

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：2017-06-12

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input checked="" 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 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> Oppenheimer Funds 西南证券 中银基金 复合资本 国泰人寿 中国人寿 远雄人寿 富兰克林华美投信 永丰亚洲 跃马资本 Substance Capital 日盛投信 富邦投信 华顿投信 惠理康和投信 奕慧投资 Mirae Asset Neumann Advisors 国金证券 南山人寿 华创证券 工银瑞信 </p>	<p> Igor Tishin 熊莉、常潇雅、徐越超、史晶杰 王伟然 马永达、林豪川 洪勇凯 吴素祯 杨秀珍 游金智 刘颖 江锡九 陈慧明 黄上修 谢育霖 张巧莹 蔡俊辰 王殷超 Lee Ju Hee、Young Kim 徐嘉浩 钱路丰 刘庆伟 陈宝健、黄旭东 郝康、胡志利、杜洋、胡文彪、夏雨、马丽娜 </p>

<p>平安养老保险 Och Ziff Capital Management HSBC</p> <p>彬元资产</p> <p>Bill & Melinda Gates Foundation</p> <p>APS Asset Management</p> <p>Axiom Investors UBS</p> <p>New Silk Road 申万宏源</p> <p>William Blair CICC</p> <p>东洋证券</p> <p>招商证券 景泰利丰 海涵资本 惠理基金 弘毅投资 Pinpoint 太平资管</p> <p>Wasatch</p> <p>行健资产</p> <p>嘉实国际资管</p> <p>清和泉资管 鸿道投资管理</p> <p>Open Door Capital Group</p>	<p>蓝逸翔 Key Yin Joyce Li、李晨</p> <p>周平、邱梦晨、吴晨</p> <p>Ben Graves、Ben Pliskin</p> <p>Stella Zhang、Kangning Wang、Eric Shen</p> <p>Bradley Amoils 陆文君</p> <p>Hoong Yik Luen、Feng Xin、Ingrid Wei January Yen</p> <p>Vivian Lin Thurston 丁凝</p> <p>龚静杰</p> <p>伍力恒 吕伟志、刘驰 崔强 贾鹏 吴荻 余至贤 李冠达</p> <p>Kevin Unger、Pedro Huerta</p> <p>罗伟业</p> <p>陈叶雁南</p> <p>赵群翊、汪斌 王伟华</p> <p>Mark Stupfel、Don Campbell、Alex Case、Briana Case、Aaron Smith、John Pinto、Lionel Boissiere、Michael Cho、Alexander Zagoreos、James Dawnay、Frank Juang、Zvi Hoffman、Sharon Beesley、Jan Ankarcrona、Shifeng Ke、Frank Wang</p>
--	---

	3W Fund Harding Loevner 海通国际	David Wu 沈文婷 何峰
时间	2017年06月12日 - 2017年06月23日	
地点	公司总部会议室（包括电话会议）	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 黄方红， 投资者关系总监 蔡清源 证券事务代表 李义， 投资者关系经理 曹静文	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q: 未来 5-10 年大的机会和研发方向如何把握？未来的业务组成大致会是什么样子？</p> <p>A:海康是做安防的公司，营业收入主要来自安防，其他业务目前还是很小的，我们已经在做的萤石，开始进入家居市场；做工业相机、仓储小车，开始进入工业自动化市场；也成立了汽车电子公司，进入汽车市场做配件供应商；这些都是我们围绕视频拓展市场空间的举措。再往下游看，作为一家做视频技术的公司，我们开始导入一些热成像的传感器。年报中我们也有提到，行业垂直到底，业务横向到边。这样的行业垂直到底业务还是非常多的，当然目前公司核心还是视频相关的业务。</p> <p>至于 5-10 年后如何，需要根据发展情况来看，一步一步来，有些行业可能会走的快一些，有些慢一点。</p> <p>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？</p> <p>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。</p> <p>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。</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</p>	

	<p>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> <p>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？</p> <p>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。</p> <p>Q：国内三四线城市开展了基于 PPP 模式的业务，这会是国内市场的趋势吗？如果是一种趋势，公司会怎样抉择和发力？海康是否会觉得有些事情是不适合海康但适合同业来做的？</p> <p>A：PPP 模式，政府在推，会否成为主流我并不确定。但 PPP 模式不是海康的竞争力所在，有人有资金，有人擅长运营，他们更适合做 PPP，海康只是产品和解决方案的供应商，在产业链上我们会着重发挥自己的优势。</p> <p>我们在桐庐有规模不大的 PPP 项目，在乌鲁木齐高新区也刚发布新的 PPP 项目，因为我们在当地有投资，因此这样的项目资金是安全的，所以大家不用担心。我们不会把 PPP 当成海康的主要业务来做，在 PPP 的运营方面，很多公司比海康有优势，我们可以成为合作伙伴。</p>
附件清单	无
日期	2017 年 06 月 23 日