

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：2014-10-21

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>业绩交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	安信证券（赵晓光）、高华证券（李哲人）、国信证券（刘翔）、银河证券（邓锐）、招商证券（潘东煦）、中金公司（陈勤意、宗佳颖）、摩根士丹利（蔡昀宸、沈岱）、广发基金（严力）、国联安基金（郑青）、国泰基金（范迪钊）、华安基金（李欣、杨明）、华夏基金（吕一闻、任竞辉、李明斯）、华泰柏瑞基金（唐添）、汇添富基金（杨璿、陈晓翔）、景顺长城基金（詹成）、农银汇理基金（韩林）、泰达宏利基金（农冰立）、易方达基金（叶正）、新华人寿保险（林建臻）、中国人寿保险（盛劲松）、淡水泉投资（陈晓生）、世诚投资（陈家琳）、重阳投资（贾辉）、景林资产（徐伟）
时间	2014年10月21日10点
地点	海康威视研发大楼A楼四楼会议室
上市公司接待人员姓名	胡扬忠、郑一波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司三季度相关业绩情况 主要内容同已披露的第三季度报告。</p> <p>二、投资者问答交流</p> <p>1、公司三季度毛利率出现下降？原因为何？ 主要是销售产品结构发生变化，三季度硬盘销售快速增长，拉低了综合毛利率，剔除硬盘销售后，今年每个季度的毛利率变动比较小。三季度硬盘销售快速增长主要有两个原因：一方面是客户一站式采购上升，拉升了硬盘的预装比例；另一方面是国家打击走私，硬盘水货减少，促使客户从公司购买的硬盘数量增加明显。</p> <p>2、公司三季度应收账款余额同比上升60%的原因？ 公司应收账款余额同比确实出现一定上升，但应收占年化收入的比</p>

例仍在 34%左右，仍处于合理的区间。公司管理层也在积极关注应收对收入的比例。同时，根据往年经验，应收占收入的比例一般在四季度会出现一个明显的回落，一方面客户会进行集中打款，另一方面公司也会加大清收力度，预计今年四季度应收占收入的比例会明显下降。从应收账款余额来看，三季度增长较快主要有三个原因：三季度销售增速较快，而付款一般集中在四季度；公司对渠道商的支持力度有所加大；海外销售增长带来应收款增长。而根据历史数据来看，公司应收账款的坏账率维持在较低的水平，属于公司可接受的范围。因此，尽管余额有所增加，应收账款的质量和风险还是可控的。

3、公司销售收入的增长趋势如何？

总的来看，IP 化大潮和低端市场快速增长是公司成长动力。目前，国内市场继续细分扩大，行业应用加快。公司向客户提供行业解决方案，并在多个行业中进行业务布局。以公安平台为例，公司在公安省级、市级、区县的平台覆盖率均为第一。

在渠道市场方面，渠道销售还拥 100%的增长速度，销售放量明显，渠道收入占比已经超过 20%。在海外销售方面，公司继续实施 2.0 方案，坚持本地化和自有品牌为主的策略，实现了重点项目的突破，比如新加坡组屋项目，建设采用海康十万路级别 IVMS-5200 视频监控平台，1080P 高清 IPC，冗余备份高端 NVR 等，均为公司自主品牌产品。

同时，公司整体解决方案的延伸带来了公司全系列产品销售的增长和细分市场产品的增长。如，根据 IDC 中国外部存储出货量及出货金额的统计，公司 IP 存储系统的出货量和出货金额已连续多个季度排名第一。

4、关于视频监控行业未来的发展情况？

国家将继续出台推动公共视频监控建设联网或应用的相关政策，未来在 IP 化、高清化、智能化的发展趋势下，行业需求依旧强劲。

在过去 20 多年的高速增长中，视频监控行业经过几次小的整合，未来几年，主流厂商的地位依然不会发生改变，但与此同时，这一轮的竞争加剧，没有特点的公司将面临更大压力。

5、预计公司的全年业绩如何？

公司预计 2014 年度归属于上市公司股东的净利润变动幅度为 40%-60%。

6、从视频监控向内容服务商转变的路径？

公司在现有产品和解决方案的基础上，通过深度挖掘行业需求，在技术和应用方面加大投入，从传统存储向云存储转变，增加包括：1、数据挖掘，2、做关联性分析；3、数据管理。云存储是存储和计算的结合，而把这样的技术再和行业的实际需求相结合，才能开发上层应用软件，从数据流中得到有用信息，进而提供内容服务。

7、萤石产品找的痛点是否不够好，导致销售不够理想？

	<p>萤石的销售增长比较快，日均新增设备数、用户数在快速增长中，用户黏度逐步上升，只是暂时还没有达到爆发性增长的程度。公司会继续通过自己以及与互联网厂商的合作，继续培育市场。希望明年可以跟大家交流具体的情况。</p> <p>8、公司和 BAT 合作的价值怎么体现？</p> <p>公司与 BAT 合作，主要是建立战略合作伙伴关系，在技术和商务方面对接，发掘多种不同的应用，共同探索未来的市场机会。与此同时，公司也在和很多小的创业型公司合作，以开放的心态去做互联网业务。</p> <p>公司和 BAT 合作目前是云和云的对接，主要是在技术层面和商务层面，目前还不能对公司整体业绩带来重大影响，但是对公司的业务布局，以及未来在智能视频数据挖掘等业务的合作方面都有积极影响。</p> <p>9、公司是否考虑做视频监控芯片？</p> <p>公司 09 年时就做出了决策：公司不往上游走，不做芯片，而是向下游扩展，做产品和解决方案。在业内，要做好芯片，企业的研发、人员以及资金的投入都是很庞大的，只有这样才能保持芯片的不断更新，相应也需要足够大的产业规模来支撑。而现在视频监控的产业规模还不足以支撑厂商向上游扩展做到芯片环节。</p> <p>10、智能分析市场竞争情况？</p> <p>从产品的角度来看，大家都还太成熟。在国内，最成熟的是车牌的抓拍和识别，其他各家都各有所长。</p> <p>另外，并不是所有的场合或者场景都是高要求的。比如，现在的人脸检测做得不错，人脸识别还不够好，但是目前很多应用的场合只需要实现人脸检测就足够了。</p> <p>11、公司做解决方案是否对毛利率提升有帮助？</p> <p>解决方案的毛利率并不是公司毛利率的主导。解决方案是帮助公司提升市场份额的，而毛利率是公司产品本身的竞争力来决定的。公司未来几年的毛利率应该还会不错。但是，长期来看不可持续，未来会逐步往下走，几年后的毛利率在 41-43%这个区间会比较大概率。</p> <p>12、公司产品开发的有哪些压力？</p> <p>公司的压力来自于反恐应用。就时间分布来看，以前应用主要是事后的追溯，现在应用主要是实事的监控，而未来应用要做到事前的预判。相对而言，做事前预判的智能分析是比较难的。</p>
日期	2014 年 10 月 21 日