，就会有比较多的投资信心。所以综合来看，海外市场我们有弱一点的国家，但也有发展不错的国家，所以整体还行。

对于运费的问题，目前似乎还没有看到实质上好转的信号：一个是波动性还是很强，第二个就是船舶的延误和运力的紧张还是比较明显。所以我们暂时还没有那么乐观，可能（运力紧张的状态）预期还要持续到明年，比如说到明年上半年再看一看。因为这方面海康也不是研究的特别深入，也是随行就市去看我们能够观察到的一些现象，观点仅供大家参考。

Q:关于 SMBG 业务，我们也看到因为去年的基数低，今年有比较大的补货需求。从三季度的情况来看，SMBG 增速还是相对比较领先。接下来，我们展望供应链的紧缺问题可能会持续到明年上半年，如果是这样的话，SMBG 备货的动作应该还是会持续？谢谢。

A: 关于供给紧张的问题，我们目前看应该还会持续一段时间，谢谢。

Q:黄总好，我这边有两个问题跟您请教，首先能不能帮我们展开分析一下各个业务板块，三个 BG 在三季度的经营情况，包括对四季度的展望，尤其是大家之前担心今年政府掉落，四季度 PBG 的商机是不是会有上升的趋势？在 EBG 方面，是不是能够观察到更多积极

的信号？

A:关于三个 BG, 从与宏观情况的紧密程度、资金的来源、项目的颗粒度等各个方面分析来看，依然还是 PBG 会受整个(宏观)影响更大一些。四季度就您问的高机这个部分的影响，目前还没有看到四季度会有很明显的改善，估计四季度还是会有压力的。

关于 EBG, 待会可以请我们的 EBG 徐总多分享一些。我们目前看主要还是两方面：一方面 EBG 的可为空间现在已经打开了，EBG 能够推进智慧业务的行业多种多样。另一方面，短期来看，如果宏观下行，有些行业会有压力，有些行业会好一些。我们过去几年的经验来看，包括疫情期间，头部用户对降本增效的诉求是穿越周期的，还是愿意去做一些投入。所以整体我们展望几个不同 BG 时，还是认为 EBG 相对来说承受风险和波动的能力要更强一点，谢谢。

Q: 关于海康业务与宏观经济，包括下游景气度之间的相关性。其实我们之前也做过一个研究，通常大企业做 IT 预算的时候会更加平稳。甚至，例如像海康的解决方案能够帮助企业去提效降费的话，大企业在周期不景气的时候，反而会增加这种升级改造的意愿来增加自身的竞争力。所以海康做 AI 赋能这块业务，是不是会帮助弱化周期，甚至说可能有一定的逆周期的属性？

A:关于这一点我们是有信心的，降本增效这一块的投入可能跟周期没有必然的关联，所以我们对 EBG 的业务也非常期待。

A: (徐习明) 宏观经济确实有一些压力，对 EBG 部分业务同样存在着压力和挑战。比如智慧建筑业务，我们看到今天上半年实际开工面积和竣工面积是上升的，我们的业务也因此受益。但同时我们也观察到地产商拿地是非常谨慎的，所以我们预计今年下半年到明年，比如三季度中，智慧建筑行业是会有压力的。教育领域在目前政策下，有一些项目也在承受压力。

但同时业务上的机会点也很多，比如碳中和、碳达峰的政策之下，能源企业对于吨钢吨煤效益都提出了更高的要求，这也迫使企业需要通过数字化手段来加强精细化管理。同时我们看到制造业的转型升级、机器换人需求在增多，制造业实际上越来越呈现出重资产、重设备运营的模式，在这种背景下，智能物联网的机会是很大的。另外，在财政支出结构优化的过程中，我们看到一些增强民生福祉的财政支出，比如新建学校、新建医院等等，都是有保障的甚至有比较好的增长，这对于我们业务帮助也是比较大的，这是我们业务和宏观经济的

关联。

聚焦到我们经营的微观层面，我们也在不断完善和提升我们的解决方案，为客户创造更多价值。所以我们一方面在不确定性的环境之中寻找一些确定性的成长机会，另一方面我们通过发挥自己的优势，在市场中提高市占率，希望力争穿越周期。

徐习明关于 EBG 市场的看法：

首先，我们认为 EBG 未来最大的机会，是全社会数字化转型对于智能物联网带来的巨大需求，因为构建数字孪生的过程中，智能物联网有不可替代的作用。

比如在生产过程中我们要规范作业行为，再好的 SOP（标准操作程序）也只是在纸上，信息化是把纸上的记录变成在电脑里，只有通过智能物联网，才能真正做到有效的事前控制、事中的规范和事后的分析，真正把企业规范作业行为的需求数字化。在事前控制上，比如说很多生产场景里，吊车、叉车的驾驶要求必须有两个符合资格人员才能开动，我就可以通过智能物联网来判断是不是达到要求，如果不符合要求，可以通过电子钥匙等等形式让车辆开不起来。在事中规范上，比如对于一些危险操作，可以通过电子周界判断人员有没有越界，是不是按照秩序来执行操作步骤，只有通过智能物联网，才能够落实好事中的提醒和规范。在事后分析上，我们知道往往一次事故背后往往有数十次、数百次的隐患发生，通过视频感知我们能够真正发现在作业过程中的隐患，是否是安全培训不够，或者是作业流程设计不合理，这样才能把事故消灭在隐患的排查之中，也才能够把企业规范作业行为这个需求真正落实。

再比如说我们现在很看重设备设施管理，在管理过程中，信息系统会构建一个设备的台账，但智能物联网是能够真正把设备虚实结合起来，为我们后续的仿真模拟，为预测性检修提供数据的基础。

从行业的角度来看，双碳政策正在深度改变能源行业，我们相信这个过程会给我们带来巨大的机会。整个电网从输、配、变、用、储能，到基建、安置，都会通过智能物联网手段变得更有效、更智慧，使整个网络能够高效的运营和维护。另外我们看到大型的风光一体发电基地的建设，为我们远程的巡查巡检提供了巨大的舞台，同时这些基地也有更高的安防消防一体化的需求。碳税使能源企业更关注吨钢吨煤效益，其他的重能耗企业可能也有同样的诉求，我们的数字化手段能够助力他们更好的精细化运营，对于这些重资产设备企业，智能物联网是非常有效的数字化手段。

我们也看到现在制造业中，机器换人的趋势非常明显，也在日益变成更重资产的企业，我们围绕着设备资产管理，打造一个全要素的园区管理解决方案，内容包括人、车、物、设备、环境、能耗、安防、消防等等，这些方案在过去几年中不断迭代，目前看市场的反应非常好，有越来越多高质量案例落地。

教育行业这两年变化很大，教育双减更进一步的推动教育公平，从我们的角度看，基于音视频技术和人工智能技术的三个课堂落地，是当前推动教育公平最有效的手段之一，公司前期做了很多研发和试点的布局，今年已经在不少地市成功落地，也取得了不错的效果，同时我们在教育立德树人方面也做了一些布局，也实现了有效的产出。

传统的地产智能化业务在面临挑战，但是今天我们也看到地产企业越来越重视建筑过程的数字化和建筑供应链的数字化。我们知道建筑行业一直是 GDP 中占比最大的一个行业，但和农业一样，建筑行业的数字化的水平是比较落后的，也可以说是相对来讲空间最大的。我们看到建筑行业数字化不光被乙方的施工企业重视，现在甲方地产企业也日益重视，基于资产运营的物业数字化仍然有巨大的机会。

公司在全光谱智能物联网的布局，以及统一软件架构、人工智能开放平台、大数据能力的打造，为 EBG 业务的发展打下了坚实的基础，由此上述的种种需求才能比较好的落地。我们立足于智能物联网来推进行业的数字化转型，在这个过程中，我们认为有 4 个方面的能力非常重要。

第一个能力是 AI 的工程或落地，我们看 AI 应用发展的过程，从早期的科研化，到后面的场景化，再到今天的工程化，AI 感知结果和软件工程结合形成管理闭环，和机械工程结合起来推动自动化，和数据工程结合来实现认知洞察。第二个能力是低代码引擎，通过低代码的方式来支持业务部门快速迭代数字化的应用。第三个能力是多模感知的融合，第四个能力是视频和增强现实技术的融合，为数字世界打造操作界面。

过去两年我们在这 4 个领域不断努力，可以讲取得了一定的成效。我们成立了 AI 工程化创新服务部，和业务深度结合，和软件工程、机械工程结合，由此落地 AI 应用，解决了一些以前落地效果不佳的项目，取得不少成功的案例，为用户真正创造价值。我们去年推出基于统一软件技术架构的低代码巡检引擎，现在已经在几百个用户项目中落地，能够大量减少定制工作量，部分项目减少幅度达到 90%。帮助用户快速的实现基于智能物联网的数字化应用。EBG 和公司的产品、技术部门合作，洞察市场需求，也推出了一系列的多模融合感知产品。通过视频技术和增强现实技术的融合，推出园区 AR 一张图、AR 车间，去年在一个省

就产生了上百个应用。今年巡检引擎和 AR 车间都会推出下一代产品，我们期待有比较好的市场反馈。

所以在 EBG 领域，我们认为不管形势怎么样，基于智能感知的数字化转型市场机会还是非常大的，而且基于我们的业务布局，未来还有继续深入做业务认知洞察的空间。现在最重要的是找到可复制的方法，做好用户交付，产生价值，这是成败的关键。我们已经有一些心得，也看到一些曙光。

Q: 感谢徐总对 EBG 业务的介绍，我理解海康的工程化落地能力、人才布局形式和碎片化市场比较吻合，这些是我们 EBG 业务发展很大的优势，想请问徐总如何理解我们的核心竞争力？

A: 海康是一个在技术上持续研发投入的企业，包括我们的 AI 开放平台、统一软件架构，这都是能帮助我们在碎片化场景中快速落地的能力。在行业理解上，如果说 EBG 这两年有一些进步的话，我们对于行业的洞察和理解能力也是帮助我们能够比较好、比较快发现用户价值需求的。同时还要说我们在资源布局方面，有全国广泛布局的营销服务体系，我们的服务渠道无论对于我们政府信息化、数字化业务落地，还是对于我们企事业的业务都有很大帮助。

我们的业务是碎片化，也是场景化的，我们都在围绕着业务的小闭环在提供价值，比如设备资产管理的闭环、比如巡查巡检的闭环，比如教育行业三个课堂的闭环。我们把业务在小闭环里串起来，然后通过业务的闭环和管理的闭环给用户创造价值。这对于从业者来说是一个挑战，需要的是能有深入的理解，也能够具备帮助用户转型的能力。

Q: 关于创新业务部分，前三季度超过 92 亿，而上半年是不到 56 亿，也就是说三季度依然有很迅猛的增长，能不能介绍一下创新业务发展的具体情况以及后续的展望？

A: 创新业务各个公司发展都挺快的，有些成立时间长一些，比如萤石、机器人，大家会熟悉一些。今年汽车电子的发展情况也很不错，微影去年做了重组，把从传感器芯片制造到产品提供的价值链都打通了，产生了合力，发展也不错。其他的业务比如存储、消防、安检、慧影，都瞄准各自的定位市场，我们认为未来都有不错的发展空间。

Q: 在海康机器人业务开拓中，未来对于锂电池、新能源车行业方面的发展机会如何？

A: 海康的机器人业务分几个方向，包括工业相机、AGV，以及行业级无人机。工业相机

领域，海康机器人已经是国内工业相机市场重要的供应商了，我们会对各个细分客户做各类的应用，您提到的两个方向，如果说这些工厂的自动化程度还不错的话，我相信一定会用到一些工业相机，做各类产品和元器件的定位、测量、识别、分析等工作。不过具体某个细分方向的应用情况或者是客户信息，我们不方便披露，我们的产品往往被集成在一个更大规模的自动化整体方案之中，谢谢。

Q:我们看到公司发公告说会有6个亿投资在海纳显智基金（产业基金）。想请教一下这块基金未来会怎么跟公司业务做一些协同，还有像这样的投资未来会不会呈现越来越多的趋势？

A: 投资这块跟公司的属性有关系，因为海康是国有控股企业，我们的实际控制人是央企，所以我们在对外投资的部分也受国资委关于投资这块管理要求的一些约束，尤其在一些项目审批的时候，可能需要比较长的评估时间和流程。

在基金层面的投资，程序会相对简单一点。我们在行业上下游看机会，谢谢。

Q:之前公司的业绩交流会上其实也送到了，政府端可能在公安交通方面有一些压力，但同时也能看到比如说像应急管理这些结构性机遇开始逐步涌现。我想请教一下。目前来看，这样的趋势大概到了什么样的阶段？之前您也说过，这些应急管理的需求释放可能还需要一定的时间，那么您现在怎样看待需求释放的情况？

A: 这个趋势正在过程当中。政府在公安交警这些传统的PBG行业中的投入，逐渐趋于平稳。如果国家牵引政策上面没有大的变化，这些行业就回到一个相对比较稳定的发展。

从产业的趋势来看，我们感觉政府民生类的业务投入可能更大一些。民生包括乡村、社区、市政、应急等方面。我们去年下半年开始逐步在交流分享，公司观察到的一些PBG行业的一些变化，都在转变的过程当中，这个变化过程还处于早期的阶段。新的行业投入和建设也需要比较长的时间周期，谢谢。

Q:关于供应链，我们也做了一些产业上下游公司的调研。目前来看，公司肯定对于库存还是会保持一个比较高的水位，但是往未来去看，库存水位还有进一步提升的可能吗？还是说就保持目前的状态？

A: 这个问题不太好回答，因为公司的库存是在不断的动态消耗的过程。我们会去看市

场当中各种物料的紧缺程度以及我们的供应商的发展变化。因为如果供应商的布局成熟，产品成熟，供给就稳定。如果供应商的产品目前还处于一个快速变化的过程当中，这个物料可能就会是我们库存管理的中重点关注的物料。我们会根据产品的分类，物料的供给齐套性，以及物料背后供应商的结构等各个方面的维度综合管理公司的库存水位。在供应紧张的趋势缓解之前肯定是高水位；库存水位会不会更高，目前不好回答，我们会不断地动态调整。

Q: 微影我们看到除了咱们把整机业务并进去之外，其实微影自身的能力还是有比较大的改善的，比如说像咱们 MEMS 的一些投产，包括可能技术能力其实也是在不断提升的过程中。因为我们看到很多 EBG 的解决方案里面，比如说智慧养猪里面大量应用到了红外的方案。想请问一下，对于未来在大的经营策略上，除了背靠海康自身的解决方案去拓展之外，在其他的一些市场上有没有拓展或者倾向性发展，比如说户外运动市场？关于户外市场的开拓，咱们在海外有非常成熟的销售渠道，不知道微影会基于咱们现有的销售渠道去做，还是说会跟原有的一些海外比较成熟的品牌合作？

A: 我们希望微影基于红外芯片、MEMS 工艺等这些能力，能够成为本领域有竞争力的公司。一方面它的产品能够供给海康，和海康的其他产品形成完整的解决方案；另外一方面微影有自己的市场业务开拓。刚才您讲到户外这个部分，目前有微影的部分产品也用于海外的民用打猎市场。

海外市场开拓方式两者都存在，海康既然海外有成熟的一个营销组织体系，大量的信息和机会点都会从这个网络传递过来。另外一方面，每一类产品都有自己的渠道，这两者是不冲突的，两者可以同时存在，谢谢。

Q: 刚才徐总提到了我们 EBG 这块有下游很多行业的拓展机会，我想问一下我们现在的市场的打法，就是从头部客户建立标杆案例，然后向其他的中小或者说标准化的客户拓展，我们有没有看到一些这方面的进展？或者说哪些行业我们可能已经形成了一些标准化或者规模化推广的案例，能不能给我们分享一下？包括我们在整个解决方案里面，有没有一些量化的指标来帮助我们理解一下方案的标准化程度的提升？谢谢。

A: 这个问题不能完全讲我们开拓的时候只瞄准头部用户，可能头部用户投入幅度或者资金方面的余量会大一些。我们在很多行业的推进中，也有中游的用户，他们有更急迫或者更强的动力往前走，首先澄清这一点。

很多解决方案在刚开始做的时候是个性化方案，一定时间之后，会成为我们的标准化产品。比如徐总讲到远程巡检的方案，巡检最早是给一些连锁行业定制的方案。现在除了连锁行业外，能源的点位巡查，都应用了远程巡检的理念，方案的表现方式会根据不同行业的特点，做很多的细化和版本迭代。第一个产品原型是这样的，通过不断的业务交流，产品也会升级迭代，这个产品可能通用性很强，逐渐变成了一个通用功能；或者是这个产品越来越专业化，逐渐变成了某一个细分领域的专业化方案，这两种变化都有。例如，我们明眸的产品是疫情期间为人体测温开发的，现在是标准化的产品；我们人证比对产品，也是标准化的产品。谢谢。

Q: 请问，我们在 To B 赛道其实是依托视觉这块切入，我们也想做更大的一个市场，但是我们也看到这个行业有其他领域的一些企业，包括之前做企业信息化的公司、一些互联网厂商等等，都想进入到这样一个赛道里来。不知道黄总您怎么看我们在这样一个更大的赛道里面，和其他跨界公司之间未来竞争的情况？包括和我们的友商在客户竞争方面，我们自己应该做好哪些事情，然后我们怎么看未来的产业竞争格局？

A: 我们没有享受过垄断的红利，所以我们从不期待没有竞争对手的行业。当我们面对不同来源的竞争对手，信息网过来的，互联网过来的，每一家都有长处，我们有不足，很多方面可能不如竞争对手，我们还是回到海康能做什么，我们会坚持踏踏实实地去想办法满足用户的需求。

满足用户需求的手段，一个是技术创新，我们认为海康所有的竞争力都是紧紧围绕在技术创新这个点上。如果别人都能做，而且已经做得很好，这样的市场海康去做的必要性就没有那么强。有一些行业现在别人做成本很高，或者说别人不要做，但是我们去看了，结合海康的技术积累，比如说我们有 27,000 种产品，而且产品类型数量还在不断的丰富中；我们有众多的行业解决方案和行业应用经验；我们有贴近用户的营销组织。这些特点组合起来，我们离用户更近，为用户去做一些创新研发，我们的成本没有那么多高，这些创新方案出来后，我们逐渐把它变成相对通用的方案，海康的竞争力就出来了。

现在看未来，我们仍然会延续这种业务模式，继续服务好我们的用户。未来挑战很大，我们有很多能力需要不断地做补充，需要我们全力以赴的面对竞争，谢谢。

Q: 看到第三季度的费用同比去年，像管理费用和研发费用还是有所上升的，然后我们也

制定了未来几年 15%的营收复合增速的规划。想请教一下在人员投入这方面，未来三年或者说经济下行的周期里面，会做怎么样的调整？总体的人效应该是什么样的一个趋势？

A：人员投入跟每年的年度规划有关系，我们的投入主要分两类，一类是为中长期的投入，一类是为年度业绩做支撑的投入，后者投入与产出会更紧密一些。我们希望未来有更强的竞争力，投入会一直持续。从投入的规模来说，我们还是会维持相对匹配。

关于人效方面，因为我们的业务比较碎片化，很多方案的应用都不是面向大品类的业务，都是细分领域的小块业务，这个小品类就意味着一个方案的应用空间或者可复制性没有那么强，和平台经济相比，我们是远远不如的，只能跟自己比。我们是只给一个用户开发，还是一个方案给细分行业的若干个客户可用，或者这个功能块是一个通用组件，分层分类是我们努力在做的。在碎片化市场当中，我们努力去找到有一定复制性的业务和产品。人效这块要大幅改善的可能性不太大，但是我们争取努力向上走，不要增人不增效、规模不经济。人效往上走需要大量的内部运营改善工作，这两年公司非常重视这块，谢谢。

Q：研发费用、研发强度，支出的方向和之前的区别是什么？看到现在开始重视软件这一块，请问这一块的产品，对应研发会是怎么样的规划，谢谢。

A：研发费用这几年确实涨了蛮多，2018 年之前我们平均的研发费用与销售相比大概是 7-8%，18 年之后逐年往上，去年是 10%多。18 年之后由于美国实体清单的影响，对于美国物料，公司做了较多的替代和重新设计，这方面也消耗掉一些研发资源。2020 年，原材料市场变得紧张，物料紧张问题导致为了能够获得相对比较充足的物料供给，我们需要开源，扩大更多的原材料供应商。不同物料之间打通的问题，在设计方案上也会需要一些调整，这方面也会消耗掉研发资源。

软硬融合是海康的特点，其中，我们会持续保持硬件的优势，硬件产品丰富，能够给用户提供更多的选择，包括产品种类和性价比；我们软件的竞争优势也在一点点的呈现。不论软硬件，都是不断需要迭代升级的，所以这方面的投入还会不断持续下去。

过去几年提的研发下沉，已经完成了一些，有些先行区域对用户的项目支撑能力已经改善了很多；还有一些对前期需求不太突出的区域，后续也会有资源下沉。

另外，因为海外现在的增长不错，所以海外软硬件的投入未来也是会持续增长的。

所以总体是两大类，一类是支持为中长期的规划进行投入，另一类是保持现有业务布局下的规模扩张带来的投入，谢谢。

Q: 19年的时候成立了的产业合作基金已有一些基金投向, 请问新成立的产业基金, 是否有比较相似的投向?

A: 目前因为投入的标的还未清晰, 只是先把投资的架构、资金的来源搭建起来。披露公告中也比较宽泛, 例如基础技术、集成电路、核心器件等等, 基本上是往上游考虑。还有机器人、智能制造等可能会跟创新业务有一些协同的效应。但因为基金的规模不大, 也可能考虑一些财务上的投资, 目前大概是这样。

Q: 未来一些关键上游的核心元器件, 是否会考虑自制? 现在有很多初创公司, 都在往这个方向走, 请问是否按照以前一样的采购, 还是未来也会往这个方向去做?

A: 因为电子产业整个产业链太长, 海康本身从产品研发到营销制造的产业链就已经很长, 如果再往上游去, 包括核心物料、芯片等都自己投入, 这个链条就太长了。某些机会来临的时候, 我们的调整会受制于整个产业链太长的困扰。另外, 比如芯片投入, 并非说海康做了就一定比别人做的好, 所以我们的核心策略仍然还是合作为主, 但在一些边缘的、特殊的、产业供给不太充分的情况下, 也不排除我们会去做一些投入, 谢谢。

Q: 看到今年汽车电子业务有比较快的增长, 能否介绍一下汽车电子的产品结构以及新客户的开拓? 另外, 之前偏 ADAS 的货会多一些, 那往 L2.5 或者 L3 这块, 是否有产品的布局?

A: 汽车电子业务的介绍在我们 20 年的年报中, 有一个专门板块讲汽车电子的业务布局, 主要分了三大块, 就是乘用车的前装, 乘用车的后装以及商用车。关于客户这个层面, 目前从车企的角度看, 内资车、合资车, 包括部分外资车厂, 我们都有合作。

我们对自己的业务定位不太蹭热门概念, 主要是我们觉得自己还达不到那个程度, 更多的是一些点上的辅助。比如司机驾驶行为的检测, 尤其是“两客一危”这样的特殊行业, 对安全要求特别高的, 例如司机是否打瞌睡, 是否开车的时候看手机, 对这样的行为进行监测并做警告提醒, 来增加驾驶行为的安全性。

往未来看, 它也有可能成为 ADAS 的功能之一, 但在当下, 我们并不强调说现在是在某个层次上的技术研发。包括我们现在行车记录仪上也有带智能的提醒, 这方面我们可能会和传统产品的功能上有所差异, 但我们自己觉得还达不到那么先进, 谢谢。

	<p>Q: 今年上半年有人员上的增长, 从下半年的角度来看, 是否有业务结构上出现了一些变化, 比如说人员的投入, 是否会带来在 EBG 增长上的一些反馈?</p> <p>A: 我们相信 EBG 肯定能够继续增长下去, 因为市场的空间还是很大的, 然后公司当前的业务状态、我们的准备等等都不错。按照徐总说的就是我们已经在这个领域做了很多的尝试, 也看见了一些曙光, 所以在 EBG 我们还是比较有信心的。谢谢。</p> <p>Q: 请问 SMBG 这块, 现在下游经销的库存大概是什么样的情况?</p> <p>A: 库存比较正常。我们不仅看 sell in, 还看 sell out。所以渠道中的库存水位一直都是 SMBG 监测和关注的一个重点, 我们认为当下都是保持一个比较健康的状态。</p> <p>Q: 是否有未来 5-10 年的发展展望? 同时未来 5-10 年, 对人效是否更乐观?</p> <p>A: 5-10 年太难了, 目前看明年可能都有很多不确定性。当然我们对自己会有期望值, 公司每年都在做滚动三年的 SP, 因为今年是大年, 所以做的是展望 5 年的 SP, 目前内部还在讨论中, 还没有最后定下来。技术的创新、产品的形态, 政府的产业政策、法律法规的变化都太快了。</p> <p>人效是个比较具体的问题, 发展展望的是一个宏观、远期的问题, 对于人效来说, 它更关系到企业内部运营的一个状态。一般来说业务状态、业务模式很成熟的企业, 人效的水平可能会比较高; 或者说我们对外部的渠道辅助以及依赖更多一些的时候, 企业的人效会更高一些。像海康当下的状态以及对主营业务的定位, 短期来看人效大幅改善的空间没有那么大。</p> <p>从运营的角度来说, 我们还是会努力的, 比如让内部部门之间的沟通更高效, 研发投入的质量更高, 生产制造的水平自动化的水平更高, 可能也会促成人效的提升。</p> <p>这方面我们是一年一年通过点点滴滴来改善, 很难跨越式的定一个大目标, 我们会回到点点滴滴的改善工作上来, 谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 10 月 23 日