

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：2020-04-25

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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（_____）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	<p>Aberdeen International Bush Chu; AMR Fund 杜劲松; APS Asset 王兴林、张清; Arohi Asset 曹海研; Artisan Partners Chen Gu; AZ Investment 刘伟亭; Baring Asset Salinas Zhang; Baron Capital 白舒扬; BlackRock Investment 林羽翔; CA Indosuez Su Qian; Citi bank Lou Rui、Arthur Lai; CLSA Securities Marley Ngan; Compass Capital Hank Ren; CPIC Investment Cheng Guo; Credit Suisse Securities Yin Jufeng、王晓琼; Dodge &amp; Cox Investment Nate Liao; EFG Asset Daisy Li; Esperon Capital Sam Li; Everest Investment Yifei Zhu; Fidelity International Tina Tian、钱俊宏、盛楠、周文群; Flowering Tree Investment Jianning Lu; Franklin Templeton Investments Tony Sun、陈徐姗、朱国庆; Goldman Sachs 黄心悦、郑宇评; Grand Alliance Asset Annie Su; Green Court Capital Lihui Tang、Wei Ke; Hidden Champions Fund Pang Qin; Hiraic Capital Vincent Han; Horizon Asset Yang Yang; HSBC Bank Anderson Chow、Emily Li、Suany sun、沈一宁; IDG Capital 云南; Inforesight Investment Xing Zong; Invesco HK Han Chen; J.P.Morgan Billy Feng Lingtian、Henry Sun、Simmy Qi; Janus Henderson Pan LiAn; Jarislowsky Fraser Yun Shuang; Jk capital Gun Woo、Sabrina ren; Kaizen Capital 李毅丹; Macquarie Funds Erica Chen、Hailey Xu、余欣; Macquarie Securities 刘馨竹; Marco Polo Pure Asset 黄晨; Morgan Stanley Zheyang Ou、蔡昀宸; Ninetyone Jay Wang; Nomura Securities Donnie Teng; Norges Bank 龙立翔; Overlook Investments Angela; PAG Funds Grace Shu; Panview Capital 邢仕杰; Prince Street capital 韩冰; Sanford C. Bernstein Jodie Huang、Ruiyi Xu、唐莹曦; Sentosa Capital 胡敏珍; Skybound Capital Jason Wu; Swiss Capitl Ruany Wang; Tairen Capital 古文; Trivst Advisors Ryan Peng; UBS Asset Ye Rong; UBS Securities 崔鹏翔、吴唐、吴广灵; UOB Capital 周成; UOB Bank 顾若焯; Viking Value Capital 粮与峰; WT Capital Stella Huang; 爱建证券 张啸林; 白犀资产 林君杰、裘善龙; 百达资产 张琴; 百年保险资管 李振亚; 鲍尔太平 张子钊、周俊恺; 北大方正人寿资管 孟婧; 北信瑞丰基金 王宗波; 彬元资本 吴晨; 炳申投资 Paddy Huang; 伯兄投资 黄喆; 泊通投资 庄臣; 博笃投资 叶秉喜; 博润投资 张军力; 博时基金 陈鹏扬、陈伟、程沅、蒋娜、李昂、吴涓、王曦、肖瑞瑾、刘小龙; 博远基金 张</p>

星； 布谷资本 林延鸿； 财富证券 何晨； 财通资管 邓方成； 琛晟资产 赵宜韬； 晨星投资 Don yew； 晨燕资产 滕兆杰； 成芳投资 郭敏芳； 诚旸投资 尹竞超； 澄金资产 胡东民； 澄明资产 张钧； 初阳投资 陈忠伟； 川财证券 方科； 创金合信基金 李晗； 淳厚基金 吴若宗、王晓明； 大潮资本 谢耀； 大成基金 陈星宇、侯春燕、李博、李林益、石国武、王晶晶、孙洪喜、徐彦； 大禾投资 李恺； 大家资产 范明月、石泰华、钱怡； 大朴资产 马迪、唐俊杰； 淡联投资 曹玉婷； 淡马锡富敦投资 古嘉元； 淡水泉投资 陈晓生； 德合投资 陈可； 德邻众福投资 张鑫辉； 德亚投资 王肯； 砥俊资产 唐皓； 第一上海证券 欧阳舒凡； 顶天投资 张超； 鼎天投资 杨阳； 东北证券 李玖； 东方基金 严凯； 东方马拉松投资 任兵； 东方证券 惠博闻、江舟、蒯剑、孔令超、游涓洋、张开元； 东方致远投资 冯海滨； 东海基金 侯子超； 东海证券 易尚； 东吴基金 李琪、刘元海、江耀堃、王立立； 东吴证券 何卓远； 东兴证券 曹勇志； 东亚前海证券 杨柳青； 东证资管 蔡志鹏、郭乃幸、刚登峰、韩冬、侯振新、胡伟、刘文杰、李竞、李响、谢文超、秦绪文、钱思佳、王延飞、张伟锋、周杨、朱筱筱、周云； 方圆基金 董丰侨； 方正证券 王雷、兰飞； 丰岭资本 李涛、金斌； 风和基金 李树荣； 沅京资本 欧海韬； 复星保德信人寿 虞峥； 富安达基金 吴战峰； 富恩德资产 彭柳萌； 富国基金 郭舒洁、何激、何信、刘博、刘莉莉、蒲世林、任海军、许炎、肖威兵、于洋、袁宜、周明； 高瓴资本 丁亮； 高毅资产 罗迟放； 歌易投资 孔令强、孔令昌； 工业资产 赵鹤； 工银瑞信 何潇杰、农冰立、单文、任燕婷、张继圣； 观和资产 尚朋岳； 光大信托 王森； 光大证券 王经纬、潘亘扬； 光大资管 丁锦； 广发基金 陈少平、程琨、傅友兴、观富钦、李巍、王海涛、王瑞东、王颂、王昭光、吴兴武、田文舟、郑澄然； 广发证券 樊瑞铎、钱砾、王璐、王亮、余高、杨小林； 广发资管 陈耀波、饶小飞； 广证恒生证券 李峥嵘； 国都证券 余卫康、黄翱； 国海富兰克林基金 陈郑宇； 国华人寿 张伟； 国金基金 吴志强、刘文靓； 国联安基金 郑青； 国融基金 高志鹏； 国盛证券 李行杰、陈永亮； 国寿养老保险 于蕾； 国泰基金 邓时锋、胡松、李恒、林小聪、张阳； 国泰君安证券 王添震、冯定成、李协秋； 国泰人寿保险 陈威佑； 国投瑞银基金 伍智勇、孙文龙、陆宇轩、马少章； 国投信托 毛征； 国新投资 张济； 国信证券 高峰； 国元证券 陈图南、常格非、耿军军、张长生、张晋； 海宸投资 杨文斌； 海通国际 寇媛媛； 海通证券 杨林、冯琳； 海通资管 邹立、童胜、韩传青、于志浩； 韩华投资 蔡韬； 合众资产 贾磊； 和坤资产 李妍； 和美投资 肖富宇； 河床投资 张建宾、李冰山； 恒远资本 李静； 弘毅远方基金 邹杰； 弘则研究 欧阳志宏、王修远、张晶； 红猫资产 陈虹桥； 红土创新基金 李子扬； 宏利基金 李文琳； 宏盛投资 万宏利； 泓澄投资 冯浚瑒、张弢、米拉； 泓德基金 王克玉； 泓嘉基金 周捷； 华安基金 杨明、马韬、涂围； 华安证券 夏瀛韬、胡杨、高小强； 华创证券 陈宝健； 华富基金 王帅； 华汰资产 王小松； 华金证券 郑超君、蔡景彦； 华金资管 吴昱斌； 华润元大基金 苏展； 华商基金 郭磊； 华泰瑞联 赵常普； 华泰证券 胡剑、李彦光、朱伟； 华泰资管 林锡东； 华通资产 李进； 华夏基金 李明斯、林青泽、朱熠； 华夏未来资本 褚天、荣景昱； 华信证券 何俊峰； 华元投资 刘体劲； 汇丰晋信基金 刘淑生、徐彝、朱剑胜、黄志刚； 汇鸿国际资产 康思齐； 汇利资产 张运昌； 汇升投资 周丽； 汇添富基金 陈思、雷鸣、刘丹、李宁、刘闯、劳杰男、马翔、温宇峰、夏正安、杨义灿、杨璿、赵剑、赵鹏飞、

赵鹏程；惠理基金 周哲；混沌天成资产 马骋；混沌投资 肖滨；基恒投资 汪敏文；嘉诚投资 李鸿洋；嘉实基金 包丽华、陈涛、董福焱、何明晓、胡涛、李涛、李帅、李罗丹、刘美玲、梁铭超、彭民、栾峰、王雪松、王丹、王鑫晨、王贵重、王宇恒、谭丽、徐颖婷、谢泽林、杨柳、雍大为、张丹华、张淼；建信保险资管 何利丽；建信基金 刘克飞；建信养老金 陶静；建银国际 Eric Qiu；江信基金 高远；江源资本 周瑾；交银施罗德基金 Ashley Chung、白家乐、郭斐、高扬、何帅、邱华、王彤、于里平；今港资产 刘术希；金建投资 冯杰波；金泰银安投资 王厚恩；金鹰基金 陈磊、王瀚明；金域投资 杨皓、黄瑞兵；金元顺安基金 何伟、张博；旌乾资产 唐炜；景林资产 蒋彤、钱炳、童坤、谢涵韬、徐伟、叶浩；景顺长城基金 刘彦春、张雪薇；九城投资 王博；九泰基金 邓茂、黄浩、刘源；玖龙资产 洪岩、徐斌；巨杉资产 王致人；炬元资产 刘宇浩；君创物联 胡先生；君和资本 宋加勒、王瑞思；君茂资本 高新宇；钧齐投资 徐志麟；开域资本 刘冀；开源证券 刘毅；宽奇资产 徐爽；宽远资产 徐京德、周栎伟、陆忆天；坤阳资产 熊兴华；昆仑资本 李沐曦；朗润利方资产 鲁阳；乐瑞资产 施恒彬、瞰刘瑞；乐泽资本 吴海霞；联创永泉资产 卢扬；林孚资产 杨景、姜军；龙远投资 李声农；麦星投资 刘潇潇；美阳投资 胡智敏；民生加银基金 王晓岩、李林；明河投资 姜宇帆；南方东英资产 刘赞；南方基金 陈卓、郭东谋、李锦文、卢玉珊、孙鲁闽、章晖；南华基金 刘凯兴、衡攀宇；农银汇理基金 王若擎；诺德基金 周建胜、郭纪亭、孙小明；盘京投资 王莉；磐泽资产 张志鹏；鹏华基金 郭盈、张航、胡博；鹏山资产 朱晋；鹏扬基金 王杨；平安基金 刘杰；平安养老保险 晏建树；平安证券 徐勇；平安资产 刘宁、胡蓉、彭茜；普尔投资 左义伟；普信投资 石天逸；奇点资产 谢明；祺亿资产 苗晓萍；前海华杉投资 辛俊东；前海诚帮金融 龙琼；前海开源基金 梁策；前海联合基金 张磊、何杰；前瞻资产 师卫平；桥河资本 Ryan Wang、李灿林；青兰资本 李明；清水源投资 程宇楠；群益投信 睿哲；人寿保险养老 颜世琳；人保资产 郁琦；融通基金 孙卫达；锐意资本 龙江伟；瑞达资产 付晓阳；瑞华投资 章礼英、刘无私；瑞信方正证券 沈宇峰；瑞信资管 常立；睿远基金 孔祥宇、杨维舟、金字、杨维舟、武俊霞；润晖投资 苏李；三杰义投资 王威；三井住友资管 杨履韬；三星资管 唐皆丰；森锦投资 高峰；山西证券 谢凯；善润投资 瞿继承；善渊投资 唐聪；熇一资本 付德志；上海人寿保险 田发祥；上海证券 袁威津；上投摩根基金 舒亮、黄进；尚科投资 江建军；申万宏源证券 施鑫展、宁柯瑜、刘乃玮、沈安琪、金芙蓉、王长；申万宏源资管 武夏；申万菱信基金 张朋、林博程；石溪投资 冯超奇；拾贝投资 何金孝、胡建平、崔强；世诚投资 陈家琳、邹文俊；首域投资 柯雷；树新风资本 于晓诗；双安资产 宋彬；顺联投资 王峰；思源恒岳资产 徐永春；太平洋保险资管 赖宇鸥、王喆、郭晓勇、吴晓丹、张玮、叶培培；太平资产 秦媛媛；泰达宏利基金 孟杰；泰康人寿保险 林超平；泰康资产 Lu Yue、李治呈、李晓金；泰山保险 张东华；泰旻资产 汤明泽；腾跃基金 黄嘉俊；天安人寿 刘宇辙；天辰投资 李更；天弘基金 涂申昊；天隼投资 赵捷；万金全球 Viking Colbao；万银华富资产 向杰；望正资产 韦明亮；温莎资本 林志中；文观唐资产 杜亮；西部证券 刘浩、王蕊；西南证券 杨镇宇、常潇雅；西证国际 周明；熙山资本 张亮；相聚资本 龙耀华；向日葵投资 丁浩；谢诺辰阳投资 蔡红辉；新华资产 耿金文、林建臻、李杰、马川、李杰；新

活力资本 吴鹏飞；新思路投资 Yeo Shan Rui、洪逸伦；鑫巢资本 柳文渊；鑫元基金 尚青；信达澳银基金 冯明远；信达证券 郑勇勇、王佐玉、方竞、乔林建；信璞投资 赵杰；星石投资 杨英；星耀资本 白光；星展银行 Aileen YU、高锋、谭紫宏；兴全基金 孟灿、季文华、乔迁；兴业基金 廖欢欢、徐玉良；兴业证券 熊彬正、邵震霄、姚康、黄雯菁；兴证资管 赵一路、陆士杰、童兰、徐留明；秀龙财富 秦威；玄卜投资 雷刚；寻常投资 姜荷泽、杜凡、姜荷泽；循远资产 王雪峰；亚太财险 刘竞远、朱军宁；易方达基金 欧阳良琦、倪春尧、沈若雨、张胜记、张清华、陈敏新；奕金安投资 黄亚坤；益菁汇资产 刘旭；益民基金 郭琦侠；毅恒资本 谢宽；毅木资产 姜月、祝俭；银河基金 田萌、段瑶、王召平；银河证券 刘毅松；银华基金 孙钊、唐能、向伊达、王浩；英威达 苗雨露；盈峰资本 张珣、蒋峰；永安国富资产 胡瑶；永诚财险 王静明；永瑞财富 赵旭杨；涌峰投资 李莉芳；由榕投资 钱彬彬、朱淑仪；禹合资产 吴佩伦；煜德投资 王秀平、程跃、郭鹏；圆信永丰基金 马红丽、陈臣；源乐晟资产 曾晓杰；远策投资 张冲；远望角投资 翟灏；悦海熙和投资 郭瑞；泽泉投资 田野；长城证券 邹兰兰、郭旺；长见投资 唐祝益、刘志敏；长江养老保险 高观朋；长江证券 莫文字、林润东；长江资管 罗聪、邵稳重；长金投资 陈东林；长盛基金 吴达、张磊；长石投资 李国华；长信基金 陆晓锋、李晓宇；招商局资本 谭淼、黄兰；招商银行 赵杰、王欣；招商证券 王淑姬、张梓杰、王淑姬、张益敏；招银理财 梁爽、郝雪梅；浙商基金 王斌；浙商证券 徐岩；浙商资管 王唯一；正心谷创新资本 武玉迪；知常容投资 张志刚、高捷；至璞投资 毛学麟、王云；志开投资 张文博、罗敏；挚信资本 薛良辰；致道投资 刘福杰；中安信联 安嘉琪；中庚基金 张传杰；中国人寿养老保险 崔恒旭、石坚；中国银河证券 李泉；中荷人寿 张作兴；中宏卓俊投资 陈金红；中金财富证券 雷鹏；中金公司 冯达、黄乐平、李超、李海宁、刘云昌、林晓峰、韦昕、吴任昊、王雁杰、夏雪、杨俊杰、闫慧辰；中金资本 吴诚卓、李流、周成；中科沃土基金 林皓；中民投资 兰昆；中欧基金 邓达；中睿合银投资 姚琦；中泰证券 傅盛盛、李荣庆；中天证券 刘大海；中信保诚基金 刘锐、金炜；中信产业基金 杨涛、郑直；中信建投基金 刘锋、杨广、季清斌；中信建投证券 张咏梅、陈乐然；中信证券 胡叶倩雯、贺昀、李品科、卢华权、刘将超、蓝秋锦、肖骁、夏胤磊、张燕珍；中信资本 陈卓苗、谢振东；中兴威投资 卢晓冬；中玄资产 葛立保；中银国际 王达婷；中银基金 吴印、袁哲航、丁戈；中银香港资产 朱懿琛；中邮基金 王瑶、杨欢、任慧峰、许忠海；中域资产 袁鹏涛；中再资产 姜通晓、赵勇；众安在线 颜阳；众钰投资 吴远；重阳投资 赵阳、吴伟荣；朱雀基金 张劲骐；紫金财产保险 吴磊磊；

安永企业咨询 白佳佳；格力金投 武知文；广州金控 黄健；海尔金控 刘新静；彭博行业研究 沈明；陕西投资集团 戎雪峰；四川发展控股 梁彪；探颐商务咨询 侯纪宁；中电科投资控股 丁一超；

个人：陈晨、陈大刚、陈龙斐、陈徐、崔盼晴、郭敏、韩畅、解学军、李广帅、李红星、李明、卢国仙、潘海洋、阮杰胜、舒彩云、申超、王平然、王泽睿、魏圣育、魏晓菊、吴山、尹杰、赵金宇、赵宇晨、周瑞、周艳梅

时间	2020年4月25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
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>一、公司经营情况说明</b></p> <p>2019年，国内外宏观经济下行，导致行业需求不足。中美之间的贸易战愈演愈烈，美国国防授权法案部分生效，公司被美国商务部列入实体清单。在这些大背景下，2019年公司实现营业总收入576.58亿元，比上年同期增长15.69%；实现归属于上市公司股东的净利润124.15亿元，比上年同期增长9.36%。从收入增速和净利润增速来说，2019年确实是过去十年里最差的一年。对公司全体员工来说，无疑也是最艰苦的一年，管理层对这样的业绩虽然不能说满意，但是仍然要对内外部所有伙伴们的付出和支持表示感谢。</p> <p>从国内外的分地区增速来看，1) 2019年境内收入同比增长16.20%，年报中增加披露了国内三个事业群的收入数据，其中，公共服务事业群PBG的收入是155.86亿元，同比增长4.09%，主要受到公安行业需求不足、落地项目较少的影响。企事业事业群EBG的收入是125.91亿元，同比增长23.88%，保持相对较高增速，企事业数字化转型的需求显现，公司在各个行业的智慧业务应用优势较为突出。中小企业事业群SMBG收入93.56亿元，同比增长23.38%，2018年SMBG业务受到渠道去库存的影响，今年表现较为正常。三个BG的收入总和略小于公司国内收入总和，因为部分创新业务、工程施工收入等未计入BG收入。2) 2019年的境外收入受海外各个国家和地区的经济状况和经营环境的影响较大，同比增长14.43%，其中北美地区负增长。</p> <p>2019年的全年经营，与美国出口管制分不开。上半年开始，为了应对不断加剧的风险，公司加大了美国相关物料库存。到年底，我们的存货金额相比上年同期增长了近一倍，原材料库存与上年同期相比增大两倍有余。因为大幅增加的物料备货，公司2019年三季度集中支出现金，对当季现金流影响较大，大幅增加备货也是对全年经营性现金流影响最大的因素。2019年10月公司被列入美国商务部实体清单后，物料备货给我们争取了一些产品换代的时间，同时，非常感谢供应商对海康威视的大力支持，公司快速切换大部分替代物料和替代设计方案，公司较为平稳的应对了制裁压力，保证产品的持续稳定供应。</p> <p>在费用支出方面，公司的费用率在2019年进一步上升，一方面是收入增速不高，另一</p>

方面是规模扩张带来的费用投入有一定刚性。公司员工人数从 2018 年底 3.4 万人增长到 2019 年底 4 万人，其中研发技术人员增长了 3,000 多人。与以往年份相比，人员增速有所下降。公司的人员大规模扩张，受多方面的战略投入驱动，包括：1) 传统安防业务的规模扩张带来的投入；2) 构建公司统一软件研发体系的投入；3) 国内以城市为重心、海外以国家为重心，营销业务下沉，资源向一线倾斜的投入；4) 多维感知、AI 算法、大数据等基础能力研发的投入；5) 会议、门禁、显控、报警等非安防产品的投入；6) 创新业务的投入。最近 5 年，大规模的投入帮助海康威视进行多个维度的转型升级，沉淀了一些人力资源和能力，接下来公司会控制费用投入速度，精耕细作，夯实基础，提升效率。

在毛利率方面，2019 全年公司整体毛利率为 45.99%，有小幅提升。

在汇率影响方面，2019 年的汇率变化相比于上一年影响不大。一季度人民币较美金贬值，汇率带来的正向影响约 1 亿元人民币。

现金分红方面，2019 年公司的分红预案是每 10 股派发现金红利 7 元，派发的现金红利约 65 亿元。

在创新业务方面，2019 年年报单列了智能家居和机器人业务的收入情况。智能家居业务 2019 年营收 25.92 亿元，同比增长 58.38%；机器人业务营收 8.14 亿元，同比增长 23.88%；其他创新业务营收 10.30 亿元，同比增长 101.96%。2019 年末，海康消防、海康安检创新业务子公司成立，公司目前已基本建立了创新业务的发展梯队，对公司业务的拓展和持续发展有较大的帮助。

2020 年，新冠肺炎疫情突如其来，正常的经营节奏被打乱，实体经济遭到巨大的冲击。2020 年一季度，公司实现营业收入 94.29 亿元，比上年同期下降 5.17%；实现归属上市公司股东的净利润 14.96 亿元，比上年同期下降 2.59%。我们相信 2019 年不会是未来十年里最好的一年。

2020 年外部环境的不确定性超过以往任何一年，但海康威视的经营风格一贯稳健，财务策略也较为保守，账面也保持了较高比例的现金，2019 年年末现金及等价物 265.16 亿元，资产负债率 39.66%。公司有信心平稳应对各方面的挑战。2020 年公司整体战略概括为 9 个字：“控风险、保增长、谋发展”。

关于 2020 年上半年的预期，考虑到新冠疫情和宏观经济的不确定性，公司保持持续的关注和谨慎的应对，对上半年的业绩不提供业绩指引。

## 二、Q&A 环节

**Q:** 关于海康的业务定位，年报中提到海康的主体业务在全面的升级，三大 BG 分别去实现赋能公共服务优化、助力企业价值提升，还有打造产业物联网。这些下游需求都是非常碎片化的，想知道海康进入这些领域最核心的竞争优势在哪里？未来这些行业的竞争格局会是什么样？

**A:** 关于业务碎片化的问题，海康的业务的确都是碎片化业务，针对非常分散的客户需求。满足碎片化的需求是一件很苦的事情，这么多年我们一直都在做，也习惯了这样去做。

未来的竞争格局还在不断演变的过程中，现在还不好下判断，但是我相信，无论怎样变化，海康依然会是其中的一个玩家。对于我们所选定的业务领域，既然进来了，就不会轻易的退出。

**Q:** 关于公司这个统一软件架构，因为年报里提到非常重要的数据是整个复用率已经达到 93%，然后每个产品新增的组建数仅仅为 5 个，那么能否进一步的去提供有关这方面效率提升的数据，比如说每个项目平均的开发周期可以缩短多少？或者说投入的人力可以节约多少？另外，这个统一软件开发体系容易被其他友商复制吗？

**A:** 关于统一软件架构的问题，在过去的三年多的时间里，我们不断地对统一软件架构进行规整，主要是把组件规范化、标准化，各个部门、不同的软件开发团队做的东西，都放到组件库里规整以备调用，同时每个组件都有人员进行维护。

架构+组件=产品的开发模式，可以帮助公司节省投入的人力以及缩短开发周期。我们有看到过内部的一些数据，效果是非常明显的，但现在我没有数据可以披露。统一软件研发体系是件非常复杂的事情，如何让复杂的开发工作组织得更加有序、有效率，这是比较大的挑战。这个挑战海康应对了很多年，我们从一个做硬件为主的公司转型做软件，我们做软件是从 2009 年开始的，走到 2019 年也有 10 年时间，花的代价也很大，走过一些弯路，非常不容易。我希望看到国内有更多的软件公司、更多的产品公司，在大型的软件开发上能相互促进、相互成长。

**Q:** 现在看到复用率已经达到了 93%，下一步会怎么进一步挖掘统一软件架构的潜力呢？

**A:** 主要还是看需求，现在用户的需求非常多，非常碎片化，过去我们在一个项目里开发的功能，在另外一个项目里就很难用，需要对代码做很多的修改，甚至需要代码重构。现

在功能组件标准化了，公司在开始做组件时会留下可扩展的空间，同时也加强了对于组件的维护。

我们在做软件项目的过程中，经常会需要开发一些复用程度不高的功能，比如说做 100 个项目，有些功能只在 10 个项目里面出现，对于这样的需求，以前我们为每个项目专门定制，这些定制功能几乎不能复用。但是以组件方式进行定义、开发后，能够同时满足 10 个项目里面的功能需求。这是我们在效率提升和费用控制上很重要的方面。因为功能需求不断被提出，现在还是有很多的组件需要持续开发。

关于软件架构，我们现在对软件架构的搭建会更加注重系统一些，设计的时候尽量完善一些，希望同一类的项目都可以共用同一类软件架构，以减少软件架构开发的种类和数量。

**Q: 关于疫情的影响，我们一季报里面也没有按照惯常给上半年一个业绩指引。想请教一下，在疫情环境下，目前国内的三个业务板块，以及海外业务板块，是怎么样的状况？对短期，比如说一、二季度，各个板块受到的冲击又怎么样的预判？疫情长期来看是否对行业的需求端或者供给端带来一些变化，能否说一下对这方面的理解？**

A: 短期情况变化比较快，从国内来看整个一季度甚至二季度前些时间都是在围绕着疫情，许多应急的需求出现，围绕疫情采取的很多措施。比如学校开学前需要做许多准备工作，这些准备工作带来一些业务机会。相对来说，对 EBG 会带来一些好的影响，对 SMBG 会带来一些负面影响，特别是服务业、零售业等行业，受冲击比较大。

疫情之后的经济恢复和发展，无论是政府还是企业，都需要采取很多的防范措施。可以看到一些龙头企业来在信息化上的投资在持续加快，生产企业的自动化改造依然会持续投入。对于政府，现在还有很多不太明朗的地方，但是应该不会太差，跟往年比不会下降太多。至于具体时间，我们无法确定，受太多的因素影响。

海外的情况，各个国家之间的差异很大，有些国家受到疫情影响小，社会活动基本维持，对我们的业绩影响并不是太大。有些国家采取比较激进的防控策略，几乎出现了停摆的情况，对我们的业务开展影响很大。所以在这种情况下，我们没有给出业绩的指引。

关于需求端、供给端的很多变化，我们很难做出宏观判断。我想表达的是，我们往往高估一年的变化，而低估十年的变化。大家对当前的事情也许会有比较大的恐惧，但可能对于比较长时间中发生的更大的影响则没有意识。我们保持比较平和的心态看待疫情对于经营的影响，以及中美关系的演变、美国对中国企业的打压，等等。我们相信公司在市场中的竞争

力，短时间内不会发生很大的变化。

**Q: 公司提到会有一些处于防疫需求所新增的收入，比如说红外测温这一类的产品，如果从上半年或者一季度、二季度这样来看，这一块能给公司贡献大概多少的增量，能够抵消掉原有传统业务的下滑吗？**

A: 疫情之前测温产品在中国市场的容量非常小，人体红外测温产品大概一年只有 1,000 只左右的规模；疫情爆发后，海康快速推出了多款红外测温产品，市场上供不应求。目前销售数据我们还没有披露过，考虑会在适当的时间披露。我们对红外测温产品的定价非常平和，没有因为供需紧张而提高产品定价。在灾难面前，我觉得企业有自己的使命，应当为社会多做一些事情。

**Q: 其实从去年年底大家就开始担心华为有可能会被美国进一步的制裁，而海康的芯片有一大部分来自于海思。公司从去年上了实体清单之后，有哪一些新的准备？包括对后续的风险是如何看待的？**

A: 对于美国进一步的制裁，也是我们非常关注的事情。一方面我们跟海思保持紧密的沟通，关注美国制裁可能进一步加重到什么样的程度，以及评估带来的影响。另一方面，在过去这些年，海康并不是只用海思的芯片，海康所有产品的原材料都有替代方案，我们同时在使用其他芯片厂商的产品。如果仅从海思芯片这个角度来看，即使美国的制裁进一步严厉，对海康的影响不会太大。

去年我们把原材料库存拉的这么高，就是为了应对可能突发的状况，保证平稳的交付。大家关注到海康的经营性现金流以及库存的问题，我们的存货从上一年 50 到 60 亿大幅度上升到了差不多 110 多亿，就是为了平滑供应商切换可能带来的风险，以能保证我们交付的平稳。

**Q: 关于智能化需求的挖掘和企业的商业应用这块，公司有没有更具体一些的案例或者说效果，以及公司要怎么去做这个事情？企业商业这块的智能化会以什么样的一个进程去发展？另外看到年报里面，这方面涉及到的行业其实非常细、非常杂、非常碎片化，想知道智能化这种东西，它能不能比较好的做到可复制？还是说每个细分业务都要单独开发？**

A: 关于智能化这一块，我们现在能看到的比较主流的或者说相对比较有规模的应用，

就是人脸的识别。人脸识别技术在很多的地方都可以带来应用。除人脸识别以外，我们看到的需求都是碎片化的，很难有比较大的应用。

比如说物流读码，无论是读条码、二维码，读码产品形态和使用环境都非常丰富。不同尺寸的二维码和条码、不同的光线、角度等等，使得读码需求变得非常碎片化。目前，到处都是规模容量不大的应用需求。怎么来解决碎片化的问题，很多企业也都在探讨，大家都希望能找出一种特别的办法。但是，现在很难有更好的办法，因为目前的人工智能，是基于训练的模型，既然是基于训练，就涉及到样本的问题、算法选择的问题、以及工程成本的问题。

不是简单掌握了人工智能技术就可以应用，在很多情况下会回到工程化的成本问题。比如我刚才提到的读码，在不同的角度、不同的地方、不同的光线下，仅仅是一个补光的问题就非常的严峻，面临非常多的挑战。为了解决需求碎片化这个问题，我们在 2019 年推出了 AI 开放平台，这个平台主要用来解决智能应用场景化、碎片化的问题。用户可以自己来做数据的样本，平台将样本训练的特征提取以后，自动加载到应用系统中。中间不需要海康的介入，海康免费提供算法训练的能力。AI 开放平台是一个主要面向中小微企业和开发者的免费平台，根据我们年报披露的数据，AI 开放平台上线的通用功能大约有 40 多项，平台的日均调用次数是 3,500 万次，累积的训练模型超过 1 万个，其中超过 95%以上是垂直行业的碎片化模型场景。

**Q: 看到我们年报中披露用智能化做了金融风控的违约预警，能不能有一些具体的信息？**

A: 关于金融风险防控，确实有几个项目在做，具体进展到什么程度、有些什么样的效果还要去了解。金融风控的基础理念和框架是知识谱图和数据库图挖掘，由 AI 算法通过图数据库来做图挖掘，在过程中寻找相互之间的关系。我们以前都是建数据模型，找数据背后的关联，现在是提供标的的数据，让 AI 算法来找背后的关联。

**Q: 现金流量表里资本购置这一块，资本开支一季度强度不算很低，未来是怎么打算？**

A: 关于资本支出，我们前两年在加大投入，海康未来虽然有很多挑战，但我们还是趋向比较乐观。未来几年的资本支出公司做过一些披露，投资规模大约在 100 亿左右，这些投资依然会做下去，在几年中落地，基本不会受疫情的影响。

**Q: 从 15 年开始进行了大规模招聘的动作, 从 1.5 万到 4 万, 前不久也从网上看到了一些节奏放缓的公开信息。当时做这样大的人员扩充和很多组织架构的调整, 您肯定是看到了一些比较大的机会, 现在回头来看, 您觉得哪些是超出预期? 哪些是低于预期?**

A: 我们在过去的几年的确在追求规模的增长, 做一些业务的扩张, 其中有几个大的方面, 前面已经介绍了。

扩张过程中带来的问题, 主要是人均效益的改善低于我们的预期。

虽然在经济上低于预计, 但是也在打造自己的能力。对于我们这样的技术型公司, 必须要有基础能力的沉淀。比如我们面对的是一个碎片化的市场, 得做自己的营销网络, 无法通过简单的分销方式来完成营销, 所以我们需要销售能力的打造。从一季度的情况看, 我们过去几年的能力打造是有效果的, 船大了, 抗风险的能力在增强。

今年我们会控制人员规模的增长, 但不是不增长, 我们依然有很多的招聘会继续, 包括去年给应届生发放的 offer, 今年我们都会接受应届生到岗。公司有需求, 也有责任和义务履行约定, 不会因为有困难就毁约。

**Q: 关于公司生态伙伴细分场景的问题, 在一些细分的领域里, 像停车领域里的捷顺科技, 智慧商业里的汇纳科技, 一系列这样的公司, 在细分领域里竞争力还是比较强的。对于这些场景, 准备怎么去切入?**

A: 我觉得细分领域出现有竞争力的公司是很正常的。包括汇纳科技, 针对零售场景积累了很多年; 捷顺在停车场业务上有较长时间的投入, 他们有很多的沉淀, 有很多值得我们学习的地方。但我们的业务模式跟他们有很大的不同, 我们并不是着重单一的项目。

比如说停车场, 我们一定停车场和楼宇园区的管理、综合安防放在一起考虑, 不只是一个停车场。比如说零售, 我们关注商业的很多其他场景, 希望把很多场景融合进来。我们也会跟合作伙伴一起做, 海康主要是提供整体的解决方案, 更多的实施还是靠合作伙伴们去做落地。我们不能像他们这样专注的只做某个事情, 也是有利有弊。在竞争过程中, 如果用户从更大的范围、更丰富的场景来考虑, 也许海康合适; 如果只是关注一个点或一个场景, 也许汇纳和捷顺更加合适。

**Q: 看到公司的毛利率是一个不断持续提升的过程, 但这几年其实像 PBG 的景气度不是很高, 毛利率比较高的业务相对来说占比在下降, 是什么样的原因使毛利率实现了一个持**

**续、稳健的提升？未来毛利率的展望是否有一个指引？**

A：毛利率是经营活动的一个自然结果。经营过程中，我们关注人均的效益，我们要做有效益的增长。一些不太合适海康的业务，或者对公司的效益没有多大帮助的事情，我们选择不做或者减少做这样的业务，这就是改善。另外就是产品结构的变化，智能化的确改善了我们产品的结构，也带来毛利率的改善。

另外，大家可能觉得政府的钱好赚，毛利率高，而其他业务的毛利率低，其实不是这样的。政府大项目的竞争也是非常激烈，毛利率也可能很低，毛利率的高低取决于竞争，而不取决于产品或者行业。在具体项目中或者细分市场里，竞争的激烈程度，决定了毛利率的高低。比如说车载，锐明技术是专注车载的一家非常优秀的公司，但车载的毛利率一直很低。玩家在竞争过程中的心态、竞争的手段，决定了毛利率，毛利率是一个综合竞争的反应。

**Q：年报里有比较大的篇幅讲EBG助力企业的数字化转型，包括这次疫情的影响，从一线看到客户对于数字化的需求更加迫切。我们的IT投入相比于国际的水平、相比美国的水平是低很多的，大概只有美国的1/10，近期是否有观察到客户会更愿意去做数字化投入吗？**

A：数字化转型是个大趋势。在这个大趋势里有两类企业，一是龙头企业，做数字化转型以后，能够获得较大的规模效应。大企业的抗风险能力强，疫情的影响没有那么大，所以愿意继续投入，通过测算投资回报，了解数字化对企业的好处。另一类是想突破的企业，无论质量的改善、管理水平的提升，或是其他需要特别突破的方面，这些企业会集中资源在数字化转型上进行投入。所以我们能看到一些在细分市场不是很大的公司，在投入上依然非常的坚决。所以对EBG我还是很乐观的。

**Q：关于资本开支，目前国内已经有三个大基地，也会相继的扩产，请问这个计划还会持续吗？产能提升的幅度大概有多大？同时在海外，比如印度和巴西也有本地工厂，本地工厂的产能情况如何？是否只会服务于当地的市场？谢谢**

A：在资本的支出方面，还是按照原计划在进行。由于海康有很大比例的制造外包，所以有一定的弹性空间，如果收入增长没有预期那么高，可以降低外包的比例；如果增长还不错，则会有比较大的外包。

以前我们做产品对场地的需求没有那么大，选择海康产品的结构在变复杂，每10万方的工厂面积的工业产值在下降。因为有一些产品的体积在变大、生产过程在变复杂、流程在

变长，单位面积的工业产值下降，对场地的需求也更多。

关于巴西和印度的工厂，巴西工厂主要是因为巴西的关税非常高，物流也远，且巴西有2亿人口、GDP也非常大，所以为巴西市场来做巴西工厂。我们在印度有一定的业务规模，除了满足印度市场的需求，也在考虑国际贸易冲突的情况，从印度出口到其他国家，也有这方面的尝试及关注。因为国际贸易有很多的不确定性，主要是关税的问题。

**Q: 关于存货，在19年的时候原材料上升比较多，但是也转换了大部分产品的设计，请问接下去存货是否会有相应的下降？有没有测算过这部分减值的风险？谢谢。**

A: 财务的减值风险肯定是严格按照企业会计准则在做。由于我们做的产品都是嵌入式产品，是按计划采购，不是现货交易，价格相对比较稳定，不太受短期的波动影响。我们给供应商滚动的forecast，原材料价格基本都是锁定的，波动非常的小。不像内存条、flash颗粒，有时候波动非常大。我们的生产计划是根据原材料的情况安排的，切换设计前会先考虑消耗库存。

此外，我们的销售规模还在增长，库存的比例会根据我们的销售情况、供应商的供应情况来做调整。调整的时候还要考虑其他风险的影响，比如说疫情风险带来的影响，比如说有些芯片厂商在马来西亚、菲律宾现在都全部停止了，所以我们要看各方面情况。如果要降低交付的风险，依然要做比较多的库存，库存的数据是增是减，要看国际贸易包括美国的制裁会怎么演变？从短期来看，我们没有下调的安排；从长期来看，确实是要回到正常的状态。三个月、六个月的时间，我认为库存是不会从120亿降回到原来正常的状态，因为有太多的不确定性持续存在。库存的数量、物料的结构是在不断发生变化的。

**Q: 刚刚提到物料结构有变化，请问现在主要是哪方面的存货？**

A: 存货是根据我们的产品结构准备的。我们有生产计划委员会，每两周一次会议，根据需求、研发、供应商的情况做计划。我们大量的产品，在这期间都是期货交易。由于美国的制裁带来的风险影响，也考虑到一季度疫情带来的变化，在某些方面我们加大了库存，因为担心疫情蔓延，某些区域、国家的供应商受到疫情的影响，给物料交付带来影响，我们做了很多的准备。存货是动态的。

如果是精益生产、准时制生产（JIT），存货比例较低的，在这次疫情中受到的影响都比较大。所以我们在供应链的管理过程中，需要各方面的平衡。

**Q: 目前政府在新基建上会有新的投资, 过去海康的政府业务的增长和国家基建的投入力度是相关的, 对于在新基建上会如何受惠, 公司怎么看?**

A: 现在新基建是个很热的话题, 在安防行业我们还没有看到与此相关的特别支出, 但是安防在过去这么多年, 已经在所有的行业应用中渗透, 所以无论政府的投入形式如何, 我们都能沾点光。新基建对某些应用的投入力度可能很大, 比如 5G 基站, 虽然这与海康没什么关系, 但基站往往会夹带摄像头一起投入, 用于这些设施的保护, 所以就会有一定的带动作用。

**Q: 在研发投入方面, 年报上公司表示研发会继续投入, 2019 年研发费用率已经达到 9.5%, 未来可以预期这个比重会继续提升吗?**

A: 研发方面的投入还会继续提升, 研发费用率过去几年是从 7.62%到 8.99%, 到去年是 9.51%, 今年可能还会上升。

**Q: 在一季度遭受疫情的情况下, 产品整体的成本以及各种费用的开支, 能否有一个量化的描述?**

A: 量化比较难。在疫情中, 有些生产部门在加班, 比如过年期间按照国家相关法律规定要付三倍的加班工资, 这部分成本在上升。在生产线上, 疫情初期产能不足的情况下, 生产工人是临时组合的, 效率相比正常满产的状态来讲是降低的。但是公司毛利率还不错, 主要是今年一季度一些高毛利产品的销售比例在提高。

**Q: 请问在 EBG 这一块, 过去的几个月里哪些下游应用的放量速度更快?**

A: 太具体的行业细分信息不方便提供, 请理解。

**Q: 在今年的年报中有关于多摄摄像机的介绍, 联想到手机行业过去几年也是从单摄向多摄发展的趋势, 现在也有立体摄像头, 能不能介绍一下安防行业多摄应用前景可以如何展望, 未来市场前景是怎样的?**

A: 安防行业多摄的应用比手机早了好多年。我们认为, 未来相当比例的摄像机都会是使用多 sensor 的。这里的多 sensor 不仅是视频传感器, 也有视频与其他传感器的融合。比

如视频与热成像复合，解决传统烟感探测器误报的问题，比如视频与雷达的融合，在周界防护，在交通领域的安全预警、车流统计，以及多目标超速违章的排查上面，都可以应用。

比如我们做双目摄像机，可以测量人的身高，目标的大小，视频与结构光、ToF 的融合，既可以测体积又可以读码。许多产品已经不只是多摄像头，还是多种传感器的融合搭配使用。

**Q: 过去在硬件的时代，和客户沟通交流需求都比较顺畅自然，现在的升级更多是在软件的维度，需求不确定性更大，同时叠加经济环境的不确定性，那么我们怎么判断客户对于新方案的需求如何落地和放量呢？**

A: 我个人对行业的发展还是比较乐观的。智能化仅仅是开始，对海康来说面对的行业已经不再是安防，安防仅是海康的一个业务领域而已。今天说的安防，也不是过去安防的概念。比如早期解决治安问题很重要，刑事犯罪问题的优先性最高。西湖区 10 年前每年大概会有 15 起左右命案，去年一起都没有了。但是社会治安面临着新的挑战，如果能把社会方方面面的风险把握的很清楚，对一些潜在的风险做精准的防御，那么整个社会要投入的运行成本就会大幅度下降。

比如交通领域，全国每年交通事故报告的死亡人数大概 6 万人，这还只是按照在交通事故发生后 7 天内发生的死亡来核算的，如何能够降低交通事故死亡人数？全国交通领域保险一年的收入大概 4,000 亿元，理赔支出也大概是这个数字。那么现在视频技术的发展让交通违章降低了，能不能降低一些交通事故的数量？如果能够降低，将是一件非常有意义的事情。这样的业务虽然是安防但也不仅仅是安防，当我们把视野打开，就会看到业务的机会，也可以为社会、为用户做很多有意义的事情。

**Q: 请问公司对行业的发展增速如何预判，有没有一些指标或者方法论可以帮助我们对于行业增长做清楚的分析？**

A: 我们理解大家希望把行业需求搞得很清楚，但难度的确很大，也确实做不到。我们只能说把握趋势，要对各种增长做细化预测是很难的。市场有许多不确定性，经营本身就是解决不确定性的问题，无论通过硬件来解决客户的需求，还是使用软件或者智能的方式来做，都是满足用户的需求。用户的需求是不是存在？这是我们要判断的，接下来看需求的强度有多大？然后还需要很多假设才能来做经营活动。正因为有不确定性才需要经营，如果一切都看清楚了就不是做经营了，而只是做管理了。

增长的速度受到很多因素的影响，一月份的时候没有人会想到今年有这么大的灾难出现。在两年前，2018年的1月30日，美国众议院中小企业委员会对海康进行听证的时候，我们也没有想到美国对中国的高科技打压会来的这么快，方式这么多。这些都是没办法预判的情况，所以在经营的过程中我们会比较平和，尽量把自己的事情做好，有什么问题解决什么问题。我们没办法做这么多的预判，包括对增长速度的预期。在外部环境稳定，经营有惯性的时候可以做到比较好的预测，但是当有很多异常情况出现的时候，设定一个确定的增长速度，可能会给企业带来灾难。

**Q: 过去几年我们的每个人产出的销售额是略有下降的，未来公司判断是不是会有提升，公司对人效有怎样的预期？**

A: 关于人效的提升，是我们非常关注的一个指标。但这只是我们一个观察的维度，更重要的事情是要看公司从事什么样的业务。

比如说如果做分销，人均收入可以很高，但是分销不能精耕细作，同时和代理商之间会有很多利益冲突，因为各自的利益诉求不一样。我们后来选择自建渠道，于是面对集成商，在做工程的时候是应该自己来做还是交给代理来做？在各种选择中，如果选择通过代理，人均收入就会高，但是难以精细化耕耘；如果亲力亲为，那么人效就会下降。

再比如说硬件，生产复制的效率比较高，容易上量；如果做软件，在项目型、碎片化的市场中，效率就比较低，人效就比较低，公司要不要做这样的业务选择？

所以业务的选择比人均的效益更重要。在对未来做判断的时候，考虑如何来更好的服务我们的客户，满足他们的需求，这是我们的业务选择。

**Q: 过去几年的人员增长速度比较快，同时其他领域一些公司也在进入这个行业，对人才有一些争夺，公司在薪酬待遇上面临压力，我们如何面对压力？**

A: 关于人才争夺的问题，确实有一些企业在某些行业里面得到了比较高的回报，利用这些回报进入到其他行业来争夺人才，会采取一些非理性，有时候甚至是野蛮的方法。这样的行为我觉得也能理解，在各自领域赚钱的能力不同，有人赚了钱之后进到这个行业来，也是市场化的一部分。但是我也相信，最终维持业务，依然要靠为客户创造价值，价值创造才会有回报。

另一方面，员工会经历困扰，我们看到很多企业野蛮扩张，扩张过后也会收缩，往往伤

害到的是员工。有时候我也会和有些离职的员工开玩笑，说离开了以后也许还会回来的，但是回来的时候在海康的工龄要清零了，这个事情也要考虑。

我相信，海康一路走到了今天，有能力来应对这些影响，也能够比较好的生存下来，这些压力不会把海康搞垮。反倒现在一些正在案例出现，资本市场和产业界的朋友们，需要冷静的思考一下了。

**Q: 在业务的选择方面，想请教公司这些年的产品线一直在丰富和拓展，包括这些年的交换机、网线等等，都会做些布局。从远期来看公司是会在 IT 领域都会落子还是聚焦在视频互联相关的领域，公司远期的业务边界和能力边界怎么来定义？**

A: 公司还是沿着智能物联这个主要的方向。一些周边的产品例如网线，我们只是把这些产品导入到体系内，让客户和用户的选择变得简单，但我们不制造网线。比如说硬盘，我们根据客户的需求帮他们搭配硬盘，并不会买来硬盘到 IT 市场做分销。海康做的很多产品都是在竞争和发展中产生的，是基于用户需求来做的，并不是刻意的延伸到太多的其他领域。我们的业务定位还是非常清晰的，我们面向既有的客户群去提供产品，而不是面向整个市场推广。

**Q: 今年一季报看到公司取消了对于整个后面业绩的展望。请问一下目前公司的商机数同比以及环比大概的情况是什么样的？**

A: 现在经济环境处于一个不太正常的状态，看商机数意义不大，以前商机展开时，有很多可预期的东西，现在用户自己也说不清楚，这些商机具体什么时候落地。现在的商机数，没办法按照在正常的经济环境下一样对待，所以意义不大。

**Q: 华为现在安防更名为华为机器视觉，是不是意味着他们的战略或者重点会有一些转变？在这种影响下，公司是否会有一些新的应对方案？**

A: 关于华为安防为什么更名机器视觉，怎么去做业务，那是华为的选择，我们不太清楚。我们不管对手、友商怎么做，我们做自己的该做的事情。

**Q: 我们看到在海外业务的增长幅度还是相当的不错，主要是来自发展中国家还是发达国家的增长？我们看到海外现在的状况其实是挺混乱的，我们的增速是否能够继续维持，**

还是我们要保守一点。

A: 海外去年的增长 14%，发展中国家增长的更快一些。除了北美以外，其他的区域基本都是增长的，包括欧洲，还是非常不错的，当然有些国家的汇率出现大的波动也会带来一些影响。当前海外的情况比较混乱，海康的交付能力更好一些，我们在满足客户需求的方面，也会做的更好一点，所以比其他规模小的公司受到的影响要小一些，在海外的份额还在进一步提升。

**Q: 机器人业务的同比增长大概 24 个百分点，能否具体介绍一下？**

A: 我们过去创新业务差不多要到 10 个亿收入的时候会进行单独披露，大家看到机器人业务的数字没到 10 个亿，只有 8 个多亿，因为机器人的 AGV 是工程验收，以前我们以出货确认收入，按照新的财政部的会计准则要求，现在以项目验收作为收入，所以验收的时候延迟了收入确认的时间，导致它今年披露出来的数据为 8 个多亿。

**Q: 由于疫情可能会使一些工厂降低员工的集中度，所以 AGV 或者自动仓储的使用力度应该会增强，公司这方面的变化如何？**

A: 对于这一块，疫情的影响可能不会特别大。因为 AGV 项目实施的周期都比较长，经济好的时候，人工紧张需要 AGV，疫情来了以后，劳动力有些过剩，可能需求不那么强迫了。一些规模型的龙头企业，他们的投入非常坚决，会继续加大投入。对于一些规模不那么大的企业，为了抵抗风险，也可能选择暂时用人力投入来减少设备的一次性投入，可能会暂缓一些小的项目。

**Q: 公司的软件开发是基于海康自己的硬件，还是比较开放的，可以对接其他厂家的硬件？展望未来 5-10 年，海康会是一个由硬件推动发展的企业，还是一个由软件推动发展的企业？**

A: 早期，我们开发的软件是为了配合我们的硬件为客户解决问题。现在，我们开发软件在目标市场里解决用户的问题，软件是一个开放的系统，不只是为了支持海康的硬件销售，而是真正的从客户的需求出发去解决客户的问题。未来是硬件带软件还是软件带硬件，我们没有这么想，还是坚持从客户的需求出发，解决客户的问题。我们的软件支持其他厂商的硬件。

**Q: EBG 和 SMBG 是主要属于老客户的挖掘, 还是有一些新客户的拓展?**

A: 安防产品就像建筑用的沙子水泥一样, 很多公司直接、间接的都是我们的客户。我们现在不只是将视频作为安防用, 还有很多管理用途, 我们为客户提供更多产品和方案, 解决客户更多的问题。以前我们提供的产品和方案不够, 只是解决监控的问题, 现在我们可以提供更多的服务, 可以说几乎都是我们的老客户。

**Q: 都是老客户的挖掘的话, 这一块的空间和人效到什么时候会有一些拐点, 投入产出比能够提高?**

A: 以前我们打交道的可能是大企业的保安部门, 现在涉及到生产技术部门、IT 部门, 所以我们提供的产品和方案是针对于不同部门要解决的不同问题来做的, 在这个过程中, 我们像新客户那样在开拓。

关于什么时候能出现拐点, 不好预计。在整个过程中, 有的客户可能投资回报非常快, 有的客户投资的时间周期非常的长。现在有些 EBG 单个客户的收入, 可能比这个所在区域的 PBG 的整体业务量还大。有些客户看得到有很多机会, 但是这个客户还没发展到合适的阶段, 虽然看得到需求, 但是还没有产出或者产出非常的小。

**Q: 安防的产品形态这几年发生的变化比较大, 这一块我们的能力和友商相比如何? 未来是否有解耦这一趋势?**

A: 解耦是后来进入者的一些说辞而已, 过去就有各种标准规范, 本来都是互联互通的。后来的有些公司进入行业, 需要一些旗号来攻击别人, 树立自己的形象。

海康的后端产品非常丰富, 我们提供硬盘录像机、综合平台、解码设备等产品, 但有些领域我们不做, 比如数据存储、大型的路由器、高端的交换机, 我们现在做的交换机是针对 SMB 市场的, 所以并不能直接比较竞争力。关于后端产品的比较, 每家公司都在找自己的定位, 不可能有任何一家公司把所有的事情都解决掉, 依然需要分工。

**Q: 今年第一季度的预收款的数据占营收的比例和同比增长有比较明显的提高, 这个数据对我们这个有什么指示意义?**

A: 预收款的总额还是很小, 对整体影响不大。因为疫情期间资源配置的问题, 付出代

	<p>价也比较大, 工作环境也比较恶劣, 所以我们提出提前收预付款, 从而降低或避免一些风险。</p> <p>以前我们在跟客户相处的过程中, 我们都不太去计较这样的事情, 有什么能做的就先做。但是疫情期间的确面临很大的压力, 疫情期间客户要求我们的员工到现场去, 需要冒很大的风险, 我们要保护员工, 把部分压力传递到客户端, 以此来拒绝一些不合理要求。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2020 年 4 月 25 日