

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：2017-4-14

<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>Capital Strategy Lycus Ji; CLSA Marley; Crisil Global 徐源、周可欣; Elephant Asset 王术; Ellis Munro Asset Edmont Yau; Generation Investment Tiantian Li; Oberweis Asset Gloria Yu; RWC Partners 熊宏婷; Stena Investment Sarl Jordi Costa; 安联投资 郭晓; 霸菱资产 蒋一宏; 百川财富 曹梦媛; 宝新资产 闫明; 鲍尔太平 徐垒、罗贤润; 北信基金 吴克伦; 毕盛资产 沈文杰、周俊恺; 彬元资本 罗迟放; 博笃投资 叶秉喜; 保银投资 葛亮、王天; 博道投资 姚铁睿; 博时基金 黄继晨; 渤海基金 沈晓明; 才华资本 唐毅; 财富证券 何颖; 财通基金 冯轶舟; 常春藤资本 程熙云; 澄金资产 吴子枫; 成芳投资 郭敏芳; 持久投资 黄翔; 大朴资产 李纲领; 淡马锡投资 刘建荣、徐熠; 淡水泉投资 陈晓生; 德亚投资 钟若云; 德信投资 方玉章; 鼎诺投资 胡尊强; 鼎锋资产 王晓刚; 鼎天投资 刘岚; 东方鼎泰资产 郑海霞; 东方证券 胡小宇、蒯剑、林丹萍、邵岚、万怡、张颖、张开元; 东方证券资管 韩冬、林鹏; 东方资产 谭智智; 东海证券 戚志圣、张玉; 东吴人寿资管 吴琳娜; 东信证券 梁国; 东洋证券 龚静杰; 东义资本 李叶; 恩宝投资 李晓飞; 法巴证券 Jam Liao; 复华投信 颜毓静; 富智投资 胡中祥; 富达基金 许雅仲、周波; 富敦投资 孙通; 富国基金 孙权; 富兰克林华美投信 张圣鸿; 富瑞金融 吴超; 高观投资 程燕筠; 高瓴资本 张弛、周璟; 高盛高华证券 侯雪婷、金俊、许文婷; 高盛证券 杜茜; 高信百诺投资 孙威; 高毅资产 邓晓峰、黄远豪、张国平、郑劼; 歌易投资 孔令强; 工银安盛人寿保险 陈基明、姜培正; 工银瑞信 任燕婷; 观富资产 万定山、张昊; 观合资产 张腾; 光大保德信基金 陈蒙、张毅帆; 光大永明保险 岳苗; 光大证券 刘博; 广东辰阳投资 黄嘉豪; 广发基金 严力、周晓翠; 国海证券 范轶敏; 国联安基金 魏东; 国联证券 潘慧; 国寿安保基金 李捷; 国寿资管 王来英; 国泰君安 张雷; 国泰君安资管 万阳松; 国泰人寿 欧彩鑫、杨程翔; 国泰投信 陈秋婷、温瑞文; 国元证券 宗建树; 海富通基金 肖威兵; 海天资本 陈新富; 海通证券 林周勇、刘静、杨亚宇; 韩国迈睿思资产 康建宇; 韩国投资 王文文; 韩华资产 高正姬; 瀚伦投资 汪帅; 行健资产 邓永林、罗伟业; 行知创业投资 周峰; 好买基金 王建; 禾其投资 马强、王祥麒; 合众人寿 陶静; 和骏投</p>

资 王彦； 河床资产 张建宾； 荷宝投资 李任卿； 核子资本 刘文生； 恒生资产 戴明； 恒天财富 苏醒； 泓澄投资 王萌萌、张一然； 泓湖投资 杨小林； 泓德投资 朱裕君； 泓嘉基金 周捷； 泓铭资本 张文勇； 花旗环球证券 赖昱璋、陈芳萱； 华安基金 潘东煦； 华安资产 刘宇哲； 华宝兴业基金 高小强； 华富基金 陈奇； 华金证券 蔡景彦； 华融证券 张沈伟； 华尚投资 黎林； 华泰柏瑞基金 王林军、臧云飞； 华泰证券 汪磊、王静、张冰； 华泰资管 张鑫； 华西证券 江婧； 华夏财富 吕一文； 华夏基金 李军、李沐曦、王垠； 华夏养老资产 朱易钊； 华鑫证券 吴笛； 汇利资产 张运昌； 汇丰银行 李晨； 惠正资本 刘舒； 积著资本 谢远熙； 嘉实基金 柏重波、杜毅、郭东谋、胡涛、刘晔、申艳丽、谭丽、王贵重、谢泽林、张玮、赵雨； 见龙资产 孙宁； 建信基金 黄斐玉； 建信人寿 吴威旻； 交银施罗德基金 余李平； 金百镛投资 张甲； 金陀罗投资 金晓明； 金鹰基金 严坤； 金元顺安基金 何维、侯斌； 旌乾资产 唐炜； 景林资产 高云程、徐伟； 景顺长城基金 刘苏、詹成； 景泰利丰 刘驰； 静远资本 王宁； 九派资本 刘潇； 君煦投资 季诚冠； 骏伟资本 徐伟哲； 开域资本 刘冀； 凯敏雅克资管 李海燕； 凯思博投资 祝之瑞； 康曼德资本 段桂培； 宽远资产 龚晓宇、梁力、杨杨； 老山投资 付月； 路博迈基金 柯伟、汤礼辉； 马可波罗资产 黄晨； 麦格理证券 郭镜、张博凯、郑宇评； 美林证券 王鹏宇、郑胜荣； 盟洋投资 吴有钦； 明河投资 张桥石； 明智资产管理 熊新贻； 摩根大通 洪一轩、张亚绅； 摩根士丹利 蔡昀宸、沈岱； 南方基金 陈卓； 南京证券 肖滨； 南山人寿保险 Jeffery Lee、陈俊生、谢尚蓉； 诺德基金 郭季婷、孙小明； 诺德基金 王赟； 鹏华基金 邱涛； 鹏扬基金 张佳林； 匹克资本 文国峰； 平安养老保险 蓝逸翔； 平安租赁 花倩如； 璞盈投资 刘一文； 朴实投资 李玲； 朴素资本 李智峰； 朴易资产 宋伟； 前海开源基金 苏俊彦； 前瞻资产 蒋兴天； 清和泉资本 汪斌； 青鼎资产 卫强； 青沣资产 曾郁文； 庆源投资 付明； 趣时资产 陈超逸； 群益国际基金 谢天翎； 磐信投资 杨涛； 乾瞻投资 施卫平； 日盛投信 路斯如； 瑞丰投资 张跃； 瑞宏投资 马丽； 瑞士信贷 李哲人； 瑞银证券 冯令天、俞佳； 睿璞投资 廖振华； 睿思资本 张印荷； 润晖投资 裴愔愔、苏李； 鼎萨投资 秦卓； 三菱资产 夏邑冰； 晨月投资 孙剑昆； 山西证券 刘生； 世尘投资 沙小川； 尚雅投资 成佩剑； 尚诚资产 朱明儒； 尚峰资本 张显宁； 申万宏源 苏进进、梁爽； 申银万国 谢龙； 深积资产 钱馨； 友利基金 魏又春； 盛博香港 谢央； 施罗德基金 李文杰； 文博启胜投资 郝可桂； 台北富邦投顾 廖显毅； 太平基金 应豪； 太平洋证券 陈秋凤； 泰达宏利基金 陈丹琳、王鹏； 泰仁资本 马迪； 天安财险 姚伦； 天风证券 殷秀秀； 天弘基金 吴明鉴； 天淮投资 赵杰； 同犇投资 陈杭； 万丰投资 张荣福； 万博资产 刘秀德； 万德资讯 孙秀美； 维胜投资 周胜业； 玮达资本 康凯； 未来资产 陈淑芳、刘伟康； 五矿资本 朱恒秋； 西部证券 章海默、杜威； 西南证券 张飞鹏； 西证创新投资 周吉； 溪牛投资 杜朝水； 香港商德意志证券 郑意蕓； 新海天资本 许阳； 新华资产 马川； 鑫巢资本 许科； 鑫富越资产 张勇； 信诚基金 刘锐、叶飞、

	<p>周科帆；相生资产 张涛；星通资本 刘兵；星石投资 董延涛； 星耀资本 徐亮波； 兴业全球基金 钱鑫； 兴业证券 熊彬正； 旭松投资 张杨进； 旭兴投资 符思哲； 玄元投资 宋雅；亚商资本 叶师洋； 野村投信 Sophie Huang、林尹璇、吴维、桑健； 野村证券 段冰、应重熙； 易方基金 王华；易正朗投资 黄朝豪；毅木资产 杨倩；弈慧投资 王殷超； 奕金安投资 黄亚坤、靳奕； 毅恒资本 谢宽； 银河基金 杨琪； 银杉资本 张月； 银杏资本 黄炯； 英境投资 杨海仑； 盈峰资本 施维、张珣； 永安国富资产 叶斌、胡瑶； 永达投资 陈绍胜； 涌峰投资 卢方成； 有道投资 廖建峰； 裕晋投资 张恒； 裕兰资本 陈作佳； 元大投信 杨宝杉； 元大证券 魏建发； 元昊投资 柴逸飞、钱文琼； 源乘投资 曾尚； 源乐晟资产 柳士威； 源实资管 陈西中； 远山资本 隗葳； 远致投资 金越； 云嵩资本 肖笛； 渣打银行 傅昱； 长江保险 张旋； 长江养老保险 郭昊； 长江证券 李昌龙； 长江证券 莫文字、王伟、谢尔曼； 长盛基金 刘旭明； 招商证券 兰飞、王一冰、许嘉芸、周颖； 哲灵投资 赵强； 正心谷创新资本 武玉迪； 中国人保资产 刘洋； 中国信达资产 刘超； 中环资产 杨华杰； 中金公司 陈浩、陈勤意、冯达、黄乐平、吴丹、张翔； 中金佳成 郭帅、周天； 中金资本 杨桦、邹城； 中科沃土基金 张强； 中欧瑞博基金 任建军； 中融鼎鑫投资 刘英杰； 中融人寿保险 刘长江； 中申投资 冯涛； 中投公司 董慧； 中信产业基金 邓永明； 中信基金 李晨辉； 中信证券 李忻宸、卢华全、赵文清； 中央再保险公司 熊佩菁； 中邮基金 周楠； 重阳投资 王晓华、吴伟荣、赵阳； 阿里巴巴 孙何迪； 北京创优合华科技发展有限公司 翟峰； 德中工商技术咨询服务股份有限公司 李申薇； 华为技术有限公司 崔巍； 杭州尚科投资管理有限公司 江建军； 河南商业银行 包丽华； 广州电网公司 郑锡挺； 上海明润咨询有限公司 宗兴； 知常容投资研究有限公司 高捷、张志刚。</p> <p>个人：Phillp lin； 陈守立； 陈志华； 何云飞； 华元柳； 王平然； 王启龙； 谢长达； 徐一巍； 颜银焕； 杨立楷； 张嘉亿； 张志良； 郑李静； 郑禹轩。</p>
时间	2017年4月14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

一、经营情况说明

2016 年全球政治和经济继续动荡，国内经济增速下降，这种宏观环境下，公司 2016 年营业收入 319.24 亿，同比增速 26.32%；净利润 74.22 亿，同比增速 26.46%。与往年相比，收入增速下了一个台阶，但净利增长不错，整体业绩还是比较满意的。

分地区来看，2016 年国内实现营业收入 225.64 亿，同比增长 21.21%，国内市场实际情况比我们 2016 年初预计的要乐观一些，市场回暖、业务回升势头较为明显；2016 年，公司在海外实现营业收入 93.60 亿，同比增长 40.62%，海外收入增速受汇率影响，实际情况要略低一些。全球政治、经济持续动荡，不稳定因素增加，对海外市场的影响还会持续，导致海外市场的预测准确性变差。

2016 年半年报业绩说明会时，我们跟投资者说公司针对毛利率快速下降的问题，已在内部做了策略调整，来稳定毛利率水平。从 2016 年的全年情况来看，我们确实做到了，毛利率从 2015 年的 40.10% 上升到 41.58%。

从外部因素看，2016 年国内行业需求回暖，外部竞争较为平和。从内部因素看，公司销售管理策略的调整，是海康威视从过去注重规模增长到更关注增长效益的重大转变，AI 产品、高端新品的销售贡献，从一定程度上改变了销售收入的结构，对整体毛利率的提升也产生了帮助。中长期来看，公司会持续优化产品结构，对毛利率带来好的影响。我们也愿意维护行业健康有序发展，不会主动发起价格战，但我们也会坚定维护公司的市场份额和地位，所以毛利方面我们会根据市场情况做更多务实的策略，一般还是希望维持 40% 左右的毛利率。

除了毛利率之外，大家普遍关心公司应收账款和现金流的情况。

公司 2016 年应收账款总额为 112.43 亿，2016 年增量为 31.17 亿；而 2015 年的增量是 38.44 亿元。相对于销售收入的增长，2016 年的应收账款有明显改善。

从行业的特性来看，应收账款金额较大的状态是行业常态。从应收账款的账龄角度看，公司的应收账款约 87% 是 1 年以内账龄，9% 左右是 1-2 年的账龄，剩下大约 4% 的应收是超过 2 年账龄，其中特别说明一下，4 年以上账龄的应收主要是一些政府项目的分期付款，目前都在正常合同期限内，应收风险不高；2-3 年、3-4 年账龄的应收，理论上说是风险相对较高的，2016 年我们通过内部改善，显著降低了这个账龄期间的应收账款占比。

2016 全年公司的经营性现金流净额为 62.14 亿，占净利润的比重为 83.72%。公司从增长的效益上下功夫，应收账款和现金流都有较大改善。公司将继续坚持客户分层、分级、分类管理，做好应收风险和销售收入的平衡。

关于股东回报方面，2016 年公司的分红预案是每 10 股派发现金红利 6 元，送红股 5 股。派发的现金红利约 36.92 亿元，占 2016 年净利润的 49.74%。上市以来，加上公司今年即将派发的红利，公司合计派发现金约 107 亿。

从费用率方面来看，2016 年的销售费用和管理费用都有所增长，主要原因是公司在营销和研发增加了人员投入。2017 年公司将继续维持增加投入的策略，费用方面仍然会有所增加。

以上是 2016 年年报的业绩情况。

公司 2017 年一季报也已公布，公司一季度营业收入 70.44 亿，同比增长 35.46%，净利润 14.81 亿，同比增长 29.49%，2017 年一季度的业绩情况还不错。但也需要看到 2016 年一季度的公司业绩处于低点，所以 2017 年一季度的业绩增长不能完全看增速。

2017 年一季度的经营性现金支出较 2016 年一季度有大幅增加，主要是员工薪酬、年终奖发放，税费增加以及原材料采购对资金的需求导致。

以上是 2017 年一季度的概述。

2016 年年报的营业收入中，我们做了一个小的调整，把创新业务的营业收入从总盘子里分出来，2016 年我们创新业务收入 6.48 亿，同比增长 191.83%，毛利率 39.10%。这是我们第一次向市场披露创新业务的数据，以后我们会持续披露，等单个创新业务发展到一定规模，我们会再把单个业务从创新业务里分拆出来单列。

同年报一起披露的公告中，涉及一个投资设立创新业务子公司暨关联交易的公告，披露了海康威视与员工跟投平台投资设立武汉海康存储科技有限公司和杭州海康微影传感科技有限公司，这两家公司由海康威视出资 60%，跟投平台出资 40%，是继萤石网络、海康机器人和海康汽车技术之后成立的两个新的创新业务。

因为视频信息的特殊性，需要匹配大量的存储资源，新技术、新的存储介质的出现，将对存储产品产生颠覆性的影响，海康存储主要定位在存储业务。海康微影聚焦在非制冷红外传感器的研发和生产，目前还在投入阶段，如有进一步的信息，我们会及时向投资者披露。

二、QA 环节：

Q：2016 年度，我们看到前端产品增速下滑比较厉害，这是什么原因造成的？

A：关于前端产品增速下滑的情况，我们是这样看的，过去几年前端产品的增速比较高，增长几年后，前端产品的基数已经比较大，市场份额也比较高。2016 年从我们自己了解的产品销售数量来说，其实前端产品的销售数量依然有较大的增长，销售额下降的原因是产品结构有一些调整，价格较低的前端产品销售量在增长，这部分增长导致销售总额的增速在下降，同时这部分产品销售的毛利并不低，所以不影响毛利率。例如模拟高清产品，在国内这是一个边缘产品，但海外还有较大的存量市场更新换代需求，这类产品的价格较低，在海外的竞争也比较激烈。从未来发展的角度看，前端产品的智能化是个趋势，通过新技术对前端产品的功能和性能创新，会极大的丰富前端产品的形态，扩大前端市场的容量，给前端产品带来更大的发展空间。

Q：请展望一下未来几年海外业务的增速情况。

A：海外市场，各个国家和地区的不稳定因素日益增加，导致增速很难预测。我们相信，今年的海外营收增速还是会高于国内。

Q：公司创新业务收入有 6 个多亿，其中萤石、机器人、汽车电子的占比分别是多少？

A：创新业务收入的大头还是萤石，从成立时间来看，萤石是 2013 年成立的，其他两块业务是 2016 年年初和年中成立的。萤石的存续时间更长，业务的发展会更快一些，规模大一些，另外两块业务发展还有待时间验证。

Q：应收账款和存货周转率都有所下降，这是为什么？

A：应收账款，需要看一下的是公司海外的应收规模在扩大，我们海外销售都买了出口的信用保险，所以这部分应收款的风险是比较低的，都是在信保下往海外出货的，风险可控。国内 2016 年来应收款的改善还是比较大的，从账龄来看，4-5 年和 5 年以上的应收账款占比在变大，原因是我们几年前有做过一些政府项目，这些项目是按照 5 年期来分期付款的，随着时间推移，这些长账龄的应收款就逐渐体现出来，但是这部

分应收都是正常的，处在正常的回款期内，没有发现异常情况。

存货周转率方面，我们的存货总量有所增加，原因是以前海康生产在滨江的江晖路完成，场地非常拥挤，存货没有摆放空间。现在桐庐新工厂启用后，场地比较富余，可供我们做一些战略性的备货，有利于调整工厂订单的执行和效率。

Q：公司在桐庐安防产业基地导入的机器人大概管理多大的面积？

A：桐庐安防生产基地目前大概有 600-700 台的物流机器人在用。桐庐一期是 26 万平方，16 年年初已经开始投入使用；二期有 20 多万平方，已经在建设，大概明年年中能够交付。

Q：市场上还是比较关注公司毛利情况，请问一下公司创新业务，比如说萤石，现在的毛利率水平以及未来的毛利变化趋势？

A：年报中披露的创新业务毛利是 39.10%，趋势是往上走的，规模效应目前还比较小，未来会逐渐体现出来。

创新业务目前主要有萤石、机器人、汽车电子，目前来看萤石的毛利是比较低的，因为萤石是 2C 的业务，前几年经过市场的竞争，产品的价格偏低，毛利偏低；另外两块毛利是高于创新业务整体毛利的。

Q：两个新的跟投创新业务在未来 3-5 年会给母公司带来哪些帮助？

A：我们在年报中也有提到这两家新设的创新业务子公司，成立这两家公司其实是公司对上游产业的战略部署和长期考虑。

因为非制冷红外传感器在热成像方面是非常核心的部件，这个部件在国内也比较热，但是国内因生产工艺方面的因素，产能受到了一些限制。海康未来如果想在非光学业务方面有所突破和发展的话，必然要解决原材料供应的问题。机缘巧合，我们想做，也招到了这方面的专业团队，所以成立了海康微影。

成立武汉存储这家公司，因为硬盘存储领域对新技术和新的存储介质是非常敏感的，新技术、新的存储介质的出现，将对存储产品产生颠覆性的变化，对海康来说，我们所处的行业对存储产品的需求量很大，未来固态硬盘可能是新技术的发展方向，所以我们会对这块业务提前做一些布局。

Q: (接上题) 那未来海康微影的产品是直接供给公司, 还是有别的规划?

A: 目前还没有考虑那么长远, 因为研发和生产需要一个过程, 海康肯定是有很大的采购需求, 市场上其他公司也可能对这个红外部件有采购需求, 关于是否专供销售, 我们还没有明确的定位。这公司是上市公司和核心员工跟投平台共同设立的, 关系和我们非常紧密, 所以公司很谨慎, 交易定价会按照公允的价格来执行, 会引入四大中的德勤来做定价分析, 同时接受独立第三方关联交易的审计, 所以我们暂时不会考虑这家公司的成立会对上市公司利润的影响, 会把它作为独立第三方来看待。

Q: 国内市场的增长率和产品结构变化对公司毛利率的影响如何? 雄安新区的设立是不是最近几年的成长动能?

A: 目前市场上对安防行业的有公信力的第三方分析和预测比较少, 现有的只有 IHS 的一些预测, 全球增速大概是 6-7%, 国内会是超过 10%, 增速慢一些, 大家的心态也能平和一些, 我们还是比较期待这个行业稳健的前行。我们目前已经能够清晰感觉到智能化给整个行业带来了一些由技术驱动的变化, 对整个产业的格局、产品形态、技术要求都会带来一些变化, 但是这些变化对毛利率的影响什么时候能够凸显, 目前还不能确定。

最近雄安新区的概念比较热, 我们没有特别把雄安新区跟海康的业务发展联系在一起。当然, 国家要建设一个新区, 是一个从零开始的市场, 会产生一些市场需求和商机, 除此之外, 我们没有其他特别的期待。

Q: 2016 年, 新产品的换代中, 含有 AI 技术的产品销售占比是多少? 17 年一季度的趋势是怎样的?

A: AI 产品具体销售占比方面目前还没有披露。我们含有 AI 技术的产品, 比如一些结构化产品是 2015 年年底推向市场的, 在 2016 年被市场认可, 其他的产品是 2016 年才投放市场。这些 AI 产品目前还是处在初期投放阶段, 如果要看市场效果, 至少要有 1 年的时间。2017 年还是非常值得期待的一年。

Q: 以前两次大的产品升级换代浪潮中, 海康都有比较好的发展, 那么现在 AI 进入视频领域, 海康是否还能像之前一样有比较大的发展?

A: 从数字化到网络化，是海康从小长到一个重要阶段，数字化帮我们销售收入成长到 50 个亿，网络化帮我们成长到 250 亿。我们对未来趋势的判断是这次智能化的浪潮对公司带来的影响将远大于之前两波，因为原来两波浪潮还是局限在安防领域，而智能化可能让整个产业应用不再局限于安防行业，开始往其他产业延伸。智能化让产品不仅是记录的作用，逐渐会发挥出其作为眼睛的功能，每个行业都需要这样的功能，从未来对行业的扩充和需求来看，还是有非常大的空间。

Q: 公司在安防以外领域、新业务等的研发投入是多少，未来计划是怎么样的？

A: 公司的投入一直比较大，从费用端大家也能看到，公司费用一直在增长。研发投入主要在人员方面，公司人数也是一直在增长，16 年增长超过 5000 人。对于新业务的研发投入也主要在人员方面，研发支出主要是研发人员的工资。今年人员方面我们还是会有比较大的投入规划。

Q: SVAC 标准在国内的发展前景，它的优势和不足分别是什么？

A: SVAC1.0 标准在国内推行很多年，效果一般，原因也比较复杂。现在国家和一些企业在合力推出 SVAC2.0 标准，我们在观察，也有参与。从公司的角度，看一个技术标准，生命力的来源不在于是否强制，而是它是否顺应技术发展趋势，是否真的给企业带来效益和给用户带来价值，这些评判的标准都是非常客观的。

Q: 人工智能对前后端产品价格和毛利的影响？

A: 我们现在推出的新品有些是在原来的产品形态基础上附加了 AI 的智能算法，比如前端“深眸”和后端的“超脑”都是在原来的产品形态上加入了深度学习的智能算法，价格方面，因为是新产品、新技术，在市场也有一定的稀缺性，所以有一定的价格优势，毛利也比较好。对公司整体毛利有一些改善性的影响。

Q: 汽车电子的目前的发展状况如何？客户有哪些？

A: 汽车电子方面，我们对标的企业是 Mobileye，但是从公司成立到发展到能与对标企业进行对标的实力，还是需要比较长久的过程，在这个过程中，我们会推出一些形态相对成熟的通用产品，比如行车记录仪、倒车雷达、环视影像产品、车载导航娱

乐系统。

在这个过程中，我们也能抓到一些国内市场的机会，建立起我们客户的体系和资源，具体客户不方便说明，我们只能说目前国内的一些合资车厂已经有一些成为我们的客户。

Q: 除了公安和交通以外，是否有其他行业对 AI 的产品有强劲的需求？

A: 这方面我们还是举例说明更直观：因为最近几年电商的发展，导致线下商场的销售状况比较严峻，以往商场的管理偏向于物业型，很难对商场的人流量、客户偏好等进行统计分析，目前公司有款双眸的产品就能对商场的客户人流量、性别、年龄段、偏好进行分析，商场的管理能进入到实质的阶段，跟线上商城的数据统计到达同一层次。这个例子可以看出，很多传统的行业可以引入新的元素，目前来看，视频可能就是一种最好的媒介。

Q: 公司毛利率回升，是因为产品结构的调整还是市场竞争的缓和？

A: 因素比较复杂，内因更重要一些。外因方面，市场竞争环境比较平和，行业市场回暖，影响也是正面的。内部方面，我们从去年一季度开始讲，在进行一些管理策略调整，从过去单一销售规模维度考核调整到销售和利润双维度考核，2016 年公司 26% 销售收入增长，带来 26% 的销售净利增长，可以看出我们是一个非常高质量的增长。

Q: 未来还有竞争恶化的风险吗？

A: 目前来说，还没有看到竞争恶化的趋势，但是各家的销售策略都有可能再次调整。对于海康来说，我们一贯的态度是希望整个行业都是有序的健康竞争而不是恶性的价格竞争，我们不会主动发起价格战，但是为了维护作为市场第一的行业地位和份额，我们也会根据市场动态做调整。

Q: 海外销售增速比较快，毛利率回升了三个点，主要影响来自哪些区域？我们看到 16 年公司在土耳其、泰国等发展中国家设立办事处和子公司，公司未来在发展中国家的销售占比是否会增加？

A: 海外收入增速相对于我们自己的预期来说，还是不够好的。现在来看，由于各

个国家和地区的不稳定因素，海外增速很难预测。2016 年，亚太周边等一些发展比较好的国家收入增长趋势好，而一些资源输出型国家的增速则比较缓慢。

我们在土耳其、泰国等地设立办事处和子公司，主要是作为公司的营销分支，对销售业绩的具体贡献目前无法预测，占比方面也要看欧美等市场的情况，因为这些发达国家市场原有体量较大，发展中国家销售占比要有大增长还是有一定难度，需要看我们自己的努力。

Q: 公司研发投入是否会持续一定的比例？一般一个产品的开发周期有多久？

A: 公司研发投入对销售的占比一直都在 7-8%，如果公司没有大的调整，这个占比还是会持续下去，这也是维持我们技术优势的必要投入。

一个产品的开发周期比较难回答，不同产品的开发周期不同，需要根据产品的复杂程度来判断。海康比较自豪的是，我们产品的迭代速度还是比较快的，我们一般一年会出一代新的产品，所以我们的产品的性能和功能等能通过迭代得到比较大的提升。

Q: 海康如何看待公司 AI 技术与一些国际巨头公司在技术和市场战略方面的差异？在市场开拓方面是否有一些差异？

A: AI 技术是一种非常大的概念，我们的比较还是会主要针对我们所处的视频领域。目前在安防行业，国内企业的 AI 发展还是领先国外企业。目前国内一些做深度学习算法的公司中，有很多优秀的公司，其中不乏很多海归的技术团队。我们的技术团队都是自己培养起来的，比较草根，我们大概在 2006 年开始布局智能领域，智能化一直在公司的产业布局中，过去在模式算法中有一些投入，但是因为算法限制，我们在这方面没有很大突破，从 2012 年开始，深度学习算法推出，我们有较大投入，所以在 2015 年年底我们推出结构化产品，2016 年我们推出很多基于深度学习的产品，这是海康的情况。其他的公司，可能他们在算法的研究方面做的很好，但他们不是在应用的领域成长的，所以还需要找到一些应用形态，所以在这方面，跟海康比，大家的优势不同。在安防领域，我们也遇到一些优秀的算法公司，我们的水平还是可能抗衡的，并没有比他们差。

我们看好我们擅长的领域，在这个领域里我们有遇到一些优秀的算法公司，在这个过程中，因为我们本身有非常丰富的产品线，对用户的需求理解比较深刻，所以在

算法并不比别人差的基础上，我们的竞争优势还是非常明显的。

Q：在之前的浪潮中，我们比其他公司领先到 2 年的时间，那么我们在智能化浪潮中，我们的领先时间差有多久？

A：我们目前无法用时间轴来衡量大家所在的位置，只有当他们也推出智能化产品时，我们才知道具体差距。

Q：中心控制产品 2016 年同比增长了 69%，特别是下半年增速更快，怎么看待中心控制产品后续的增速和市场空间？

A：中心控制包括传输、控制与显示、集中存储、应用软件、数据中心等产品。数据中心会包含一部分 AI 的产品，如结构化服务器（刀锋、猎鹰）。结构化服务器是 2015 年底发布的，2016 年为市场认可，产生销售收入，对中心控制这个产品分类有较大的销售贡献；另外，显示类的产品，如大屏，增长也比较快。所以说，中心控制产品的增速是比较快的。

Q：今年公司分红比例是 50%，这会是以后的一个标准吗？

A：公司的分红比例没有一个非常确定的规则，但海康现在现金流等各方面的情况都还不错，分红是股东的期望，我们非常愿意响应股东的诉求，但具体多少我们也无法提供一个确切数据。2015 年大致是 48.5%左右，2016 年比例接近 50%，在保证公司正常经营的前提下，我们希望可以维持比较高的分红比例。

Q：公司在海外市场要往高端发展，是否会像华为在美国遭遇政府调查等遇到国外政策的影响？海外产品是否会考虑包装为本地品牌来做市场？

A：目前我们海外市场还没有遇到政策方面的壁垒，但海外对中国企业仍有很多质疑，部分反华媒体也天然的不友好，但多年的海外拓展使我们也适应了这样一个环境。我们把产品品质、客户服务作为优先考虑，舆论先放一边。从品牌角度来说，海康海外市场目前 80%都是自有品牌，我们未来的策略也是坚持自有品牌。

Q：创新业务有可喜的增长，但在营收的占比还非常小，其中主要来自萤石的贡献。

经过三四年的运作，萤石业务在去年是否开始盈利？

A: 2016 年萤石基本盈亏平衡，2017 年应该可以开始盈利。

Q: 经过三至五年的发展，创新业务营收占比能达到什么样的水平，公司对此是否有什么目标？

A: 由于海康威视主业的体量也还在增长，所以创新业务的营收占比也取决于主业的增长规模情况。对创新业务我们也不是特别愿意用比例来衡量，短期来看 2017 年创新业务的营收预期至少翻一番。

Q: 对于新的创新业务我们在选择上有什么重要标准？如果再有第四个创新业务会是如何选择？

A: 公司的创新业务管理办法里面也有体现，我们不会考虑已经成熟的有优势的业务，我们会寻求和整个体系未来发展方向有关联的，投入有风险的业务。我们刚新增的两个创新业务海康微影、海康存储，一个是做红外传感器，一个是做存储。我们的选择对象是可以用来弥补我们的缺位的，让我们的产业更完整以及补充产业的整体能力的业务。

Q: 2016 以及 2017 年来看，公司对应于创新业务的研发投入以及资本开支的比重是多少？2017 年创新业务人员的增加是什么样的安排？

A: 创新业务都是独立经营的，都不是重资产的业务，所以研发费用最大的开支就是人员的投入，人员数量就能体现我们的研发投入。

我们会加大萤石、汽车电子、机器人业务的人员投入。尤其是机器人业务，目前是几百人，接下来人数会过千。汽车电子的人员数的投入会根据实际发展情况有所侧重的增加。

Q: 解决方案（项目类市场）在国内市场和国外市场的占比？

A: 在国内市场，70%左右是项目类的市场，30%是渠道类的市场；在国外 20%左右是项目类的收入，80%是渠道类的收入。

Q: 经济形式的变化对 2017 年公司业绩的影响? 净利增长是营收的贡献还是毛利率的改善? 毛利率能否恢复到以前的水平?

A: 2017 年上半年比较谨慎乐观的净利增长预测是 15%-35%，中位值是 25%左右。促进净利增长的主要部分还是收入方面要有一定的成长。毛利率的改善有好的一面也有限制的一面，40%左右是我们需要守住的底线。之前公司毛利比较高是因为以前渠道销售占比比较低，现在由于渠道收入占比增高，所以毛利也无法回复到以前的较高水平。随着新品的推出，市场对新品接收的速度也不好预计，我们希望保持比较平稳的毛利。

Q: AI 的产品除了公安行业之外，还有哪方面的应用增长潜力比较高?

A: 公安和交通本身数据量比较大，需求比较现成，其他商业、金融领域方面也能获取很多商机。由于海康资源有限，2016 年市场对产品的推出反映很好，目前我们目标就是抓住马上落地的商机，一波一波推进和实现。

Q: 人工智能产品会有什么进展? 公司有什么目标?

A: 我们确定 AI 的潮流一定会到来，AI 引发智能化的潮流从趋势上来讲对产业的影响是十分深远的，但是这个潮流到来的速度以及对产业变革的程度我们没有办法做定量分析。2017 年是海康威视 AI 产品非常关键的一年，相信经过这一年我们的感受会更加清晰。技术终究会落地于产品，对于市场上已经成型的产品来讲，海康 AI 产品还是很领先的。

Q: 物流机器人板块业务的进展以及未来发展空间? 客户的反馈如何?

A: 机器人板块有无人机、工业相机和物流机器人三块业务。工业相机在工厂自动化过程中是不可或缺的设备，海康较高的性价比使其介入市场之后有一个比较好的发展。工业相机是被集成的状态，物流机器人例如阡陌系统到分拣机器人到泊车机器人，是以项目形式开展的，需要场地、需要配套软硬件条件，所以一个项目的开展需要一段时间的投入期。目前在运用的项目不少，其中有一个是中创物流智能仓库-青岛南港的应用，我们的设备为它节省了比较大的人力投入。机器人智能程度高，可以衔接各式各样的环节。

一个标准的产品和客户的仓库特性是需要我们量身打造的软件来衔接的，满意度的评价也是一个相互磨合的过程。客户满意取决于我们的系统投入后对客户的效率可以提升多少和成本可以节约多少，从目前投入项目的数据来看机器人业务是非常有价值的。

Q: 客户投入机器人项目的投资回报期多久?

A: 如果按照小规模机器人来算，一台机器人换一个人，一台机器人几万块，一个工人薪酬福利支出近十万块，也仅仅一年时间就能回本。同时，还有效率提升方面的影响。

Q: 公司对创新业务的增长是否有目标?

A: 创新业务的增长目标是今年营收翻一番。

Q: 创新业务翻番的贡献是来自萤石还是机器人业务? 萤石的客户规模有多少, 收入构成有哪些?

A: 翻番是创新业务都要面临的压力，萤石的体量大翻番的压力大些，机器人、汽车的体量小，翻番压力相对于小一点。

萤石的客户规模在千万级别，收入主要分硬件的销售收入和云存储服务收入两方面。

Q: AI 产品的更新是整套设备的更新还是只是使用升级更新包?

A: 各种可能性都会有。如果客户安装的系统本身比较高性能，我们会在中心端加一些智能服务设备以满足整个智能需求；但如果采集端的设备比较旧，图像质量不好可能就需要整体更新。我们现在在前后端都有相应的智能产品，所以更新的方式比较灵活。

Q: 2016 年开始汽车电子是开始有产品出货还是刚开始走设计端、厂商认证等前期流程?

A: 原先中电海康集团的汽车业务事业部已经拥有部分的供应商资格，我们收购了

	<p>中电海康集团的这块业务，承接了部分供应商资格。同时也要面对新的供应商去重新走流程申请资格。</p> <p>目前合作的厂商内资和合资的都有，内资车厂门槛低，合资车厂门槛高，我们在对车厂客户情况深入了解之后，会选择相应合适的客户去着力拓展。</p> <p>Q：传统业务的客户对公有云、私有云的架构变化对我们业务有怎样的影响，市场份额？会不会有其他竞争方出现？</p> <p>A：对于传统安防行业应用的客户方，如公安、交通、金融、能源的用户，因为其本身实力强，以及视频信息、安保的应用比较敏感，所以一般都做私有云。2C 的萤石云是公有云，帮助中小微企业建立云存储、云计算。随着商业的应用增多之后，管理私有云成本过高，我们会根据用户需求考虑尝试向公有云转换，同时也会对公司业务带来一些变化。</p> <p>由于云存储的发展还在比较早的阶段，所以关于云的份额我们也没有具体确切的数据。</p>
附件清单	无
日期	2017 年 4 月 17 日