

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：2016-07-27

<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> Acion Partners 钱叶俊； Allerston Capital Eric Fong； Aprios Partners 王术； Baring Fund 罗莹； Comgest Asset Management 康丽丽； Comgest Asset Management 余白静； East Captial 洪斐； GIC 新加坡政府投资 胡瑞雯； HSC Group 田仲林； Janus Capital John Teng； Laxey 对冲基金 陈博宏； LBN Capital Alan； LBN Capital 杜劲松； LBN Investment Michael Chen； Marrie Asset Management Kayla Mu； Mu Investment 陈嘉俊； Rays Capital David Ruan； RWC partners 熊宏婷； Smart Capital Maecaret Lou； Tripon Asset Boany Zheng； TT International 蔡匀浩； UBS 叶荣； UG Fund Candice Yu； Wellington Capital 刘宏达； York Capital 何银亮； 安进投资 程跃凯； 安信基金 曾中魁、陈一峰； 奥氏资本 尹克成； 霸陵投资 赖颖熙； 宝慈 资产 陈瑛； 保银投资 葛亮； 北京广合财富基金 赵达； 北京源乐晟资产 张英超； 毕盛资产 沈文杰； 渤海证券 范轶敏； 成芳投资 郭敏芳； 德 意志银行 郑艺纯； 鼎天投资 刘岚； 东方马拉松投资 刘伟浩； 东方证券 资产管理公司 林鹏、蒯剑、韩冬； 东英基金 黄立迪； 多利资本 董伟； 法 巴证券 Jam Liao； 复星集团 沈小明； 富敦投资 孙通； 高瓴资本 刘刚； 高盛高华证券 吕东风、许文婷； 高盛资产 萧盛弘； 高盛资产 周美玉、 林宗贤； 高毅资产 黄远豪； 广发基金 严力； 广发证券 汪帅； 广州电 网公司 郑锡挺； 国海证券 贺勇发； 国寿安保基金 冯冠兰； 国泰人寿 杨 成翔； 海通电子 柳雪萍； 瀚伦投资 汪帅； 行健资产 陈彦奇； 禾其投 资 马强； 恒越基金 张潇； 弘德基金 王克玉； 宏道投资 药建峰； 鸿涵 投资 李恒宇； 华安基金 杨明、鲁维杰； 华金证券 蔡景彦； 华尚投资 黎 林； 华泰柏瑞基金 舒力、王林军； 华泰证券 蔡清源； 汇丰银行 李晨； 骏利投资 杨浩； 开心龙基金柯世锋； 康利私募 杨阳； 宽远资产 龚晓宇； 老虎基金 陈畅； 立格资本 余南； 林孚投资 姜军； 路博迈基金 柯伟； 路 博迈投资 姚月林； 麦格理证券 Chris Yu； 麦格理证券 张博凯； 美林证 券 James Wang、Robert Chen； 民生保险 赵建华； 民生证券 徐紫薇； 明 智资本 熊信贻； 铭基投资 徐伟豪； 摩根大通 Albert Hong、范刚； 摩根 大通集团 吴群玲； 摩根士丹利 Tony Shen、蔡昀宸； 南山人寿保险 谢尚 蓉、陈俊晟； 平安银行 刘帆； 如壹投资 杨济如； 瑞富投资 张冠宇； 瑞 银证券 黄明霞； 瑞银资产 叶荣； 润晖投资 苏李； 厦门辰月投资 孙剑 昆； 上海高毅资产 张国平； 上海泓湖投资 杨小林； 施罗德基金 徐博； </p>

	首疆投资 Halun Chen；泰康资管 鲁悦；泰旻资产 鹏飞；天利投资 徐进；通达资本 梁洪彪；通用投资 卢山；西部证券 杜威；西藏鑫源投资 彭宇；西京投资 陆林；西证创新投资 周吉；新华人寿保险 林建臻；兴业证券 熊彬正；野村投资 黄乐平、吴超；易方达基金 杨天琦、王天；奕金安投资 黄亚坤；毅恒资本 谢坤；引领投资 耿晨；永安国富资产管理 叶斌；玉兰投资 丁天；裕兰投资 陈作佳；元大投资信托 许君伟；元大证券 姚欣好；远山资本 方芳、Wei Wei；云门投资 林华；云嵩资本 肖笛；长江证券 伊群勇、彭星波、莫文字；长江资管 周迪；招商证券 兰飞、鄢凡；知常容投资 田景坤；中国民生金融控股 邬彬红；中环资产 杨华杰；中金公司 蔡俊、陈勤意；中投公司 董慧；中信产业基金 翁林开、邓永明；中信建投证券 梁伟；中信证券 王少勃；北京创优合华科技发展有限公司 翟峰；杭州尚科投资管理有限公司 江建军；歌尔声学 贾阳；个人：徐一巍、韩柏清。
时间	2016年7月27日
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待 人员姓名	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>一、经营情况说明</p> <p>在开始 2016 年半年业绩情况说明之前，我们先回顾一下 2015 年的情况。受宏观经济影响，公司业绩发展经历了一个比较大的波动，在这个过程中，公司营业收入增长 46.64%，但整体毛利下降了 4.32%，应收账款同比增长了 89.79%。</p> <p>在国内经济持续低迷，全球经济复苏乏力的大环境下，公司 2016 年上半年，实现营业总收入 125.48 亿元，比上年同期增长 28.09%。其中，国内市场实现营业收入 89.55 亿元，比上年同期增长 23.86%，实现净利润 26.07 亿元，比上年同期增长 18.14%。公司经营层认为，这个业绩还可以。</p> <p>从收入端来看，上半年整体的同比增速为 28.09%，海外增速 40.02%，海外依然有较快增长，但也能感受到基数增大带来的压力和全球各个区域因为经济动荡带来的增长不平衡。国内的增长情况比我们年初预计的要乐观一些，视频监控行业已经有明显的复苏信号，公司认为中长期来看视频监控行业将进入一个相对平和增长的阶段。</p> <p>从净利润的增长来看，上半年公司净利同比增速为 18.14%，二季度所得税仍然是按照 15%税率计缴。</p> <p>2015 年公司整体毛利率是 40.1%，比 2014 年下降了 4.32%。2016 年上半年公司的整体毛利率是 40.1%，与去年持平，基本上遏制了快速下降的趋势。分季度来看，2016 年一季度毛利率是 41.85%，二季度是 38.9%。大家</p>

比较困惑的是一季度已经转好的毛利率在二季度为什么又往下去？这里我们解释一下，主要的影响是由于营改增的切换，导致工程施工分项收入确认时间的差异，一季度确认的工程施工收入较少，1个亿左右，毛利水平正常；二季度确认工程施工收入较多，3个亿左右，毛利极低。工程施工收入差异带来一、二季度的毛利差异影响超过1个点。

从分产品类型毛利率看，前端2016年半年度与2015年全年的毛利率基本持平；后端下降1个点，基本符合后端产品的发展趋势，因为前端产品集成了后端产品的部分功能。中心控制设备这一分类包含了比较多的产品，包括传输、控制及显示设备、大型存储设备NAS以及视频管理软件VMS等，2016年半年度大屏显示设备的销量增长比较快，导致中心控制设备这个分类项下的产品收入结构调整，从而造成毛利大比例的变动。这个毛利变动与产品自身的毛利变化没有明显的对应关系。

关于公司的应收账款，2015年的应收账款总额为81.26亿元，2016年半年度应收账款总额为104.16亿元，创历史新高。具体来看，2016年上半年比2015年年底增加的应收账款为23亿，比2015年上半年同比增加数仅多了1个亿，实际今年上半年的应收账款并没有明显的增长，主要还是2015年度的基数比较庞大。从我们了解到的情况来看，其他行业的应收账期也在变长、账款总额也在增加，应收账款变差的趋势不是安防一个行业，而是宏观经济低迷在企业账面的直接影响。与此同时，我们也看到，政府、大企业的信誉还是比较好的，应收回款是在变慢、周期也在拉长，但主要客户并没有出现信用破产的情况。

从现金流来看看，经营净现金流同比在变好，2015年上半年为-19亿，2016年上半年为4亿。

最后，关于公司的费用率，公司目前正在逆周期加大投入，储备人才，为长期发展做准备。这些投入会在费用率上有所体现。

二、Q&A 环节

Q1：现在有很多瞄准人工智能、视频分析市场的初创公司，其中不乏一些具有较强技术背景的公司，海康如何看待与这些公司的关系？技术方面是我们更强还是他们更强？公司是否考虑跟一些初创公司开展合作？

A1：目前市场上的确有一些优秀的团队，但我们没有细致地去比较这些公司与海康的技术差别，所以也很难对其做出评价。

从公司自身发展的角度来看，从过去的数字化、网络化到现在的智能化，智能化是一个大趋势。我们认为，智能化会推动安防产业到一个新的阶段，海康在这个过程中能不能抓住机遇，也是我们现在面临的一个挑战。我们的海康研究院主要关注共性的、关键性的、前瞻性的技术开发，着眼于底层技术的研发积累，我们已经有了—定的智能化技术储备。从这个角度来看，我们对未来很有信心。

在生态环境中，合作的确是很好的一种选择，但最重要的是合作的点在哪里。我们现在对萤石、机器视觉、汽车电子这三块新业务的拓展，也需要跟外界有合作，但具体的合作标的是需要再探讨的。

Q2：在汽车业务上，公司是否有跟中电集团及其下属子公司合作？

A2：上市之初，大股东有签署过避免同业竞争的承诺，所以他们在业务上有一些同业竞争的限制。我们跟集团之间有哪些合作的点，目前还不方便说。后续如有合作，我们会在合适的时机跟大家交流。

Q3：公司为什么考虑发行超短期融资券？

A3：首先，短融的资金成本比较低；其次，在资金用途方面，本次申请的总额度为不超过 70 亿，申请成功后的两年内可以滚动使用，这样一来公司能够保持充裕的现金流，也可以及时抓住一些市场机会。

Q4：公司的国内营收中，行业和渠道的销售占比分别是多少？

A4：这个占比没有一个精确的数字，大致行业占比 70%左右，渠道占比 30%左右。

Q5：在行业内，海康是领先于竞争对手的，研发投入也比较大，为什么体现在毛利率上的差距却比较小？

A5：我们的财务报表如实反映公司的经营情况，单看我们自己，去年公司的整体毛利确实有所下降，投资者对毛利变动的未来走势也表示出了一定的担忧。我们今年采取了很多举措来改善毛利，目前来看，已经取得了一定的成效。我们希望下半年公司的整体毛利可以维持甚至有所回升。

Q6：公司的海外业务发展情况如何？各区域增速怎么样？解决方案占海外业务比重是多少？公司是否已经满足于现在的海外的毛利率？

A6：公司海外业务上半年的同比增速是 40%，分区域的增速我们不便披露。欧洲和北美市场加起来占海外营收比重接近 50%。海外业务的增速有较大的不确定性，这种不确定性主要来自区域和国家之间的经济、政治的不稳定性。公司希望下半年的海外市场能够做到 40%左右的增长。

海外解决方案的占比目前还没有最新的数据，可供参考的数据大约为 20%。关于这部分我们可以多说一点。大概两年之前，公司开始用比较大的投入去推动解决方案在海外的拓展，两年下来，这些投入确实带来了一些变化，但没有达到爆发式增长。因为各个国家文化背景、行业分布、软件应用习惯等差异，需要公司根据不同的用户需求不断地进行调整和修正，在这个过程中，有些区域已经有突破迹象，但整体来看，还需要继续努力。

Q7: 两会后，政府相关的项目类收入是否有所改善？

A7: 公司已经明显感觉到行业市场复苏的信号。行业市场，我们分成公安、交通、司法、金融、能源、文教卫和智能楼宇七个子行业，其中公安行业占比最大，也和政府联系最紧密。今年公安行业的增长较好，商机增多，相对去年下半年，有明显的复苏迹象。

Q8: 请问公司财报的营业收入中，“其他”项目的构成是怎样的？

A8: 海康的产品种类很多，除了前端、后端和中心控制设备以外，还有一些类型的产品，比如硬盘、报警、门禁等，这类产品的收入较小，不足以单独列示，所以都放在“其他”。

Q9: 在电子制造类企业中，海康的毛利已经不算低了，那么长期来看，您认为多少的毛利是比较合理的？

A9: 我们认为自己不属于制造类企业，我们是一家视频技术公司。从技术公司的角度来看，40%左右的毛利是合理的。公司目前希望 2016 年的整体毛利可以维持在 40%左右。

Q10: 人员的增加配置如何？是否更多是投入在海外？是否会导致费用率明显提升？

A10: 目前人员增加主要是研发和营销类。研发是做技术储备，为未来提供动力；营销则直接带来销售收入，所以我们主要投入在这两大块。费用率将保持一定的比例，可能微微有些变化，但不会有大比例的变动。

Q11: 解决方案较单纯销售产品来说，技术人员和服务上是不是投入更大？

A11: 相对于单纯销售产品的商业模式来说，解决方案需要投入的成本更大。单纯的产品销售主要通过销售人员维系与市场的关系；通过提供解决方案拉近了我们和客户的距离，是行业垂直整合的一部分，提供解决方案增加了用户的粘性。公司需要在成本投入和粘性增加之间寻找一个平衡。

Q12: 民用产品的销售情况如何？市场群体是否仅限于高端人群领域？是不是高端更好突破？有没有想过和一些比如说别墅建造商合作？

A12: 我们从 2013 年开始做萤石业务，这几年下来，我们发现用户的消费习惯还没有养成，市场还是处于培养用户的阶段，这个行业还没有出现爆发式增长。不仅是海康，其他的业内公司像百度、小米、360 也在推一些产品，从整个行业来看，大家做的都不是特别好，这也与用户环境分不开。

从我们昨天披露的公告里能看到，海康和员工跟投平台对萤石业务做了比较大的增资，显示了我们对于萤石业务未来的发展很有信心，我们做好了长

期奋斗的准备。

您提到的高端豪宅的领域是比较好的市场，我们也在关注。但萤石民用产品不限于高端人群，也不光是安全防范的需求，从实际应用来看，民用产品是一个比较开放的概念，我们的产品已经包括了看护、分享、运动相机等功能和模块，至于哪个领域会有爆发，还在等待过程中。

Q13：对于县级工程，公司是否有不通过集成商而直接参与的情况？升级换代的产品定位如何？高端、低端产品的需求哪个更旺盛？是不是新的产品销售更好？

A13：从海康角度来看，不管是什么行政级别的地方，只要用户需要我们直接参与的项目，我们都愿意承接。项目合作形式也是多样的，有些项目以监控为主的，我们会主动承接，并将劳务的部分分包出去，有些项目是由集成商承接，再把安防部分分包给我们，这些合作模式都会有。但我们直接参与承接的工程项目收入占公司收入的比重很低。

升级换代的产品定位是中高端还是中低端，目前没有相关统计数据。按照我们的分类主要还是行业和渠道，行业市场的产品偏中高端，渠道市场的产品偏中低端，占比分别为 70%、30%，基本上达到了一个相对的平衡。

总体来说，新的技术和新的产品给用户带来很多改善，有利于推广。

Q14：除了公安行业以外，其他行业是否也有增长？这种增长的持续性如何？增长主要来自于哪里？

A14：国内的各个行业，除了金融行业外，都有不错的增长。金融行业主要因为原本安保系统的渗透率就比较高，如果没有新增网点，增速相对是比较缓和的。

关于增速的持续性，我们对市场的预期是下半年会比上半年更好，今年逐渐变好的趋势没有变化。现在视频监控行业也进入到了一个平和增长的阶段：1、增速较前几年会变得相对平和，当然这也跟海康目前的体量有关；2、从市场来看，省、市、县等各个行政区域对安防也有了一定的投入，至于渗透率达到多少才是饱和，目前市场上还没有相关数据研究，从我们对市场的了解来看，还没有到天花板。

从实际情况来看，上半年的商机的活跃度还是很高的，视频监控智能化的进程推动视频监控从“事后追溯”向“事中响应”和“事前预警”演变，这样的应用将视频监控带入可视化管理的范畴，可视化管理是政府行政管理非常有效的工具。我们认为，政府会加强这部分的投入，也会带来未来的增长。

Q15：重软企业的所得税返还对第三季度的利润是否有影响？具体如何计算？

A15: 所得税优惠政策的相关文件已经拿到,公司 2015 年的所得税返还有可能将记入三季度,不会对去年数据做追溯调整,对前三季度的利润预期可能有一定的影响。之前给的前三季度净利润同比增长预期为 10%~30%,考虑税返因素的话,可能会在中线偏上。税收返还的确认,需要符合会计的要求,大概率是会在 2016 年第三季度确认 2015 年全年的税返,在 2016 年第四季度确认 2016 年全年的税返。

Q16: 汽车业务的产品种类具体有哪些? 新业务产品和服务的定位和规划是什么?

A16: 汽车业务是全新的业务,我们一直在探索新业务的领域,目前我们能看到,这个市场空间很大,玩家很多,潜力也很大。我们对全新领域的切入点还是会跟现有的技术优势结合,跟汽车“眼睛”相关的产品是我们优先考虑的。包括视频和非视频的“眼睛”,辅助驾驶、行车记录仪、倒车雷达、环视影像等。

机器人目前有三大块:工业相机、行业无人机、智能仓储机器人以及智能仓储系统。

Q17: 汽车业务是否考虑前装领域? 新业务是否已经有一些项目合作?

A17: 汽车前装是我们的目标市场,但是做汽车前装需要经历一个比较长的认证过程,我们做好了长期投入的准备,也会踏实去做。

机器人业务我们已经有销售订单和收入了。仓储机器人主要关注智能制造 4.0 的变革,很多企业面临转型升级换代,随着劳动力成本的不断上升,机器换人将会成为趋势。我们的仓储机器人在桐庐的工厂已经有较好的应用,应用过程中能看到效率的提升和劳动力的节约。

无人机方面,我们定位为行业级无人机,这个市场的推广普及还需要时间,包括飞手的培养、产品+人+场景应用等等还处于培养的阶段。这个行业我们能看到前景,但是这个过程还需要一定的时间。

Q18: 汽车业务团队的规模多大? 产品的话,是努力突破前装市场,还是更快推出后装市场的产品? 未来的销售模式,是准备和整车厂合作,还是集成之后再主机厂? 什么时候会有销售收入?

A18: 汽车业务在今年年底会达到两百人的规模。

后装市场、前装市场,模组、软件或者模组加软件都有可能,目前没有框死,产品形态是比较灵活的。目前,我们还处在和客户沟通的过程,不断细化我们的市场,定位好我们的产品。

视频采集和处理是海康比较擅长的,基于视频采集到的信息做出响应,视频采集后对视频内容做出分析、建模,给用户带来应用价值。难点在于这部分应用是基于场景设计的,应用层面的软件对于我们来说还是具有挑战

	<p>性，目前这些工作都在推进。</p> <p>到今年年报，我们会披露新业务的营收情况，大家可以看到一些数据，了解公司新业务的进展。</p> <p>Q19: 安防行业的增速是多少？未来 1、2 年公司主要盈利增长点在哪？</p> <p>A19: 全球安防行业的增速在 10%-15%左右。公司未来盈利的主要增长点还是视频监控这个主业，目前视频监控的体量比较大。未来我们的创新业务也可能带来一些盈利，但是相对于主业来说贡献还是有限的。</p> <p>Q20: 公司未来的并购意向在哪些方面？</p> <p>A20: 公司在收并购方面一直比较谨慎，但是我们在心态上是开放的。并购看缘分，需要有一个好的标的，目前还在寻找过程中。并购重点将在哪些领域还无法确定。</p> <p>Q21: 之前提到的营改增对工程施工的毛利的影响，可以具体解释一下吗？</p> <p>A21: 二季度的工程施工毛利同比有较大的下降，主要是因为二季度营改增的政策实施，公司确认了一批工程施工项目，这批项目的毛利比较低，所以二季度整体的工程施工毛利是比较低的。这种影响是暂时的。</p> <p>Q22: 如何理解管理层增持和新疆威讯的减持？</p> <p>A22: 新疆威讯是公司上市前员工持股平台。在减持方面，很多高管已经不愿意再减持了，但是普通员工因个人需求还是希望减持。高管增持是其个人的意愿，高管大笔增持显示了我们的高管对公司未来发展的信心。</p> <p>Q23: 公司怎么定位机器视觉业务的，在国外厂商主导市场的背景下？工业相机的销售是不是更多通过系统集成商？</p> <p>A23: 我们做机器视觉的背景主要是智能制造 4.0 和机器换人的大趋势，依托于海康传统主业积累的视频技术的优势，在新业务探索过程中，我们发现机器视觉在工业自动化领域是不可缺少的部分。我们从定价来看，海康的工业相机会比进口产品便宜一些，比国内一般厂商贵一些，也是一种竞争策略，功能上希望能做到跟海外厂商竞争，有更高的性价比。</p> <p>工业相机是被集成的产品，所以我们需要跟自动化设备的集成商合作。</p>
附件清单	无
日期	2016 年 7 月 28 日