

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：2015-10-22

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	BNP Paribas James Liao, CLSA Cherry Ma, RWC 熊宏婷, UG Investment Advisers Ltd. Michael Lee, 榜样投资 王瑞, 保银投资 葛亮, 鲍尔太平有限公司 徐垒, 北京大诚若谷信息技术有限公司 陈娅妮, 北京大诚若谷信息技术有限公司 李楠, 财富证券 何晨, 财通基金 张潇, 财通证券 吴杭, 承珞资本 胥本涛, 承珞资本 赵丽敏, 大朴资产 唐俊杰, 道宁投资 李倩, 德邦基金 张德凯, 东方马拉松投资 李东方, 东方证券 韩冬, 东方证券 姜荷泽, 东方证券 林鹏, 敦孚投资 姜军, 富敦投资 孙通, 高观投资 Dennis Lam, 高华证券 金俊, 高毅资产 邓晓峰, 高毅资产 黄远豪, 广发基金 严力, 广发证券 余高, 国联安基金 郑青, 国泰基金 孙朝晖, 国元证券 杨林, 瀚伦投资 汪帅, 行健资产 罗伟业, 杭州尚科投资 陈友爱, 杭州尚科投资 黄宏敏, 杭州尚科投资 江建军, 杭州尚科投资 张益明, 禾其投资 高平, 花旗银行 陈芳萱, 华安基金 杨明, 华金证券 蔡景彦, 华泰证券 蔡清源, 华夏基金 陈韦彦, 汇添富基金 杨璿, 惠理基金 叶昆, 金元顺安基金 何伟, 景林资产 徐伟, 开域资本 徐庆, 麦格理证券 Roger Lo, 摩根斯坦利 蔡昀宸, 农银汇理基金 刘攀, 挪威银行 许东, 鹏华基金 吴帅, 平安养老保险 张孝达, 平安证券 何冰凌, 群益证券 许椰惜, 润晖投资 李刚, 润晖投资 苏李, 三井住友银行 沈莺音, 三井住友银行 袁晓薇, 上海宽远资产 梁力, 上海盟洋投资 吴有钦, 上海世诚投资 陈家琳, 上海亚豪资产管理有限公司 冯铄, 上海智意商务服务有限公司 金恩杰, 上银基金 葛泓圻, 上银基金 王玮, 申万菱信基金 张朋, 天风证券 程扬, 天风证券 杨怡, 彤源投资 管华雨, 西部证券 杜威, 西南证券 杨镇宇, 西子联合 陈

	<p>琳玲，鑫巢资本 许科，兴业全球基金 钱鑫，兴业证券 熊彬正，兴业证券 赵一路，野村证券 黄乐平，逸帆资本 薛海波，银河证券 王莉，银河证券 杨明辉，银华基金 向伊达，银杏资本 王维宁，永安国富资产管理有限公司 叶斌，远山资本 隗葳，长江证券 莫文字，长江证券 杨洋，长盛基金 钱文礼，招商证券 潘东煦，中大集团 曲芳，中国国际金融有限公司 陈勤意，中国国际金融有限公司 徐磊，中国国际金融有限公司 宗佳颖，中国平安 蒋朝庆，中信证券 王少勃；证券时报 吕婧，中国证券报 高晓娟，杭州日报社 钟晓平；金成，朱企平，朱乔林</p>
时间	2015 年 10 月 22 日 13:00-15:00
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	<p>总经理 胡扬忠先生</p> <p>副总经理、董事会秘书 郑一波先生</p>
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>会议要点：</p> <p>1、关于公司 2015 年三季度业绩说明</p> <p>2、与投资者 Q&A 互动交流</p> <p>3、投资者参观产品体验厅</p> <p>第一部分：</p> <p>副总经理、董事会秘书郑一波先生介绍公司经营发展情况</p> <p>1、公司概况</p> <p>人员方面，最新公司总人数 14600 人，其中研发人员约 6200 人；资质方面，今年新获国家创新型试点企业和两化融合管理体系贯标试点企业；场地方面，研发大楼三期目前正在施工中。</p> <p>目前公司拥有 35 家国内分公司、5 个研发中心和 21 家海外子公司。</p> <p>专利方面，已申请专利 1341 项（新增 427 项），其中申请发明专利 662 项（新增 165 项）已授权专利 685 项（新增 208 项），其中已授权发明专利</p>

200 项（新增 20 项）。

桐庐生产基地方面，一期面积 24 万平方米，预计于今年年底投入使用。

2、行业概况

根据 iHS 行业排名，公司在视频监控已连续 4 年排名第一，其中 DVR、NVR 和摄像机方面均排名世界第一。

行业需求方面，全球诸多不稳定因素驱动行业需求。国内也不断出台新的政策法规刺激需求，如《关于加强公共安全视频监控建设联网应用工作的若干意见》要求：全域覆盖（重点公共区域视频监控覆盖率达 100%，新建改建高清摄像机比例达到 100%，重点行业、领域的重要部位视频监控覆盖达 100%）、全网共享（重点公共区域视频监控联网率达到 100%；重点行业、领域涉及公共区域的视频图像资源联网率达到 100%）、全时可用（重点公共区域视频覆盖完好率达 50%，重点行业、领域涉及公共区域的视频监控摄像机完好率达 95%，全天候监控）、全程可控（公共安全视频监控系统联网应用的分层安全体系基本建成，实现重要视频图像信息不失控，敏感视频图像信息不泄露）。由于受今年国内经济增长不确定性的影响，行业市场的增速有所下降，但长期来看，行业市场未来的增长应该还是不错的。

3、公司经营业绩

公司 2015 年前三季度，销售收入增 56%，净利润增 39%。

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：产品结构的变化；市场竞争；硬盘销售增长比较快（配盘）；重庆项目等低毛利率工程收入增长较快。

应收账款方面，三季度增长比较明显，但是绝对额 4 季度应该会下降。同时，公司一直非常关注应收账款风险的控制，公司已经建立一套应收款管理制度并做好风险控制：从总部到分公司设有独立的应收款管理团队，把控各个环节；要求部分实际控制人提供抵押担保；海外销售参与出口信用保险来加强应收账款风险控制。预计到 Q4 应收账款会好转。

存货周转率的提升：源于产品结构的变化，渠道产品占比提升，供应链管理效率的提升和生产效率的提升。

经营性净现金流下降：对应收款的回收会把控，客户小而分散，海康会跟小企业签回款的保函，因此对回款有信心。

国内方面，国内区域、行业、产品三维业务体系运作机制逐步完善和成熟，渠道市场继续高成长；持续推进渠道下沉；以行业为牵引，继续强化整体解决方案能力；通过流程梳理、信息化建设，提升内部管理效率。

海外方面，国际化 2.0 持续推进，效果显著：始终坚持本地化，坚持自有品牌为主的策略；渠道持续完善（新增韩国、加拿大等子公司）；着手海外解决方案推广；重点区域（欧美）增长势头良好；有影响力中高端项目取得突破。

4、关于四季度的判断

外部环境方面：1、国内经济不确定性增加：国内经济低位运行，视频监控市场不确定性增加；2、行业洗牌加快：龙头企业优势明显，集中度将进一步提升；3、国际竞争国内化，国内竞争国际化：中国厂商崛起，国际竞争优势渐显；4、新技术的应用：智能化的影响将超过数字化、网络化和高端化。

竞争方面，全球高速增长仍可期，但海外国内面对不同的存量和销量：海外：国际营销本土化、增量市场空间大；国内：行业增速依然不错、非传统监控视频业务拓展、视频+服务应用、存量市场带来新的商机。

市场、技术趋势及公司进展方面：物联网背景下的整体解决方案、大数据背景下的视频技术新趋势、视频存储新趋势和新产品及新行业方面，公司均有沉淀。

综合来看，公司预计 2015 年度归属于上市公司股东的净利润变动幅度为 30%—50%。

第二部分：

总经理胡扬忠先生与投资者 Q&A 互动交流

Q：国内行业市场是什么时候开始放缓？具体是哪些行业？怎么看未来趋势？公司有什么样的应对措施？

A：国内看到政府相关的在放缓，一二季度还不错，但三季度放缓。其他行业也有受到影响。主要是经济下行等因素的影响。政府需求是客观存在的刚性需求、不会消失，项目不会不做，但是落地时间上会延迟。政府部门今年的情况不一样，以往经费是当年没花完下一年会减少；今年则是风险加大，能不花的钱先不花。感觉来看，下降的空间可能不会太多了。明年的情况不是特别明朗，也要看国家的相关政策。应对方面，海康也经历过 08 年的金融危机，有过一些经验。这次面对经济下行，公司会更关注对风险的把控。比如，虽然公司的应收账款上升快，但按帐期细分看是改善的。

Q: 行业的十三五规划政府有什么想法?

A: 十三五规划还没出来, 政府面临的挑战比较多, 需要技术手段辅助, 从数字化到智能化对整个行业来说是一个很大的契机。

Q: 2016 年在产品战略和全球化战略上布局?

A: 国内市场方面, 继续推进解决方案, 行业细分, 方案更加贴近应用。在现有产品的基础上继续深化延伸, 进一步向视频内容、视频大数据等发展。海外市场方面, 继续下沉, 从分销体系走到集成商层级去。总体看, 在战略上没有太大的变化。

Q: 对毛利率的未来预期怎么看?

A: 目前来说, 公司自有产品的毛利率还是比较高的, 有下降的空间。海康不会主动发起价格战, 也不会主动通过降价来获取市场份额, 希望毛利率是稳定逐步缓慢下降一些。但今年的情况出现例外, 毛利率下降超出预期, 源于 1) 高端部分行业市场三季度增速下降; 2) 同行竞争。

Q: 海康在渠道上覆盖率多大? 对渠道市场的增长怎么看?

A: 渠道市场公司从 2012 年布局, 从大的地级市开始做, 未来会在更多的地级市做, 虽然毛利率低些, 但渠道的销售费用低很多, 渠道市场的利润率可能和行业市场差不多。目前来看, 渠道市场的覆盖率在增加, 也在做调整和优化, 把二级的大经销商变成一级经销商, 渠道市场的增长比专业市场更可预见些。渠道也会受到经济影响, 比如写字楼少了, 增速可能也会下来。

Q: 海外产品有多少是自己品牌? 海外增速怎么看?

A: 最初公司在海外是 100% OEM 产品; 目前则是 80% 自己的品牌, 20% OEM。增速来看, 三季度超过 60%, 前三季累计增速也是超过 60%。全年增速也会在 60% 左右。未来两到三年海外的增长应该还是不错的。

Q: 海外市场的毛利率是否有改变?

A: 没有太大改变, 在竞争态势下, 毛利率也会下降。海外竞争国内化, 竞

争会更大，毛利率会下行，调整完也会稳定，与国内态势类似。

Q: 佳能并购 Axis，对海康有何影响？近期科技行业并购频频，海康如何看待？

A: 不管佳能并购 Axis 之后怎么做，海康都不是很担心。若佳能做整合，不同公司间整合会有很大冲突；若不整合，与以往相同。至少两三年内对海康不会有太大影响。海康的并购策略，更多的是从企业自身发展来考虑，会做的更实一些。若有跟海康业务发展相匹配，也会有适当的并购出现，不会为了并购而并购，海康是为业务经营的公司，而非为资本而经营的公司。

Q: 民用市场是如何布局和发展的？萤石的发展情况如何？

A: 公司民用市场业务是萤石在承接。萤石走的是 1) 电商渠道；2) 做 0 店。海康做产品的开发和销售，不做安装。海康在硬件和方案上比竞争对手好，所以商业模式上不存在竞争的担忧。现阶段来看，萤石的发展与预期基本相符，没有特别的惊喜，还是在正常发展中。海康的策略是当这块市场起来的时候，公司这方面业务也能快速发展起来，并成为行业的领先者。

Q: 重庆项目的进度情况及对明年收入的影响？

A: 重庆项目分一期和二期，三年实施完成。一期项目是去年和今年实施，二期项目是今年和明年实施，二期与一期体量差不多。

Q: 员工创新跟投平台进展？

A: 目前方案还需要在股东大会上通过。这一政策是海康持续发展非常重要的，经过很长时间争取来的。这是公司的长期政策，后续会根据进展公告。

Q: 视频云计算和大数据业务公司是如何规划发展的？

A: 这块研发是放在海康威视研究院做的，目前有 500 人左右的规模。整个研究院分五大方向：视频编码、智能分析、视频云存储、视频云计算、大数据（结构化的数据分析）。

	第三部分： 投资者参观海康威视产品体验厅
附件清单 (如有)	
日期	2015年10月22日