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: 2013007

投资	□特定对象调	研 □分析师会议 □现场参观
者关	□媒体采访	√业绩说明会□新闻发布会
系活	口收定活动	□甘仲 (建立今沿明甘仲迁动山家)
永 伯	□路演活动	□其他 (<u>请文字说明其他活动内容)</u>
动类		
别		
参	基 岚	中银基金管理有限公司
与	张文洁	浙商基金管理有限公司
単	神玉飞	银河基金管理有限公司
	宋昆	易方达基金管理有限公司
位	郑希	易方达基金管理有限公司
Þ	谭鹏万	信诚基金管理有限公司
名	王孝德	上投摩根基金管理有限公司
称	王崇	交银施罗德基金管理有限公司
77.	袁建军	汇添富基金管理有限公司
及	杨义灿	汇添富基金管理有限公司
人	吕一闻	华夏基金管理有限公司
Ħ	陈派卿	华富基金管理有限公司
员	陈晟	华宝兴业基金管理有限公司
姓	李欣	华安基金
Þ	吴庚辛	海富通基金管理有限公司
名	陈静	海富通基金管理有限公司
	范迪钊	国泰基金管理有限公司
	刘元海	东吴基金管理有限公司
	邹国英	东吴基金管理有限公司
	肖燕松	大成基金管理有限公司
	吴松凯 二 L tl	财通基金
	王少勃	中信证券股份有限公司
	宗佳颖	中国国际金融有限公司
	鲁秋萍	中国国际金融有限公司
	朱纯琳	中国国际金融有限公司

鄢凡 招商证券

许阳 西部证券股份有限公司 范轶敏 西部证券股份有限公司

糞浩上海申银万国证券研究所有限公司刘洋上海申银万国证券研究所有限公司

郝蕾 平安证券有限责任公司

石磊 江海证券

雷宇 宏源证券股份有限公司 姜国平 宏源证券股份有限公司

王优红东方证券股份有限公司张开元东方证券股份有限公司

姜涛 东北证券股份有限公司上海分公司

李竹君 财富里昂证券有限责任公司 李哲人 北京高华证券有限责任公司 廖发达 太平洋资产管理有限责任公司 贝永飞 平安资产管理有限责任公司 范习辉 平安资产管理有限责任公司 姜军 平安资产管理有限责任公司 华泰资产管理有限责任公司

陈亮 国泰君安证券资产管理公司 韩冬 东方证券资产管理有限公司 曾志 天安财产保险股份有限公司 唐颐恒 平安养老保险股份有限公司

许东 挪威银行上海代表处 李晓丽 富敦资金管理有限公司 朱红裕 红杉资本中国基金

陈祎 上海原君投资管理有限公司 張玉婧 上海永邦投资有限公司 蒋晓琴 上海如一投资管理中心 朱烨彬 上海佳友投资有限公司 王俊杰 上海佳友投资有限公司 贺喆 上海从容投资管理有限公司 杨桦 中金投资(集团)有限公司

佘高 知几投资

王雨欢 通用技术集团投资管理有限公司 陈奇 天隼投资管理咨询(上海)有限公司

施淼 上海智尔投资有限公司

	徐昊	上海惠理投资管理咨询有限公司
		上海淮矿资产管理有限公司
	易盛	上海泓湖投资管理有限公司
	王小刚	上海鼎锋资产管理有限公司
	黄勇	上海常春藤资产管理有限公司
	徐继强	上海博道投资管理有限公司
	史伟	上海博道投资管理有限公司
	冯铄	上海百谷资产管理有限公司
	扶灿	上海百谷资产管理有限公司
	张涛	清溪资产营理(上海)有限公司
	徐运涛	江苏汇鸿国际集团中锦控股有限公司
	钱寅浩	华宝投资有限公司(宝钢集团全资子公司)
	项敬康	杭州湛银投资管理有限公司
	林岳桦	瀚伦投资顾问(上海)有限公司
	朱怡波	瀚伦投资顾问(上海)有限公司
	鲍泓	东莞泓德投资管理有限公司
	卞丹阳	德晖资本
	张军松	道杰资本
	施柏均	北京鸿道投资管理有限责任公司
	林伟	北高智科技有限公司
	邱致荣	彩富电子(苏州)有限公司
时	2013年8月] 27 日下午 13 点 30 分
间		
地	上海浦东香	格里拉大酒店盛世堂
	工時間次日	祖王及八百百重臣王
点		
上	公司副总经	理、董事会秘书、财务负责人刘翔
市	公司投资者	关系总监、证券事务代表严小卓
公		
司		
接		
待		
人		
员		
姓		
XI		

系

活

动

主

公司就2013年半年度报告相关情况向与会投资者进行了详细介绍。具体内容请见 公司 2013 年半年度报告。

问答环节

1、公司由政府支付的项目占公司收入的比重是多少?

交通有10%,很多比较难算,包括楼宇、场馆。平安城市的占比大概在20%多,在 我们的占比中不是特别高,我们业务中型项目比较多,我们中小项目划的很齐,到 大项目来说都是划区域。

2、我们如果是下游去拆分的话,政府类的投资增长速度如何?

政府增长速度还是比较快的, 金融系统不会很快, 今年交通还可以, 文教类还是比 较好的,智能建筑也还可以。因为我们整个增速在40%,所以觉得每个行业都还可 以,没有一个行业特别好或者特别差。我们要比市场增长大一倍,所以都要去拿去 做。

3、我知道电商刚开始,给我们再介绍一下吧?我们除了有做的网站以外,还做了 什么?是否有计划?

我们 B2B 的网商很早就做了。民用这里的话,业务的趋势是不明确的,虽然做了计 划,但是能不能做好,所以这样的规划不具有实际的判断效应。

4、2B的网商对于公司有什么更好的作用吗?

基本上不太会影响到我,在海康现在的业务平台下,网商影响不大。最早04年的 时候,我们就上过阿里巴巴,但是量很小,还是走了自主的渠道。

5、民用市场给市场带来什么样的体验?

一般倾向于三种方式,一个是消防,第二个是切入型报警,前端发生什么事情,把 信息传递到需要传递到的人手上,并给出处理的建议。

6、我们觉得现在的科技农业,如果土地进行集中管理,我们会不会有这方面的考 虑?

其实 IVM 是一种远端管理控制,不管做什么事情,都可以用到这个。不过我觉得农 业做这个事情不太靠谱, 用地分散, 量又大。

7、我们200亿收入下,我们产品线收入结构,国内外收入结构如何?我们200亿 规模下的人员规模产出是如何?

我们内部数字肯定是有的,因为三年不是很长,我们有做了相应的规模,最大的肯 定是在端,后端不会太低,包括传输控制、显示之类的,所以我觉得年报的时候会 考虑把格局分的更细一点来做。具体数字来说没法来告诉你。我只能说这么个做法

4

答 者

内 容

介

绍

会符合全球其他企业的发展趋势。海康中电的平台搭建,可能未来资金的压力也会在国资背景下去操作,也算给予我们一些支持。

8、其实公司的远期规划我们比较清楚,公司对于明年的增长点怎么看,前端的增长在放缓,在政府项目下游议价能力上升,毛利率也有所下降,后端也不会是一个强有力的增长点,如果看到明年,哪些领域会拉动公司的盈利增长?

所以从明年我们的目标来看,还是前端,前端没有你想的那么糟糕。今年年中前端50%多,去年也就50%左右。没有太大的下降。而且海外的贡献会上升,所以海外我们的策略在落地的会比较有底气了。虽然海外竞争开始加剧,但实际上最难的时候已经过去了。我们的渠道现在还是比较过硬的。

9、我对前后端提一些问题,模拟占比是多少?怎么分类?

我们把球机先放在外面,摄像机分为三类,模拟摄像机,数字摄像机和球机。目前数字摄像机的比例超过一半,数字摄像机的高清比例也超过一半,今年,数字摄像机比模拟增长的快,高清比模拟要快。模拟高线的清晰度还是远远比不上数字高清。入门级的 IP 摄像机出来了,对其他类的价格压力会比较大。球机是三个增长最慢的,大概 30-40%左右。球机是根室外的大型采购延期有一些关系,总体来说我看也还不错。球机占比不高,模拟和数字摄像机占比为主。

10、您对行业的高清增长率如何看?

比我们想像的快,现在 IP 摄像机是可以去抢模拟摄像机的份额。

11、我们后端上升,毛利率也比较稳定,是什么原因?

我们后端增长比较好还是原来我们 NVR 做的比较好,现在缓过来了,不是今年做的太好,而是去年做的太差。下半年我们 DVR 回升,后端的回升很明显,我觉得20%的增速保持吧。

12、后端的增长是不是因为高清越来越多,对数据存储有关?

跟硬盘有关,和 DVR 无关。

13、你们后端是你和大华两家,有 50-60%的份额,毛利率也比较稳定。前端你们还在抢份额,总共 20-30%的份额。未来的毛利率变化会如何?

海康一直认为利润没那么重要,毛利率的高低取决于你公司的定位。而有效销售额和现金流是我们关注的重点。我同样的系列产品来看,我用一倍的人去做,肯定不一样。其实竞争格局会比以前更惨烈一些,当两家龙头公司都追求高增长率的话一定会这样。我们一直追求 40%, 40%这个数字会越来越难。两家加起来应该份额有这么高么?

14、你谈到价格压力很大,是全世界的问题还是区域性的价格压力?相同应用设备

和产比价格下降有多少?

我们没有特别统计过相关的数据,我觉得每年 10%的降幅很正常吧。我觉得某几款降价不是价格战。我们现在竞争是以客户为需求,以项目来的。另一方面是经销商的渠道对价格是很敏感的。

15、未来前后端毛利率趋势是缓慢下降还是?

我觉得还是平缓下降吧,这个还是必然的趋势吧。

16、报表上的小问题,我看到中报营业外收入增长很快,退税比例有多少?去年是1个亿,今年是1.5亿。

其实营业外收入主要都是退税, 主要还是软件这一块收入上升带动。

17、200亿收入里,民用占比多少?

是有一个底,但是不知道能否达到,目前是10亿级别。

18、今年半年报应收比较快,是我们主动市场策略还是区域?

是我们竞争策略。

19、降价的敏感度是主要的考虑因素,降价的压力,对前端压力怎么看?技术驱动,不断发展过程中,同质化趋同,阶段出现价格战的竞争手段,会不会比大家想像的到来更快?是否了解过民用市场渗透率是多少?与大华提的安防运营,垂直一体化,人机结合,智能化结合,软硬一体化设计的研发,核心竞争力没变化,以后变为垂直一体化的趋势,未来竞争优势在哪里?与银江股份相比优势不大,是否已经开始准备?

主动降价的传言: 有区别的降价

下半年毛利率会上升,销售额增加主要在下半年,竞争格局更激烈;

技术化手段:有很多方式的竞争,技术领先的策略,寻求差异化竞争。IPC 和 NVR 的渗透率是很快,整个季度环比是非常快。智能化的部分,现在可能没有这么大的强调,市场还是很看好。我们刚推出 SMART IPC 吧,我们在寻求一些差异化,和一般的其他的差别不大,主要是软件。大华的运营服务和海康的概念是两件事情,现在目前很多友商做的比较多。我们运营服务主要在考虑民用的运营服务,而民用的运营服务是免费的。其实民用最终的设备不值钱了,比如我们给银行做的视频产品,现在是做集成,顺便把人员管起来。民用产业中设备和服务是互动的。

刘总总结:

总的来说,我们中期业绩还是比较符合预期的,所以导致对三季度相对比较乐观 另外费用的反转还是比较稳定的,实际在去年中期开始的,我们开始控制人数,我

	们业务的管理能力和半径需要受到控制。
附	无
件	
清	
单	
(
如	
有)	
日	2013年8月27日
期	