

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：2015-04-15

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 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> ）
参与单位名称 及人员姓名	GIC Singapore Sharmaine Oh, Everest Capital Singapore Jamie Xiong, Ginkgo Capital 盈信资本 王维宁, Ginkgo Capital 盈信资本 张亮, 财通基金 张潇, 财通证券资产管理 章昊秋, 财通证券资产管理 杨琪, 德腾（上海）投资咨询有限公司 Bonny Zheng, 东方证券 董卓, 东方证券研究所 蒯剑, 广发证券 王亮, 广发证券 许兴军, 华安基金 李欣, 国联安基金 郑青, 国元证券 李芬, 禾其投资 高平, 禾其投资 宗兴, 华商基金 吴明鉴, 华夏基金 李明斯, 汇丰晋信基金 陈平, 景顺长城基金 詹成, 凯基证券 魏宏达, 凯基证券 俞晓琦, 宽远资产 梁力, 宽远资产 徐京德, 摩根史丹利 蔡昀宸, 平安证券 刘舜逢, 平安资产 姜军, 群益证券 韩伟琪, 润晖投资 郭瑞, 上海天雅投资 罗雷, 上海天雅投资 许萍萍, 上海中最投资 刚卫文, 上海重阳投资 贾辉, 申万菱信基金 张朋, 申万菱信基金 孙琳, 深圳华强鼎信投资 周海, 天风证券 程扬, 未来资产 龚劼, 西部证券 许阳, 新华基金 崔古昕, 新华资产 林建臻, 新泉投资 罗宇, 信诚基金 刘锐, 兴业全球基金 钱鑫, 兴业证券 秦媛媛, 兴业证券自营 熊彬正, 兴业资管 赵一路, 野村证券 黄乐平, 野村证券 李佳伶, 易方达基金 叶正, 易方达香港 杨秀科, 盈峰资本 吴承瑾, 长江证券 高小强, 招商证券 潘东煦, 中金公司 陈勤意, 中金公司 宗佳颖, 银河证券 王莉, 中海基金 徐杰超, 中欧基金 陈西中, 中信证券 王少勃, 中原英石基金 卢文汉, 财富证券 何晨, 广证恒生 张磊, 国泰君安证券 毛平, 上海承周资本 漆启焱, 杭州尚科投资 陈友爱, 国信证券 蓝逸翔, 国投瑞银 武天祥, 海富通基金 谢志刚, 安信证券 郑震湘, 安信证券 邵洁;

	<p>个人：方文豪，鲍建义，曹宗林，何敏仙，程兆星，丁龙，何中武，洪波涌，黄必问，黄玲，金成，金其良，林文洪，刘含晶，沈洪斌，沈政毅，沈忠敏，石玉强，田卫江，王大东，王刚，王瑛，吴晓明，寻广涛，叶建幼，俞峦，张秀东，朱企平，董超，宋川川，朱琪峰。</p>
时间	2015年4月15日 13:30-17:00
地点	浙江省杭州市滨江区阡陌路555号多功能报告厅
上市公司接待人员姓名	公司董事长 陈宗年先生， 总经理 胡扬忠先生， 副总经理、董事会秘书、财务负责人 郑一波先生， 副总经理兼萤石总经理 蒋海青先生， 海康威视研究院常务副院长 浦世亮博士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议要点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、关于公司2014年、2015年一季度业绩说明 2、关于公司领先技术SMART264的介绍 3、关于公司萤石云+业务的介绍 4、与投资者Q&A互动交流 5、投资者参观产品体验厅 <p>第一部分：</p> <p>副总经理、董事会秘书、财务负责人郑一波先生介绍公司经营发展情况</p> <p>1、2014年经营情况</p> <p>截止2014年底，公司拥有国内34家分公司，海外16家子公司，以及5大研发中心。在IHS排名中，公司是全球视频监控领域最大供应商，也是DVR、NVR、监控摄像机的最大供应商，VMS视频解决方案则排名全球第三。近几年来，公司收入及净利润增长率维持在比较好的水平，公司财务方面呈现出分红率高、毛利率稳健、费用率缓慢下降的特征。</p> <p>公司产品披露统计口径发生变化，在传统的前端、后端、工程产品外，新增了中心控制设备这一项，包括传输与控制、NAS以及VMS。另外，公司的工程施工则包括有重庆项目。</p> <p>毛利率方面，公司2014年国外毛利率增长，主要是产品结构的变化，</p>

比如 IP 产品在海外的销售推广较好，毛利率提升。国内毛利率下降以及整体毛利率下降，主要原因是低毛利的硬盘产品和工程项目收入增长较快。

应收款低于销售收入增长。经营性现金净流入增长 99%，主要是四季度回款较好。应收账款增长控制取得成效，公司关注应收账款控制。

国内业务方面，区域、行业、产品三维业务体系运作机制逐步完善和成熟。七大事业部的整体解决方案，能够为多个细分行业提供 230 个特定视频监控解决方案。

同时公司的渠道市场继续高增长，放量明显。

海外业务方面，公司的占比从 22%提升到 25%。公司坚持本地化及自有品牌，同时向区域分销商和集成商延伸。公司的重点区域如欧美地区实现了突破。

具体产品方面，公司的趋势是 IP 类产品占比提升，解决方案产品提升快；13 年是全球第三。

公司 14 年研发投入占收入比重 7.55%，逐步推出智能分析、云计算、4K、265 的产品。截至 2014 年底，申请各项专利 893 项，其中已授权发明专利 167 项。

2、2015 年一季度业绩情况

公司 2015 年一季度，销售收入增 65%，净利润增 52%。连续八个季度销售收入增长超过 40%。其中毛利率方面，如果剔除硬盘和重庆收入后，毛利率基本维持不变。公司目前按照高新技术企业的 15%所得税预缴，后续会继续申请国家规划布局内重点软件企业。应收收入比，呈现季节性的。

3、2015 年发展规划

近日，中共中央办公厅、国务院办公厅发布《关于加强社会治安防控体系建设的意见》，将加强信息的互通共享、加强深度应用、提高公共区域视频监控系统的密度和建设质量；推进技防新装备向农村地区延伸。这对行业将会是推动作用。同时，目前正在进行的大量基础设施建设、一带一路建设需要安防设备进行配套。因此，行业增速依旧可期。

目前行业竞争格局稳定，主流厂商地位不会发生太大变化，且竞争层面从产品竞争转向解决方案竞争。IP、高清和智能是未来发展方向，数据挖掘、智能分析将成为视频监控行业新热点。

公司 2015 年的重点工作为行业细分和区域下沉，精准发力、决策下移。海外则继续推进国际化 2.0，从而推进解决方案成长。

公司将继续发展 VMS 解决方案并看好互联网业务发展。

公司现在经营状况正常，对完成年度目标很有信心。

第二部分：

海康威视研究院常务副院长浦世亮博士介绍 SMART 264 技术

从大数据的角度看，监控数据占大数据总量的 60%以上，因此压缩、存储、传输至关重要。

之前应用广泛的 H264、H265 编码标准主要应对广电媒体，讲究视频流的特性，而在视频监控领域，背景变换比较少，用户更加关注运动目标，因此公司基于监控视频的特征为监控应用开发的编码技术。

（现场搭建并演示）

通过演示，发现 Smart264 相对于 H. 264 压缩率确实有大幅提升，未来的压缩率水平有望进一步提升。

公司会很快发布基于此类技术的产品。

第三部分：

副总经理（分管互联网业务）蒋海青先生介绍“萤石云+”业务发展情况

萤石产品 14 年底约 100 万用户，15 年 3 月底约 200 万用户，接入设备数约 160 万，还在高速成长中。用户数的增长仅仅是萤石的一小步。

公司将“萤石云+”生态定义为“互联网+”时代的视频内容服务。这一生态将是开放平台、O2O 运营服务商、App 开发者、专业用户的结合。

公司概括，**萤石云+ = 萤石云+开放平台+行业**，这也就是海康威视的互联网总体战略。

萤石将于 4 月 21 日在北京举行新品发布会，主要产品为会听声辩位的家用 PT 互联网摄像机，家用入门款小伊娃 C2C 互联摄像机，家用智能布撤防技术、陌生人预警技术。公司还发布萤石运动 V2.0，这将是全面运动社交的开端。另外公司将会有其他新品推出。

“萤石云+”也就是各行业视频全面接入萤石云，它可以解决行业客户到用户的最后一公里的鸿沟。云端的海量视频数据既服务于消费者也服务于专业用户。目前公司的开放平台吸引了 80 家应用开发者，已经推出了 20 余款应用，未来将根据不同需求开发应用。

第四部分：

总经理胡扬忠先生与投资者 Q&A 互动交流

Q：公司中期可见的新业务在 15 年的规划和进展？

A：主要业务还是视频监控这一块。新业务主要还是围绕消费者来做，萤石拓展为萤石云+，打通消费者和行业用户，挖掘行业信息给消费者去用。今年还是主要在传统业务，半年度预测已做公告，全年业绩预期可以保证。其中，细分行业会发生一些变化，但整个行业增长还是不错，与预期相符合。

Q：如何看待公司的产品与毛利？

A：产品不是孤立的，很多更新与提升是融合在产品和解决方案中。公司的毛利率从 2006 年至今保持稳定，很大原因是在于公司不断将最新技术应用与产品，提升产品性能，丰富产品功能。例如今年会发布的 SMART264，也会大大提升产品的性能。

Q：请问董事长，您是如何评价公司的管理层？在国企改革的大背景下，海康威视会有怎样的改变？

A（董事长陈宗年）：公司的经营团队最大的优势是学习能力很强。经营层有深刻的理论实践背景，很强的事业心和坚忍不拔的意志，非常善于学习，并可以将碎片化的知识不断加工形成完整的体系。一个好公司的核心管理团队拥有某些共同的特质。第一，战略思维。有明确目标和方向，并且特别善于布局，从一个产品布局成一条线，把产品扩充成系统，因此公司发展的空间很大。第二，系统性思维。公司已经构建了完整的研发、制造、人才、销售、风险控制体系。第三，辩证思维。经常反省公司产品的问题，非常谨慎。第四，全球化思维。管理层都是工程师出身，但是通过多年的商业学习，他们都具备了世界眼光，看问题基本都是从全球出发。在走全球化道路时第一选择的是美国市场，经过多年努力现在公司已在美国站稳脚跟，尤其是去年的费城项目还获得了美国国土安全金奖，均是海康威视自有产品、系统及软件，证明了公司的实力。第五，理性思维。公司一直谨慎对待技术的颠覆，在 2013 年就开始思考互联网对传统 IT 行业的冲击。

做为大股东，对于海康威视的发展我们要做的就两点：第一，全力支持，充分信任；第二，充分利用资源整合优势。

Q: 江苏事件对客户采购的决策?

A: 对海康的有一定影响，但是从公司二季度业绩指引的 35%~55%增长就可以看出来对订单影响有限。事件发生后，公司积极帮客户现场升级，派出 50 多人团队在江苏帮助客户修改密码。公司三月底推出的设置激活机制版本的产品去年就有规划，但当时有些用户没那么迫切，甚至反对，源于管理难度会加大，因而进度不是很快。江苏事件本事所呈现出来的并不是一个很大的问题，但是资本市场的某些机构将问题放大了。

Q: 海康威视是否拥有领先行业 5 到 10 年的技术?

A: 在这个迅速学习的时代，不太可能建立比较高的技术壁垒。一项新技术发展起来，改变当前竞争格局，重新确立市场地位也是很难的。海康威视一直注重新技术的研究和应用，在这点上一直走在市场前列。例如 SMART264，是在现有的芯片上进行的，且海康现有的硬件保留了标准解码不变，保持了发展的融合和持续性，这点是领先的。

Q: H 股上市进度如何、是否考虑折价?

A: H 股已经通过董事会、股东大会批准，正在推进中。定价将主要参考全球范围内的可比公司，与 A 股的价格没有直接关系，并不一定要折让。对公司来讲，H 股的发行很重要一点是选择时机，在资金方面，公司并没有那么急迫。

Q: 把行业产品接入萤石云，安全问题如何保证?

A: 网络安全并不都是产品问题，产品扮演的角色小，是整个系统的问题。专网一般是与互联网进行物理隔离的，而互联网安全则是靠三分技术、七分管理。海康威视即将成立嵌入式设备网络安全联合实验室，并与相关部门沟通加强监管。

Q: 是否考虑过将萤石独立出来，更加市场化运作? 有没有考虑将萤石与其他资本合作?

A: 萤石现在已经非常市场化了，并且是在独立运作的。是否要做更多的资本安排要看萤石后续的发展。

	<p>Q: 如何看待价格战? 同行也在讲解决方案, 是否会对盈利带来压力?</p> <p>A: 价格战一直都有, 是正常态势。解决方案本身是难以带来大的收益的, 但可以提升公司的竞争力, 增强用户粘性, 带动产品销售的增长。没有解决方案的厂商将被慢慢边缘化, 未来还会不断有公司退出。</p> <p>Q: 海康和华为有些类似了, 尤其在于工程师文化及产品文化。请问管理团队的边界在哪里, 如何进行第二梯队的培养?</p> <p>A: 华为是中国企业的标杆, 也是海康学习和模仿的。企业长盛不衰一定是有核心竞争力。我们公司的核心竞争力在于视频和图像处理本身, 并基于视频本身衍生到其他的产品。公司将牢牢把控核心竞争力, 保持稳定的发展。从 2008 年以来 (申报 A 股 IPO), 公司没有一个月是亏损的。</p> <p>公司建立了比较完整的人力资源管理体系, 包括任职资格, 人力评鉴中心, 绩效考评, 薪酬激励。近几年来, 在研发、销售、管理等各个条线, 为员工设置了良好的职业通道, 并通过人力评鉴中心, 把高潜质的人找出来。每年咨询项目中三分之一是人力资源相关的。很多体系的建立都是学习华为公司的。</p> <p>Q: SVAC 标准广东省在强制推行, 是否会对海康带来影响?</p> <p>A: 公司 11 年就开始在做, 已经在 DSP 上实现了 SVAC。但 SVAC 能否持续还看市场, 最终符合市场规律的东西才会有生命力。</p> <p>Q: 公司现金这么多, 有什么打算?</p> <p>A: 现金管理方面, 大的科技企业如苹果、微软均持有大量现金, 现金将用来抵抗风险, 避免异常情况出现。收购方面, 海康会根据业务情况来积极并慎重地开展。之前也有较好的收购案例, 如高德威智能交通, 北京邦诺存储, 在海康威视收购后的销售收入都有很高的增长。</p> <p>第五部分:</p> <p>投资者参观海康威视产品体验厅</p>
<p>附件清单</p> <p>(如有)</p>	<p>海康威视《2014 年年度报告》</p>

日期	2015年04月15日
----	-------------