

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：2016-10-14

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 现场参观 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 其他（_____）
参与单位名称 及人员姓名	Broad Peak Steven Huang; Crisil 周可欣; Dondobel 李娟; East Capital 洪斐; Janus Capital John Teng; Kiara Fund Alan Deng; Meritz 朴初花; Organic Growth Funds 黄丽迪; Owl Creek Asset Management 柯鸣; Oxbow Capital Andy Tao; Q Fund Management 许智程; Trennge Investment 李丹; Tripon Asset Boany Zheng; TT International 蔡昀浩; UBS 叶荣; Wellington Management Fomeunier Ye; 安 联投资 苏素萱; 安信基金 陈一峰; 宝新资产 严明; 北京睿盟投资 杨湘云; 北 京星石投资 董延涛; 毕盛资产 沈文杰、张清; 泊通投资 田野; 渤海证券 范 轶敏; 渤海资本 Lisa Jiang; 成芳投资 郭敏芳; 大连东方天翔投资 杜岩松; 淡 水泉投资 杜鹃; 德意志银行 郑意莼; 第一金投信 黄筱云; 鼎天投资 刘岚; 东 北证券 黄毅峰; 东方马拉松投资 刘伟浩、钟兆民、许鹏; 东方证券 江舟; 东 方证券资管 韩冬; 敦孚投资 姜军; 法巴证券 Jam Liao; 复华投信 余文耀、颜 毓静; 富达基金 许雅仲; 富敦投资 孙通; 高建投资 Lim benis; 高盛高华证 券 许文婷; 高盛资产 周美玉、林宗贤、萧盛弘; 高毅资产 马保良; 工银安盛 人寿 陈基明; 冠俊资产 王俊涛; 广发基金 严力; 广发证券 吴蕴森; 国海证 券 贺勇发; 国泰基金 章匡熏; 国泰人寿 杨程翔; 海富产业基金 沈泰成; 海 通国际 刘畅; 瀚亚基金 谢天翎; 禾其投资 马强; 荷宝投资 唐林; 弘尚资产 赵杰; 宏利资产管理 张一凡; 花旗环球证券 Arthur Lai; 华宝信托 顾宝成; 华 金证券 蔡景彦; 华泰柏瑞基金 孙婕看; 华泰投资 陈炳森; 汇丰银行 李晨; 惠 理基金 李俊权、马然、俞春梅; 混沌投资 陈涛; 建安基金 龚玉波; 金色投资 杨凯文; 金元顺安基金 何维; 景林资产 徐伟、高云程; 开心龙基金 汪帅; 开 域资本 白培根; 宽远资产 姚飞、龚晓宇; 兰馨亚洲投资 陈怡; 立邦投资 陈 国昌; 路博迈基金 钟祥; 麦格理证券 郑宇评; 美林证券投资部 王鹏宇; 民 生证券 徐紫薇; 明河投资 张桥石; 明智资本 熊信贻; 摩根大通 宏毅轩、戚 敏、Jimmy; 摩根士丹利 沈岱、蔡昀宸; 南京证券 肖滨; 平安资产 周光远; 浦银安盛基金 秦闻; 日盛投信 黄尚秋; 瑞锐投资 陈洪; 瑞士信贷 许青、王 小琼; 润晖投资 刘京; 厦门辰月投资 孙剑昆; 山东泰月文和投资 张璐、王凌 霜; 上海保银投资 葛亮; 上海泓湖投资 杨小林; 上银基金 温伟浩; 尚峰资

	本 张显宁； 申万宏源 于洋； 深圳同创伟业投资 罗先波； 盛树投资 郭梅； 施罗德基金 李文杰； 泰旻资产 汤明泽； 天利投资 徐进； 天堂硅谷私募 方伟； 西部证券 杜威； 西南证券 丁超凡； 香港鲍尔太平有限公司 徐垒； 香港行健资产 罗伟业； 翔鹰基金 欧阳志强； 新思路投资 林方义； 鑫华汇佳私募 高晗； 兴业信托 刘辉、王进； 旭松投资 杨敬； 野村证券 黄乐平； 奕金安投资 金易、黄亚坤； 银杏资本 王思坦、黄炯； 毅恒资本 谢宽； 永安国富资产管理 胡瑶； 元大投资信托 孙新鋈； 元大证券 蔡耀景； 源乘投资 刘建忠； 云门投资 林华； 渣打银行 付明； 长丰资本 熊宏婷； 长江证券 吴若忠； 招商证券 鄢凡、兰飞、黄金鑫； 中国人寿保险 吴素祯； 中国人寿资产 丁树军； 中金公司 张雪薇、谭臻荣； 中融人寿保险 刘长江； 中信证券国际 张斐然； 中央再保险公司 江彦德； 广州电网公司 郑锡挺； 杭州尚科投资管理有限公司 江建军； 知常容投资研究有限公司 高捷。 个人：何云飞、韩柏清、颜银焕、魏智、金成、张志良、葛志琼、陈宏威。
时间	2016 年 10 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，国内经济缓慢复苏，海外局势则加剧动荡。在这样的大背景下，安防行业依然稳定增长，公司 2016 年前三季度累计实现营业收入 211.4 亿、同比增长 26.7%，净利润 48.5 亿、同比增长 28.6%。公司管理层认为这是一份还不错的业绩。 从收入端来看，整个视频监控产业的机会和压力并存。 国内市场稳定增长。海外市场受部分国家和地区经济动荡的影响，则面临一些增长压力。公司通过持续推进海外 2.0 战略，分销渠道进一步下沉，同时集中资源向海外中高端项目市场发力，希望能尽早进一步突破。 从毛利率角度来看，毛利率提升是本年度公司业务发展的亮点，大大缓解了投资者对公司毛利率下降过快的担忧。2016 年前三季度毛利率为 41.5%，第三季度单季毛利率达到 43.7%，环比第一、第二季度 41.8%和 38.9%，有较大幅度提升。毛利率改善的主要原因有两方面： 一方面，公司内部管理举措初现成效。2016 年是公司内部对营销管理的一个分界点，2016 年之前公司以收入规模作为单一考核维度，2016 年开始我们将收入与利润作为两大并行考核指标，通过提升内部管理的水平，进一步发挥公司作为行

	业龙头的市场影响力。 另一方面，国内行业需求的增长帮助销售收入结构的优化。以解决方案为主的项目型销售需求略有复苏，行业销售的增长带动整体毛利出现结构性的提升。 未来在毛利率持续改善方面，公司希望通过新技术、新产品的推陈出新长期维持较为稳定的毛利率。 结合前三季度我们在收入增速上的表现，将利润纳入考核，一定程度上会让我们放弃部分利润情况不理想的收入，对收入增速会有一些压力。部分投资者表示担忧，我们也理解。随着经济环境的变化，公司将不断调整经营策略，相信公司可以找到最佳的平衡点。 从净利润角度看，公司前三个季度实现净利润 48.5 亿，同比增长 28.6%；第三季度单季实现净利润 22.4 亿，同比增长 43.5%，净利润提升较为明显。 由重点软件企业优惠税率形成的 5% 的税差，2015 年的部分已经以退税的形式体现在 2016 的三季度中，通过冲减所得税费用的方式体现，影响净利约 2.8 亿元。去除税返的影响，2016 年前三季度的税前利润总额同比增速分别为 12.3%、19.7%、27.2%，表明公司自身经营逐季向好。 另外说明一下，2016 年的前三季度公司仍然以 15% 的税率缴纳所得税，2016 年的退税确认时间暂时还未确定，目前不确定是否会体现在 2016 年四季度。所以 2016 年公司经营业绩的预计数据，也是不含 2016 年的退税影响的。 在应收账款方面，公司前三季度应收账款增加数额为 39.3 亿，2015 年前三季度增加数额为 40.6 亿，简单比较，公司 2016 年的应收款增长数额没有进一步扩大，我们在应收账款管控方面的举措也有一些成效的。2016 年前三季度经营性现金流净额 19.54 亿元，去年同期的这个数字是-6.85 亿，公司在现金流上相比去年同期也有所好转。 同时，由于当前的经济景气情况不是很好，公司拥有较好的现金储备、融资能力，在风险可控的情况下，公司也希望给予合作伙伴一定的账期支持，因此，公司会持续从商业利益和风险控制两方面做好应收账款管理。 二、Q&A 环节 Q1：公司前三季度毛利率有所改进，但是费用率依然比较高，是否是因为销售渠道的搭建所导致？公司规模越来越大，规模效应对费用率的正面影响尚未显现，公司未来 3-5 年费用率的趋势如何？ A1：关于公司的费用率，综合横向比较来看，我们不是很差，但这几年在规模效应的角度来说，体现的确不是很明显，主要是因为我们还在投入，投入分为两大块：1）研发：主要跟我们的新产品和技术的推陈出新有关，现在这个市场我们看到了很多机会，为了抓住这些机会，我们需要在研发方面加大投入；2）营销：营
--	---

	销是我们把产品转化成利润的主要途径。在海外很多的国家和地区，我们持续在推进渠道下沉的策略，投入还是比较大的。 未来的费用率的趋势目前不太好说，主要还是和公司的未来策略有关。规模效应的体现还是会有，目前公司加大投入的策略会掩盖规模效应。 Q2：上半年海外市场的情况，有哪些亮点？哪些区域有所增长？ A2：目前我们看到很多投资者对海外销售的情况持比较乐观的态度。从公司的角度来看，实际情况并没有市场期待的那么乐观，国外现在最大的困难在于国家和地区之间的不平衡，很多国家的局势都在动荡，尤其一些资源输出型的国家经济情况更加是不乐观。比如我们之前一直提到的俄语地区，情况没有明显改善；另外巴西、南非等区域的收入情况也不是特别的理想。从这个角度，我们对公司海外收入的增长还是保持一个比较谨慎乐观的态度。远期来看，这些国家的需求还是在的，像上半年欧洲发生的一些安全事件，当地政府的需求也在推进，虽然没有很快地体现在我们的收入当中，但对公司远期的海外收入增长还是会有正面影响的。 Q3：三季度公司在新业务方面的进展？比如机器人，有没有出现一些新订单？海康的汽车业务和萤石业务有没有新的进展？ A3：萤石 2013 年已经开始投入，一直都有销售，因为其发展较为缓慢，我们没有和市场多说明。另外两块业务，机器人和汽车电子是近期新规划的，可以明确和市场讲的是有销售订单。在今年年报中，我们会对创新业务做一定的披露，到时候投资者可以看到新业务的发展情况。 Q4：海康在 PPP 业务方面的新进展，第三季度工程施工的收入情况如何？ A4：公司在 PPP 业务方面比较谨慎，有些大的项目也在洽谈和落地过程中，后续如果有达到披露要求的项目，我们会向市场公开。 我们三季报中没有披露具体的收入构成，其中，工程收入的金额较小。工程收入不是我们偏重的业务，而是产品和系统项目的附带部分。一般情况下我们不主动承接工程，除非甲方一定要求供应商来做，我们会承接少量的工程。 Q5：之前我们对下半年的收入情况有一些指引，现在来看，第三季度的收入增长比较缓慢，主要是因为国内还是境外？第四季度的收入情况预计如何，原来的预期是否还能达到？公司的毛利趋势目前怎么看？ A5：今年公司在给指引方面非常谨慎，上半年我们对海外的收入部分有一个指引，对整体收入则没有给明确的指引，而是给了净利润的指引。净利润方面通过我们毛利率的改善，达到预期是没有问题的。下半年包括今后的一段时间来看，公司给出收入指引的可能性也比较小，原因是不论国内还是海外，我们现在看到的市场可预见性比较差，很多的国家和地区发生的情况难以预见，因此在收入的预测方面我们会更保守一些。但是从另一个层面来看，我们在毛利率方面有比较大的改
--	--

	善,主要是通过公司在内部治理措施上下了一些功夫。在过去经济环境较好的时候,公司主要偏重收入规模的增长;在经济环境不是很理想的情况下,我们不是完全单一的去追求收入规模的增长,因为规模的增长可能要付出更大的代价,所以我们现在通过一些措施,比如侧重高毛利产品的销售,来提升公司的总体毛利水平,以此来达到一个比较优化的业绩。 从中长期来看,公司的毛利率希望能保持一个比较稳定的水平,希望能维持在40%以上。 Q6: 国内解决方案市场有所回暖,有没有具体的分析?如哪些行业,哪些具体的需求在回暖?目前来看政府的订单确实比较多,公司怎么看回暖情况的持续性?公安和交通行业的回暖是因为有新项目需求还是因为往年中标项目现在开始执行? A6: 国内的行业市场目前来看还不错。我们有7个细分的子行业,尤其是公安行业整体回暖的情况较好。金融行业由于发展的比较早已经比较成熟,其增长相对稳定,增长较缓;除了公安以外的其他行业发展的也都还行,长期来看公司觉得这个趋势应该可以保持。 行业回暖方面,我们通常所说的商机是指甲方有安防相关项目需求,通常商机要实际落地需要较长的过程。需求要落地需要有资金来源、立项,有政府批文后再开始招投标,公司产品中标签订合同后才会供货。2015年我们所说的项目落地滞后,是因为商机一直停留在需求的阶段。今年我们年初所讲的商机比较活跃,主要是甲方希望在较短的时间内将需求转化成真正的项目建设,所以会加快商机落地的过程。 Q7: G20 对公司业绩的有何影响? A7: 杭州本身安防建设的投入基础较好,在G20准备期间也存在一些补缺完善的部分。但因为公司基数大了,这部分收入对公司总体业绩的影响不会很明显。海康是G20的主要安防供应商,G20期间使用的软件平台是海康的软件平台,公司为G20的圆满召开提供了重要的保障。 Q8: 海外三季度收入增速方面和前两个季度相比有没有较大的变化?海外部分的毛利率是否有明显的变化? A8: 海外的收入增速,我们在年初给了全年40%的收入预期,我们和投资者沟通的过程中,也提到海外增长的压力,主要原因是部分国家和地区的经济动荡,导致市场环境不够理想。三季度海外增速的压力也会对海外收入带来一些波动,到四季度我们再来看指引是否能够完成,如果这方面的压力继续加剧,我们会和投资者及时交流。 海外的毛利率略有上升,有汇率方面的影响,几乎可以认为没有特别大的变化。
--	--

	Q9: 国内的渠道销售的情况如何? A9: 因为行业市场表现较好, 所以渠道方面相对来说比较稳定, 没有特别大的变化。 Q10: 公司三季度研发费用的情况如何? A10: 研发费用方面, 公司大的策略还是会加大投入, 所以数据上还会增加, 目前没有具体数字。 Q11: 公司和进出口银行签订了 200 亿的授信额度, 对这样的额度有怎样的打算? A11: 公司在其他银行也有授信额度, 这些授信只是初步意向, 之后对单个项目的资金用途还需要签订具体合同。资金用途方面比较广泛, 公司目前也在加大投入, 在收并购等方面都有可能, 后续如果有单个项目达到披露要求, 我们也会及时沟通。 Q12: 海外收购方面公司在大的策略上是否有变化? 是否对除了安防以外的产品或行业感兴趣? 佳能收购安讯士进入安防行业, 公司在国际市场的竞争地位是否会有影响? A12: 关于海外收购, 要整合好一个海外的公司是有挑战的, 公司一直保持乐观谨慎的态度。目前, 海外符合行业需求和公司发展需要的收购标的还是相对较少的, 现在市场上有一些合适的标的出来, 价格也较高, 公司会进行综合考量。 策略方面, 现在安防行业的范畴已经不是以往所说的安全防范的概念了, 从公司角度来看传统的安防行业只是我们的主业和主要收入来源, 现在视频可视化管理的概念, 是在传统安防以外的领域扩展。新的产品和领域方面, 比如新的算法、软件, 国外在这些方面做得确实比较好, 我们也会考虑收购, 但是海外技术收购的价格普遍较高, 公司也会考虑性价比的因素。 佳能收购 MILESTONE 和安讯士对公司的影响, 目前来看不是特别大, 国内厂商在海外的影响力已经越来越大, 这几年海康在海外的品牌效应也在逐步提升。 Q13: 今年的分红率计划如何? A13: 2015 年的分红率约 49%, 投资者对公司分红率的期望值会比较高。股东和投资者方面都希望多分红, 在保证公司正常经营的前提下, 公司会尽可能响应这样的意愿。 Q14: 公司近期新聘高管的定位, 对公司未来经营的影响。 A14: 公司新增高管一位是徐习明, 来自 IBM, 在软件实施、解决方案和服务等方面有比较丰富的经验, 今后负责的主要业务会偏重服务和行业解决方案方面;
--	--

	另外一位毕会娟来自中国电科第十五研究所，担任公司的 CT0 和软件架构师，在软件业务发展方面公司有规划和安排。 Q15：公司在有了创新跟投平台后是否还会继续考虑股权激励？ A15：公司今年才完成了创新跟投平台，新业务还在发展初期，乐观情况下为员工带来实质性的收益和分红可能也会在 5-8 年以后。在短期来看，上市公司层面给员工带来激励还是要依靠股权激励的措施。因为公司是国有控股公司，在股权激励方面公司需要得到大股东和国资委方面的管理和批准，很多程序尚在推进中，可能后续大家会看到公司的一些信息披露。 Q16：目前公司的萤石云的应用情况如何？ A16：目前公司萤石云业务在有序开展中，应用方面比较广泛。小微企业和家庭用户放在云端的进行管理和存储是海康民用安防业务中非常重要的环节。 Q17：国内竞争的最新情况如何？未来公司在竞争环境中将处于怎样的位置？ A17：今年，国内竞争总体情况相对缓和。整体来看，未来视频监控行业的门槛会进一步提高。过去主要以硬件为主的竞争相对来说门槛较低，比如深圳数百家甚至上千家的安防行业小厂商在去年和前年加剧的竞争中逐渐转行。接下来随着智能化进程的推进，软件平台包括一些算法在硬件产品中的影响力将逐步提升，项目不光是由硬件来决定，而会更多考虑一个完整的系统。软件方面的竞争对小厂商来说是有挑战的，但对于海康这种规模较大，各方面发展比较综合的公司来说反而还是比较有利的。 Q18：海外主要有哪些比较大的市场？海外增长的不确定性主要在哪几个国家和地区？ A18：我们在海外市场的发展还是比较均衡的，我们拥有 9 大区域市场，北美、欧洲市场较大。这 9 大区域基本覆盖了全球主要的国家和地区，所以一些国家的动荡就直接影响到我们的收入增长，例如，俄语地区在前几年发展就不是很理想，在今年仍然是增长比较缓慢；巴西、中东的土耳其等地区情况也不理想，主要是一些资源输出型国家出现的状况比较多。 Q19：龚总减持对二级市场的是否有压力？ A19：龚总作为个人投资者到现在为止投资海康已经将近 15 年，且已经超过 3 年没有减持。龚总个人原因需要兑现投资收益，公司认为很正常。长期来看，对公司二级市场也并没有特别大的压力。本次减持选择了最温和的方式，总量不超过 2%，低于规则允许的 4.5%。公开市场竞价总量不超过 1%，其余在 2%以内的都通过大宗或者协议转让。通过竞价交易减持的部分，利用工具软件操作，任何一个交易日，减持量不超过当日 20%成交量，最大程度降低对市场股价的冲击，这在 A 股竞价交易减持中第一次有这样的公告，也表明龚先生不愿意冲击股价，希望维护公司
--	--

	的利益。 Q20：公司销售 KPI 从单一的考核收入向收入加利润转型，公司是否需要一定的适应期？对公司收入增长是否会有影响？ A20：海康经过十多年的发展，规模体量已经有了极大的变化，即使不做销售 KPI 的切换，公司也会进入新的阶段。海康顺应经济周期选择在今年这个时间节点切换转变，的确会对收入增速有一定影响，需要一定的适应期。经过公司在过去三个季度的适应，总体情况还是不错的，在净利润的改善方面也有比较明显的成绩。 Q21：新业务在未来三年左右的毛利率水平有什么预见？ A21：每个新业务所处的环境不同，毛利率差异会比较大。比如传统的汽车电子的毛利率会相对较低；机器人作为一个新的领域，毛利率会相对较高，比如仓储机器人，硬件只是一部分，利润更多来自于软件。具体需要等到公司有披露数据后，才能跟投资者来交流，希望大家理解。 Q22：最近汇率市场波动较大，公司近总收入 30% 的海外收入都是以美元计价吗？公司是否有做汇率对冲来应对汇兑风险？ A22：公司大部分的报价以美元形式进行，但是也会牵涉到一部分的本地货币。公司有专业的团队在对本地货币交易的部分做套期保值的对冲工作。
附件清单	无
日期	2016 年 10 月 17 日