

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：2017-07-25

<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>美林美银</p> <p>华泰证券 信诚基金 财通证券 银河基金</p> <p>鑫巢投资</p> <p>国融证券自营</p> <p>巨杉资产</p> <p>Baron Capital</p> <p>Coatue Asset Management</p> <p>Kylin Management</p> <p>Capital Group</p> <p>Tybourne Capital Management</p> <p>Columbia Threadneedle</p> <p>富邦证券 野村投信 野村投信 三商美邦人寿 富邦投顾 复华投信</p>	<p>Rachael、 James Wang</p> <p>彭茜 刘锐、王睿 凌晨 田萌</p> <p>许科、马迪</p> <p>张志刚</p> <p>张力磁</p> <p>白舒杨</p> <p>Michael Ding</p> <p>Zhang Ji、 Alex Chae</p> <p>孙莲</p> <p>Karan</p> <p>徐进</p> <p>Doris Selina Moses 连玲玉 徐力雯 杨佳升</p>

	<p>方正证券 永丰投信 凯基投信</p> <p>恒大金融资管</p> <p>摩根斯坦利 大摩华鑫基金 国新风险投资</p> <p>Canadian National Investment Division</p> <p>东吴证券 鹏华基金 齐鲁证券资管</p> <p>Sloane Robinson</p> <p>西部证券自营</p> <p>证券时报</p> <p>上海证券报</p>	<p>April Huang 蔡欣达 李亚轩</p> <p>陆海、刘浩、李博雅、韩梅、袁沛、张磊</p> <p>吴思翰、李森 顾侃 苏静、史致远</p> <p>Teddy Li</p> <p>王莉、杨明辉、袁帅 郭盈 杜厚良</p> <p>Christine Rowley</p> <p>杜威、章海默</p> <p>李小平 徐然</p> <p>赵旭、李兴彩、王雪青、吴正懿</p>
时间	2017年7月25日 - 2017年8月4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	<p>副总经理、董事会秘书 黄方红， 投资者关系总监 蔡清源</p> <p>证券事务代表 李义， 投资者关系经理 曹静文</p>	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q:海外业务增速下半年如何？会维持上半年这样的增速吗？</p> <p>A: 海外业务增速可预测性比较差。公司九大区域的布局都比较均衡，国家或地区的不确定性因素都会造成收入波动。比如印度，去年印度是成长比较不错的一个市场，如果政治因素发生变动，那么下半年的收入将带来不确定性，继而导致海外收入都可能会有波动。</p> <p>Q:公司对三季度毛利展望如何？会和二季度持平吗？</p> <p>A:我们是希望毛利能够平稳，不要大起大落，大起对市场不一定是好的，因为产品毛利太高意味客户和用户要付出更多的成本，影响市场容量增长，也会吸引更多进入者。</p>	

我们觉得 42%左右已经是挺好的毛利水平。下半年具体情况，也要看市场竞争的格局，如果竞争加剧，在价格上也会有所反应，我相信不会像前些年那样剧烈变动，海康经过这两年策略的调整，在面对价格竞争时也会更加理性。

Q:上半年公司费用有较大幅度增长，这些费用投入的具体内容有哪些？

A: 关于费用投向，1、销售费用，海康的销售业务主要是传统综合安防和创新业务。创新业务的产品销售与传统销售业务不太一样，所以他们需要建立自己的营销渠道和队伍。传统综合安防分地域看，一方面，公司每年规模增长要求有固定的投入；另一方面，主要投入是海外，我们海外业务需要开拓项目型市场，各个国家和地区的策略不一样，在各个国家和地区中我们的成熟度也不一样，需要有营销人员做一些针对性的推广工作和具体的业务安排，这些都是需要投入人力成本。2、研发费用，海康的研发主要分三个层级：研究院负责基础性、前瞻性研究，产品研发中心负责嵌入式软件、硬件开发，系统业务中心负责与行业产品结合的平台软件、系统集成软件开发，研究院层面我们一直是加大投入的，研究院研发的一些大数据算法，输出一些深度学习的科研成果，都是要转化为产品最后到落地到用户，整个链条从底层共性技术到产品到解决方案都需要人员投入来解决智能化新品的研发和解决方案的开发。对海康来说，不仅是 AI 方向，我们也有一些创新产品例如星光+、黑光产品等，这些产品都是基于研发投入产生的成果，现在来说，我们看到的机会有多了一些，所以我们还是会加大投入，在人员增长方面会快一些。

Q: 下半年预计国内的综合安防业务趋势如何？

A: 从上半年来看，行业市场向好，行业市场的向好带动公司业务的发展。我们有 7 个细分的行业市场，各行业间发展好坏的差异不大。比如金融行业，是早期成长的比较成熟的一个子行业，之前我们说发展的速度在减慢，但这两年金融行业也迎来新的生机和变化。虽然银行网点扩张基本走到尽头，但是产生了一些新应用需求，例如 VIP 客户的人脸识别，柜台业务的视频化，理财产品购买环节要求有充分的视频证据存储等等，这些政策要求有助于海康的视频业务进一步融入到银行业。所以对于过去最不看好的金融业，现在也焕发出新的生机，其它行业渗透率没那么高，发展趋势也都是不错的。

	<p>Q: 关于汽车这方面的业务，是不是目前产生的销售收入主要还是如行车记录仪这样的后装产品，还没有进入整车厂的供应链？进入整车厂供应链的节奏如何？</p> <p>A: 收入上主要还是两块，一块是后装的，前端的这块我们手上也有一些订单，但这些订单是要根据整车厂的排产计划和供货的情况来做计量的，暂时没有办法给出很准确的一个判断。在车厂这边，我们有一些资质，因为去年我们收购了中电海康的汽车事业部，这个业务里面是有一些车厂资质的，拿过来以后我们顺延了这些资质。关于收入的构成，主要是有一些倒车的雷达，车内监控还有行车记录仪也有一些，但业务量还不小。</p> <p>前装方面有一些小订单我们拿到了，但是觉得没有必要大张旗鼓来讲这个事情，因为体量太小。对于其他的车厂，如果过去没有资质的话我们还要完成认证的过程。跟其他业务相比，汽车电子业务可能走得要慢一点。</p>
附件清单	无
日期	2017年8月4日