

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：2016-05-05

<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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	毕盛资产管理有限公司 沈文杰，毕盛资产管理有限公司 徐涛，毕盛资产管理有限公司 张清，Goldman Sachs (Asia) L.L.C Steve Hsiao，禾其投资 吴惠敏，UG Investment Advisers Ltd. Aaron Huang，毅恒资本 Ethan Xie，泊通投资 徐斌，泊通投资 张奕扬，保银投资 葛亮，财通证券 吴杭，敦孚投资 姜军，广发证券 王璐，宏道投资 药建峰，泓德基金管理有限公司 秦毅，花旗银行 陈芳萱，华安基金 潘东煦，华金证券 蔡景彦，景林资产 徐伟，兰馨亚洲投资 陈怡，美银美林 朱可欣，摩根士丹利 蔡昀宸，挪威银行（上海）许东，RWC Partners 熊宏婷，上海宽远资产管理有限公司 梁力，上实投资 郝永清，西部证券 章海默，西部证券 杜威，西南证券 杨镇宇，香港行健资产管理有限公司 罗伟业，兴业证券 熊彬正，野村证券（香港）吴超，永安国富资产管理有限公司 叶斌，涌峰投资 卢方成，裕兰资本 陈作佳，招商证券 李学来，知几投资 张杨进，中大投资 曲芳，中金公司 陈勤意，中金公司 宗佳颖，中融国际信托有限公司俞斌，长江养老保险 郭洁，杭州中财生生资本 吴羽，杭州中财生生资本 王蓉明，杭州中财生生资本 宋丹伦，杭州中财生生资本 金天裕，杭州中财生生资本 吴秀清，上海歌易投资管理有限公司 孔令强，中大君悦投资有限公司 曹丽艳，中大君悦投资有限公司 王浩；证券时报 吕婧，中国证券报 高晓娟；卢伟，彭强，王启龙，徐峻，许震彪，赵志刚，张志良，Yuan Shang，蔡云平，陈友爱，傅恭悌，黄宏敏，黄凌，江建军，金成，李冬洁，林彬，刘丰，刘锐，汝华，谢鑫金，徐忆，丁超凡，朱企平，钟晓平，陈乔楚。
<b>时间</b>	2016年5月5日 13:00-15:00

<b>地点</b>	浙江省杭州市滨江区阡陌路 555 号海康威视多功能报告厅
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	董事、总经理 胡扬忠先生 副总经理、董事会秘书 黄方红女士
<b>投资者关系 活动主要内容 介绍</b>	<p><b>会议要点：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、管理层介绍公司经营发展情况</li> <li>2、投资者与管理层互动交流</li> <li>3、投资者参观海康威视智慧安防体验馆</li> </ol> <p><b>第一部分：</b></p> <p><b>副总经理、董事会秘书黄方红女士介绍公司经营发展情况</b></p> <p><b>1、公司概况</b></p> <p>公司目前的注册资本为 40.68 亿元人民币，2015 年年度利润分配方案（转二送三）实施后，注册资本将达到 61.03 亿元人民币。</p> <p>截止到 2015 年底，公司员工总数为 15200 人，其中研发人员约 7100 人，占比超过 40%。目前在杭州办公的员工人数约为 9000 人。公司的研发大楼三期正在施工中，建成后将成为公司视频监控业务、互联网、机器人及其他新业务的办公地点。</p> <p>截止到 2015 年底，公司拥有 35 家国内销售分公司、5 个研发中心和 21 家海外子公司。</p> <p><b>2、公司 2015 年和 2016 年第一季度经营情况</b></p> <p>公司 2015 年营业收入 252.71 亿，上市以来年复合增长率 48%，公司成立以来，连续 13 年增速超过 20%。公司 2015 年净利润 58.69 亿，上市以来年复合增长率 41%。公司海外市场增长迅速，占比提升，上市以来海外收入的年复合增长率为 62%。</p> <p>公司持续关注股东回报，从上市以来累计已派发现金 39.35 亿，2015 年分红预案拟派现金 28.48 亿，共计派现 67.83 亿元。</p> <p>2015 年毛利率方面，公司原来预期每年下降 1~2 个百分点。今年下滑比较多，具体原因：1) 视频监控产品的销售结构随着市场变化：行业市场</p>

需求压抑，落地滞后，表现较为平淡；渠道市场需求旺盛，高速增长；相比较而言，渠道市场的毛利率较低一些，因此拉低了整体毛利水平；中心控制设备的销售结构也有变化，较低毛利的大屏增长更快。2) 工程项目施工收入和其他收入拉低毛利率：重庆项目等工程项目施工收入增长较快。3) 2015 年价格竞争影响：公司不主动发起价格竞争，也不回避价格竞争。

2015 年应收账款方面，同比增长 89.79%，主要原因：受宏观经济低迷影响，回款期变长；对渠道经销商的支持力度加大，主动延长帐期；解决方案带来的收入增加，应收账款账期随项目期增长。

公司应收账款管理到位，应收风险可控：以客户信用管理系统为基础，分层、分级、分类管理每个客户的账期；灵活运用担保手段降低应收风险，如保证、抵押担保和出口信用保险等；过去几年公司实际坏账率较低，约在千分之二左右。

2016 年一季度，公司营业收入 52 亿，同比增长 21.26%；净利润 11.44 亿，同比增长 9.47%。

业绩增速单季不明显，主要原因是 2015 年一季度基数较高；毛利率 41%，环比改善；经营活动现金流净额存在季度周期，历年的一季度都是低点，2016 年第一季度同比转好，滚动收回了一批老的应收款，应收票据减少 8 亿，整体趋势良好。

### 3、2016 年的展望

#### (1) 发挥全球安防行业最大研发团队的创新能力

海康威视要持续发展，必须创新，进入新领域。公司构建了海康威视研发中心、研究院、跟投平台构成海康威视的三级创新平台。第一级是我们的研发中心，主要致力于当前业务的创新；第二级是海康威视研究院，主要致力于对关键性的、共性的、前瞻性的技术的研发；第三级是海康威视跟投平台，跟投平台是创新业务的试验田，是员工创业的孵化器。

公司 2015 年研发支出 17.2 亿元，占营业收入 6.8%，拥有约 7100 位研发人员，是全球安防行业最大的研发团队，并在智能分析、深度学习和 SMART265 等前瞻技术实现了突破。

2015 年，申请专利合计 527 项，数量自 2012 年开始显著增加。

2015 年，海康威视研究院在 KITTI 评测中，车辆检测和车头朝向估计两项任务评分均排名世界第一；在 MOT Challenge 算法测评中，获得“计算机视觉的多目标跟踪算法”世界第一。

#### (2) 打造视频产品柔性定制基地

规模化生产，精细化制造，信息化与自动化结合，打造智能制造基地

供应链及生产方面，公司在 2010 年底启用滨江 10 万平方米生产基地；2016 年 1 月桐庐生产基地一期（面积 26 万平方米）开始投入使用；二期面积 29 万平方米，2016 年 7 月开始建设，预计 2017 年底交付；三期的推进时间将根据未来几年的发展的情况决定。

（展示桐庐生产基地及智能仓储“阡陌”系统应用的实景照片）

### **(3) 建立和完善覆盖全球的营销体系**

国内方面，公司不断完善国内的销售网络，不断加强各种渠道建设，打造良好的生态链。目前是 35 家销售分公司，超过 200 个业务联络处。

海外方面，国际化 2.0 持续推进，效果显著；继续大力推动本土化策略，本土化是海康威视海外战略的核心；努力建设自主品牌，打造一流国际品牌。

### **4) 2016 年行业展望**

市场环境：全球环境持续动荡，国内不确定性仍比较强。

视频行业持续发展；市场集中度继续提升；视频应用不断拓展，产业边界将越来越模糊；视频相关技术不断革新，多种技术融合发展；国际竞争国内化，中国公司在国际竞争中影响力加强；

视频云存储、视频云计算、视频大数据将给整个产业带来新的变化和机会。

### **(5) 2016 年公司展望**

引领视频相关技术革新，推进各种技术融合，推动产业技术发展；继续提升解决方案能力，更好满足客户需求；不断拓展视频应用领域；行业市场 and 渠道市场两手抓，国内市场和海外市场齐发力，保持海外营收占比继续增加。

公司坚持以内部的有序应对外部竞争的无序，坚持以规则的确定性应对经济发展的不确定性！

## **第二部分：**

### **总经理胡扬忠先生与投资者互动交流**

**Q1：公司现在厂房和办公楼一直在扩建，这种扩建是否有明确的时间表？现公司 1 万多人，是否需要这么多办公楼？**

**A1:** 海康威视目前的净资产约 200 亿，固定资产占净资产的比例较低。

1) 厂房使用的情况：去年，公司 SMT 约 90%外包，自己加工仅占 10%；产品组装约 70%外包，自己组装约占 30%。我们在滨江一期的厂房已经非常拥挤，不利于自动化设备的施展，导致生产效率偏低。海康从 2013 年开始和设备供应商一起合作开发自动化设备，来提高生产效率、保证产品质量、提高交付能力，因此，公司需要扩建厂房提高自动化设备的使用效率。桐庐一期的新厂房 15 年年底交付，今年 1 月份向新厂房转移了 3 条产品线，后续我们还会陆续迁移更多的产品线。考虑增量的前提下，预计今年自主 SMT 能达到 30-35%左右，自主组装预计达到 40%以上。桐庐二期预计 17 年年底交付，18 年开始投入使用。

2) 研发办公用房：我们目前在用的办公大楼二期面积约 6.7 万平方米，能容纳员工 4000 多人，公司目前实际需要在二期办公的员工约 5700 多人，已经租用了周边公司的办公楼来弥补办公场地不足的问题。公司还在发展扩大，必须加大办公楼的建设投入。这些年海康一直在搬家，不断调整办公场地，希望我们即将建成的三期办公大楼能为我们提供充足的办公空间。

**Q2: 萤石的营收情况目前如何？**

**A2:** 目前，萤石已经运营了三年，萤石 APP 用户数已超 700 万。民用消费市场还没有开始快速增长。相比市场一些同类型互联网公司来看，萤石的成绩还算可以，但对于公司自身来说，萤石在电商营销、APP 应用以及其他很多地方还可以做得更好。萤石业务会一直坚定做下去，并且建议将萤石业务放到创新跟投业务中，鼓励员工共同投资、共担风险、共享收益，更大地激发员工的动能。

**Q3: 海外主要市场有哪些？**

**A3:** 海外市场是依据地区划分的，目前主要分为北美、拉美、欧洲、亚洲、澳洲、俄语地区、印度、中东和南非等区域，公司按照投入产出的比例来安排销售资源。整体来看，海康海外市场的发展是比较均匀的。目前，公司在海外主要是产品销售，走分销体系，中低端产品的销售占大部分，因此，海外市场还有很大的发展空间。目前公司的海外业务正在向提供解决方案发展，这需要一些资源和时间的投入。

公司 2013 年着重开展海外本土化的营销策略，目前海外子公司的外籍员工人数已经超过了中国籍员工。这些年海外的大力投入也使得 HIKVISION 这个品牌逐渐被海外市场认可。

随着国内安防公司在全球地位的不断提高，在海外竞争中，境内企业已经逐渐超越了韩国和台湾安防企业在境外市场的影响力，向欧美一线的厂商看齐。目前，国内的很多竞争对手跟随我们的脚步迈入国际市场，由此也出现了一种新的竞争模式——国际竞争国内化。目前，海外高端市场还是由欧美、日本等厂商主导，国内企业还有很大的进步空间。同时，我们也看到海外市场的环境变得比较复杂，汇率风险和政治风险也在加大。

**Q4：海康威视做仓储机器人的优势有哪些？**

**A4：**关于“阡陌”机器人：首先，海康威视是一家做视频的公司，而“阡陌”机器人主要通过扫描二维码进行定位，对不同货物和货架进行区分，是视频技术的延伸应用产品，因此公司可以发挥在视频技术方面的优势；第二，对于公司本身对智能仓储系统就有很大的需求，我们的仓库中有很多成品、半成品需要移位，并进行货架的管理和 ERP 系统的同步、打通，提高效率。

中国是制造大国，国内的制造业正在往信息化、自动化转型来提升生产效率，推动精益生产。仓储机器人未来的应用非常广泛。总的来看，“阡陌”这款产品发布后的市场反响非常不错。

**Q5：未来安防行业的整体增速是多少？海康在安防行业的目标市场占有率是多少？**

**A5：**安防市场目前的需求增长还是强劲的，行业的天花板目前还没有看到：海外市场，受到政治、经济等因素的影响具有一定不确定性，总体来说预计未来几年 10% 的增长还是有的；国内市场，预计未来年 15% 左右的增长还是有的。

海康过去一年的增长还是不错的，抢占了一些其他对手的市场份额。过去两年的行业市场增速放缓，主要是政府、大型行业企业的需求受到压制，但是高端市场的需求还是存在的。视频监控可以解决很多社会问题，公安、社会治安需要监控系统的支撑，过去 8 年恶性刑事案件（命案）的犯罪率大约下降了 70%。

关于海康在安防行业的市场占有率，因为视频监控的周边产品种类较多，目前市场上有多种不同的统计口径，没有权威数据，我们也无法精确统计公司目前的市场占有率。只能说过去这两年海康的市场份额仍在不断提高。

**Q6: 去年公司利润率有所下降, 是因为行业增速下降造成竞争加剧? 还是公司为提高市场份额主动降价?**

**A6:** 公司的价格下降主要还是被动的。海康不主动发起价格战, 但是也不回避价格战。海康自主产品毛利率下降的主要是产品同质化, 产品竞争差距变小导致的。产品差距在未来几年的状况目前还不明了, 公司未来几年可能会有新技术产生来拉开产品差距, 公司的毛利率会有所改善, 同时由于 SME 的占比在不断提高又会拉低毛利率, 总体毛利率改善的幅度估计不会很大。

另外, 低端产品的毛利率变化也不会太大, 大家降价到一定程度, 将进入一个消耗战, 大量厂家在盈亏附近。如果行业内有 500-600 家监控厂家, 在最近 3 年 (今年是最后一年), 将有 70% 的厂家可能出局, 转行去做别的产品。

营改增给我们这个行业带来巨大影响, 统一税制对于像海康威视这样的大厂商是利好。

**Q7: 过去几年公司研发投入累计约 50 多亿, 这对于制造业企业来说, 研发投入是否比较大?**

**A7:** 我们不是制造型公司, 海康是一个技术型公司。虽然我们的收入以产品形态来实现, 产品是我们技术的载体。海康是一个技术型公司, 我们的研发投入还不够大, 还需要更大的研发投入力度。

**Q8: 近几年安防行业的天花板是否会出现?**

**A8:** 过去几年大家都在探讨这个问题, 我们目前还没看到安防行业的天花板。

从产品本身来看, 视频监控产品从模拟到数字化, 到网络化, 再发展到现在的视频智能化, 产品形态发生了很大的变化和演变, 这些技术的变革一次次扩大了安防行业的市场容量, 技术打开了新的空间。公司目前研制的工业相机, 目前看到工业相机有 40 亿的市场容量, 似乎规模不大, 作为一个制造大国, 自动化会有快速发展。以海康自己为例, 目前我们公司自动化初期就有 7 条自动化生产线, 工业相机可以提高制造效率、精度, 保证产品一致性。国内有非常多类似海康这样的工厂, 自动化有很大的需求, 未来工业相机的市场规模增长多少倍我们不知道。

从视频处理的需求来看, 从过去事后追溯到事中响应, 发展到事前预判和实时交互等, 市场需求在不断变化和增加。解决方案之后, 未来数据

进入结构化阶段，结构化前的数据占用空间很大，可用性很差，结构化以后的数据才能很好的提供数据服务，数据服务不仅仅应用于监控行业。

海康专注视频，我们是一家做视频技术的公司。

现在谈 VR、AR，需要有抓手，3D 产业的视频数据从哪里来，怎么采集？不仅仅是视频传感器的问题。海康的起点是比较好的，海康在视频技术领域的积累，未来应该有一些延伸的空间。因此，海康的研发投入还不够大，还可以更大一些。

从战略来看，先纵向发展再横向展开，纵向是支柱，海康在安防领域做到全球第一以后，监控将成为我们的支柱，我们将横向展开。

**Q9：胡总为何增持公司股票，同时大股东为何减持？未来 3-5 年市值约多少是合理？**

**A9：**我个人的增持主要基于对海康未来发展的信心。

2010 年公司上市以来，有过几次股东减持，但是我们的大股东一直未减持；二股东作为财务投资人需要配置他的资产，对资产结构做调整所做的减持，这个很正常，我们无法干预；新疆威讯是员工持股平台，员工减持主要是用来改善生活。

关于公司的市值，这不是公司决定的，而是市场决定的。

**Q10：目前市场有种说法：华为可能也进入安防行业，华为有哪些地方值得我们学习？跟华为竞争我们的优势在哪里？**

**A10：**华为是一家受人尊敬的公司，是我们的学习榜样。

当然华为会不会进来做安防，进来了会给我们带来多大的压力？我个人认为安防行业是个很细分的市场，拥有太多零散的规格型号产品，这样的市场不一定适合华为的研发机制和营销体系。我相信华为不会偏离自己的主航道。

**Q11：请胡总介绍一下公司最新推出的创新跟投平台。**

**A11：**创新跟投平台是我们作为国有混合所有制企业的一个试点。对于未来创新业务的不确定性，管理层、员工跟公司一起承担风险、分享收益。相对于员工自己创业，我们的创新跟投平台可能是更好的选择。



**Q12: 海康在中电海康集团的定位如何?**

**A12:** 我们和中电海康是相互独立的, 包括我们的研究院和中电海康的研究院也是相互独立的。我们非常感谢大股东多年来的支持。

**Q13、未来是否可能在海外建设研发中心? 海康未来是否会往上游芯片行业发展?**

公司先从国际化 1.0 走出去, 发展到国际化 2.0 本土化销售, 再往前走可能发展到全球化, 就可能会涉及到研发和生产, 但是我们什么时候走到国际化的第三步, 这个还是要根据公司的发展情况决定。

关于公司将来是否会做芯片, 我们目前无法判断, 根据业务发展情况决定。我们现在还是专注产品和解决方案。

**Q14: 公司今年在欧洲发债出于什么考虑? H 股上市的进展?**

**A14:** 公司之前计划在香港上市主要是为了国际化、提升公司的国际知名度, 让更多的客户了解海康。香港的市场环境存在一定不确定性, 因此公司在继续关注, 选择时机。

公司发行欧债基于很多考虑, 国际化、提升国际知名度也是原因之一。发行海外债券需要评估公司的信用等级, 公司分别获得了惠誉、标普、穆迪三大国际评级机构的 A-、A-和 A3 评级。

**Q15: 公司为什么还没有申请国家规划布局内重点软件企业, 享受所得税税率优惠?**

**A15:** 目前相关部门还未发布国家规划布局内重点软件企业的申请通知。

(最新更新:《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》财税[2016]49 号已于 2016 年 5 月 4 日公布)

**Q16: 公司的管理团队稳定吗? 会带领海康走多久?**

**A16:** 海康原有的管理团队比较稳定, 但公司也建立了高管轮岗机制。同时原有管理层年龄偏大, 过去一年我们培养提拔了 5 位年轻的高管, 为

	<p>公司管理层注入新能量。</p> <p><b>Q17: 公司对于产品安全有哪些措施?</b></p> <p><b>Q17:</b> 我们产品安全设计也在不断完善, 成立了网络安全实验室, 产品发布前我们会邀请国内外专业的测试机构进行安全测试; 我们也在结合业界好的方案, 不论在专网还是公网的产品, 我们都要做得更好。</p> <p><b>第三部分:</b></p> <p><b>投资者参观海康威视智慧安防体验馆</b></p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>公司 2015 年年度报告</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2016 年 5 月 9 日</p>