

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：2014002

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（请文字说明其他活动内容）	
参与单位名称及人员姓名	姓名	单位名称	
	张潇	财通基金管理有限公司	
	徐增	东吴基金管理有限公司	
	林庆	富国基金管理有限公司	
	江舟	光大保德信基金管理有限公司	
	魏晓雪	光大保德信基金管理有限公司	
	于进杰	光大保德信基金管理有限公司	
	潘明	国联安基金	
	饶晓鹏	国联安基金	
	韦明亮	国联安基金	
	郑青	国联安基金	
	范迪钊	国泰基金管理有限公司	
	刘伟	国投瑞银基金管理有限公司	
	孙文龙	国投瑞银基金管理有限公司	
	吴庚辛	海富通基金管理有限公司	
	谢志刚	海富通基金管理有限公司	
	李欣	华安基金	
	吴丰树	华安基金	
	章海默	华安基金	
	施卫平	华安基金管理有限公司	

贺喆	华宝兴业基金管理有限公司
唐添	华泰柏瑞基金管理有限公司
李元博	汇丰晋信基金管理有限公司
王品	汇丰晋信基金管理有限公司
陈晓翔	汇添富基金管理有限公司
杨璿	汇添富基金管理有限公司
欧阳沁春	汇添富基金管理股份有限公司
管华雨	交银施罗德基金管理有限公司
郭斐	交银施罗德基金管理有限公司
李林森	交银施罗德基金管理有限公司
王崇	交银施罗德基金管理有限公司
韩林	农银汇理基金管理有限公司
黄浩	浦银安盛基金管理有限公司
黄进	上投摩根基金管理有限公司
王炫	上投摩根基金管理有限公司
叶敏	上投摩根基金管理有限公司
岳雄伟	上投摩根基金管理有限公司
何锐	万家基金管理有限公司
吴印	万家基金管理有限公司
谭鹏万	信诚基金管理有限公司
张光诚	信诚基金管理有限公司
谢恒	长信基金管理有限责任公司
付斌	招商基金管理有限公司
许东	挪威银行上海代表处
郑震湘	安信证券股份有限公司
蒯剑	东方证券股份有限公司
朱悦如	东吴证券股份有限公司
桑月	东吴证券股份有限公司
陈平	国金证券股份有限公司

毛平	国泰君安证券股份有限公司
卢文汉	国信证券经济研究所
李芬	国元证券股份有限公司
姜国平	宏源证券股份有限公司
徐鹏	华鑫证券有限责任公司
董冰华	华鑫证券有限责任公司
魏宏达	凯基证券亚洲有限公司
张孝达	瑞银证券有限责任公司
夏钦	瑞银证券有限责任公司
程扬	天风证券股份有限公司
黄俊岭	西部证券股份有限公司
许阳	西部证券股份有限公司
范轶敏	西部证券股份有限公司
周三深	西部证券股份有限公司
赵一路	兴业证券股份有限公司
潘东煦	招商证券
王少勃	中信证券股份有限公司
李鹏	中银国际证券有限责任公司
左阵	中国国际金融有限公司
陈勤意	中国国际金融有限公司
李竞	东方证券资产管理有限公司
韩冬	东方证券资产管理有限公司
唐光英	浙商证券资产管理有限公司
牛建斌	齐家(上海)资产管理有限公司
姜军	平安资产管理有限责任公司
徐杰	海通证券资产管理有限公司
秦宇斌	巨杉(上海)资产管理有限公司
万阳松	国泰君安资产管理有限公司
吴列伟	太平养老保险股份有限公司

	方骄华	上海国际信托有限公司
	魏昊	华勤投资控股有限公司
	陈凯	华勤投资控股有限公司
	隗葳	路博迈投资管理咨询(上海)有限公司
	柯伟	路博迈亚洲有限公司
	易盛	上海泓湖投资管理有限公司
	肖永	上海领市行投资管理有限公司
	陈孝林	上海璞盈投资管理有限公司
	蒋晓琴	上海如壹投资管理中心
	崔磊	上海尚雅投资管理有限公司
	何天峰	上海世诚投资管理有限公司
	罗宇	上海新泉投资有限公司
	刘博	上海涌峰投资管理有限公司
	陆炜	上海中最投资管理有限公司
	刚卫文	上海中最投资管理有限公司
	赖宏坤	五矿鑫扬投资管理有限公司
	陆翎	西京
	黄星霖	宝钢集团全资子公司
	倪勇	云赛信息(集团)有限公司
	汤永明	泰国南洋金龙企业有限公司
	简谨婷	联合技术建筑及工业系统
	章琪	个人
时间	2014年5月19日上午9点30分	
地点	上海浦东香格里拉大酒店盛世堂	
上市公司接待人员姓名	公司董事、总经理胡扬忠、公司副总经理、董事会秘书、财务负责人郑一波、公司证券事务代表严小卓	

<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>会议要点:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、关于公司主要发展情况的介绍 2、关于公司互联网业务的介绍 3、对于公司 13 年工作亮点的总结和对 14 年公司运营情况的展望 4、与各界投资者 Q&A 互动交流 <p>会议内容:</p> <p>会议主要分为公司主要发展情况的介绍、关于公司互联网业务的介绍、对于公司 13 年工作亮点的总结和对 14 年公司运营情况的展望、与各界投资者 Q&A 互动交流等四部分。</p> <p>第一部分：郑总介绍公司主要发展情况。重点从公司基本情况、主要业绩指标等方面做了详细讲解</p> <p style="padding-left: 2em;">基本情况:</p> <p>过去我公司的研发生产在一栋楼，随着人员的不断增加，为了提供给员工更好的管理氛围和办公环境，从 14 年开始我们的研发团队已经搬入新建成的双子高层大楼，同时我们正在为云处理中心和互联网业务建设三期办公楼。</p> <p>01 年成立至今，在公司全员的努力之下，公司的市场排名也在不断提高，11 年、12 年 IMS 的数据显示我公司全球视频监控市场蝉联第一，并且在 12 年单项数字硬盘录像机第一，监控摄像机第三、VMS 视频管理软件第五，中国第一、模拟摄像机和百万像素网络摄像机跃居全球第二；</p> <p style="padding-left: 2em;">主要业绩指标:</p> <p>13 年营收和利润超目标，毛利率略有下降，认为还是相对稳定：1、市场竞争激烈，前段下降快，2、低端产品增长快，毛利率相对低；对策：1、推新品，新方案，2、差异化定制产品，3、加大系统产品、软件产品的销售，4、减少供应商数量，规模化采购，降低采购单价。</p> <p>随着销售收入的增长，应收账款有增加。应收是最重要的 KPI 之一，我们一直加强应收账款的管理，应收两年期占比达 98.6%，坏账不到千分之一；从总部到分部有专门的管理团队，要求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，充分应用应收账款信用政策。</p> <p>产品销售 IPC 和 NVR 增长迅速。前段产品增长 62%，IP 化趋势明显，增速接近 100%，收入占比 50%；前段 49%，后段 33%；低端产品增速 100%，扩大市场份额，挤压 2、3 线产品市场，原来有政府产品，近两年开拓低端销售市场，受政府采购影响小，但市场广阔。</p> <p>海外市场：收入增长 107.82%，上市之后占比首次超 20%，占 23%，上市后收金融危机等影响，美国英国有重点突破，IP 摄像机全面突破，2013</p>
----------------------------------	--

年新设澳大利亚、法国、西班牙。总共有 14 家海外分子公司。

人员结构和专利技术方面：继续加大研发和销售，关注人均效率，在职员工增长 14.5，人均销售从 89 万上升到 112 万元，参考年报研发投入持续超 8%，近两年发明专利已申请 156 项。

解决方案方面：解决方案团队组织架构基本确定，行业细分，应用深入，一共 7 个事业部，深入了解行业特性、最大的解决方案团队、重点行业深入实践提供国内最完善的系统整体配套，平台软件销售稳居全球第一，多系列多行业产品形成蓝海，13 年销售 100% 增长。

市场需求方面：以智慧城市为代表的物联网应用市场扩大，涉及基础介绍、治安管理，维稳反恐，视频是肯定要用的。中国的机场只有美国的十分之一，城市化进程肯定会带来机场的建设，新建机场的视频应用现在会开始采用国内产品，轨道交通杭州有中控在做，现在从设计到集成本推国内品牌，杭州的第一条线就是用的海康的。因此需要市场的集中度会提升，低端市场消费也会提升。民用安防互联网化趋势明显。基于音频视频智能分析的大数据应用、海外市场进入综合实力竞争阶段。

监控市场的变化和趋势：厂商方面：大陆监控厂商崛起，国内厂商又工程师红利，研发较海外便宜。产品到解决方案的转变、主流厂商规模上升、IT 厂家参与，主要做集成，产品还是放弃的。大集成商的涌现，做 10 亿项目的出现。

产品变化：高清，智能化，安防的产品线融合，门禁、报警、监控海康都有融合，IT 技术的融合。

第二部分：郑总介绍公司互联网业务

互联网业务是从行业安防市场进入消费市场，构建统一的互联网视频云软件平台，发挥海康综合资源优势打造互联网产品线，所有产品向互联网移植，从视频监控延伸到视频应用的跨界融合服务；

萤石云为平台支撑，发展网络生态环境，培养粉丝群；专注小微企业，家庭和个人；萤石业务：独立团队，独立品牌，考核运作完全独立，独立办公，物理上分开；以 B2C 电商直销为主，运营商合作、体验式销售，第一步扩大用户，平台基础服务免费，第二步开拓平台增值服务，第三方 APP 参与；随着研发的投入，我们的产品将不断的更新换代，硬件加平台到平台加服务模式，采用开放平台策略，多样化服务和应用，从用户模式放大打造应用和服务主导的商业模式。

第三部分：对于公司 13 年工作亮点的总结和对 14 年公司运营情况的展望

13 年工作亮点：

公司 13 年工作亮点主要为客户分层管理、行业细分；应用解决方案、提升竞争；低端产品；海外市场。

14 年主要展望：

1、产品研发强调销量，云计算首先用在重庆项目，智能分析也在跟进，今年末到明年初可能成立研究院。

2、国内业务形成产品、寒夜、区域三个纬度，进一步强化执行。

3、海外业务分子公司会继续设，营销体系进一步加强。

4、系统业务会完善事业部体系，海外毛利率低，主要因为是低端产品，还没有上系统产品，今年会大力推广系统产品。

5、互联网业务，以消费者为中心，从业的都使用在外有互联网经验的团队。

第四部分：与各界投资者 Q&A 互动交流

公司董事、总经理胡扬忠与各界投资者 Q&A 互动交流具体如下：

Q：百万像素的换机大潮之后，贵公司产品的发展亮点还有哪些？

A：相机像素提升到百万以后，市场的需求不仅仅局限于像素更多的开始关注智能，比如在刑侦破案、巡警的现场管理、预警反恐等方面的应用。产品从非结构化到结构化的转变，更高清化更智能化已经步入实践使用中。

Q：国内安防，是不是有定制性的外包可能？

A：现有国内集成商的规模都不够，即使上了 50 亿的项目，监控产品也仅占 10%，产品要 5 个亿，规模效应没有所以我们看不到集成商会自己做产品的，他的客户决定用什么产品，集成商本身是没有左右产品的能力。在安防领域，产品做好很难，做到专业更难。监控在未来还是小批量多批次，所以被颠覆还是看不到。

Q：出口的自由品牌和贴牌比重分别为多少？

A：基本上自有品牌占 8 成，随着我们对自有品牌的大力推进该比例将会有所变动。

Q：B2C 和 B2B 模式的集中度到什么程度才能稳定？毛利率会因为软件集成下降？

A：曾经和公司有交流，现在依旧开放心态，要找到契合点和时机还有业务演变，并不是一定要自己来，还在摸索。安防集中度最大的在 6%，高低端分层严重，海康做高低端，13 年份额全球 8%，高低端都上，增长还

	<p>是有空间。国内集中度还有很大提高空间，现金流海康充足而且我们不做工程，集成代工少，毛利影响还是在终端产品，往下走还是有影响，今年毛利还会下降，不会超过 2 个点。我们将继续加大研发投入，并确保降低费用率提高人均销售，从而稳定净利润率。</p> <p>Q: 民用市场的发展空间和发展渠道</p> <p>A: 民用市场的发展空间很大，目前我公司在家庭市场中的占比是很微小的，我们的发展渠道肯定是多样的多方式的，比如我们现有的在坚持使用自己品牌的前提下与联通合作就是我们的方式之一。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014 年 05 月 19 日