

雪球访谈

进军数字化转型赛道，海康威视投资逻辑如何看？

2021年07月06日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



知常容 V 深圳市知常容投资研究有限公司 官方账号

访谈简介

随着人口红利逐步消退，国内企业出于降本增效的考虑纷纷开始拥抱数字化转型，各方玩家也都涌入了这个黄金赛道。

由于视觉感知是深层次数字化转型最重要的数据入口，海康威视从视觉感知起家，逐步获取软件能力，并在AI等新技术加持下大举进入企业数字化转型领域。

数字化转型领域能为海康带来多少成长空间？海康在这个领域的优势又是什么？今天我们邀请到@知常容做客雪球访谈与大家共同展望海康威视的未来，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：海康威视(SZ002415)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 我宝儿姐打钱:

对@知常容 说：海康威视在数字领域有什么优势啊，壁垒明显嘛？

[答] 知常容:

数字时代总结海康的核心优势，是将数字化市场这种碎片化需求，一定程度实现规模化处理、落地的能力。分开来看就是一、规模够大，渠道够广，二、产品、解决方案足够多，三是软件统一架构（标准化）和AI开放平台（落地），四，视频物联网领域目前看在数字化行业中是不可替代的入口。

[问] weku:

对 @知常容 说：海外市场前景如何？怎么看？

[答] 知常容:

数字领域，海康的管理层认为海外和国内一样的快速发展可能性小。而且每个地区市场差别都很大，目前看也还是卖产品为主。

[问] 大大的韭菜花:

对@知常容 说：目前海康威视的估值是不是有点高，所以才一直横盘？

[答] 知常容:

我们不预测股价，也不会推测背后股价走势的原因。

[问] 我是克里斯:

对@知常容 说：设备安全策略后续有升级方案吗

[答] 知常容:

不是很清楚你的问题，可以具体一点吗？海康设备安全性是重中之重，2015，16年的时候爆发了全国的摄像头安全事故，用户偷懒直接使用原机密码，

被黑客攻破，影响很大，海康股价也跌了很多。目前海康非常重视安全，重中之重。

[问] YouthDelay:

对@知常容说：现在海康的商业模式是怎样的？就是海康接到项目后，主要涉及哪些项目明细？收费是怎样的？

[答] 知常容:

从政府采招信息来看，海康直接中标的传统安防项目，一般是各类设备加上服务费用，三年前也有bot模式。但是数字化的企业项目（ebg），一是没有明公开标书，二是后续服务多，项目后又会产生新子应用和项目，项目明细不明而且复杂。收款期倒是一般都优于pbg（政府类）项目。

[问] 自由路人丙:

对@知常容说：海康的竞争对手都有谁，各自的竞争优势是什么？

[答] 知常容:

传统领域以前的竞争对手，大华，宇视，天地等一众以前的老对手。大华以前有跟随海康，但是到了数字化领域，跨行业参与者众多，成功的战略必须是自己走出来的才行。

[问] weku:

对@知常容说：海外市场前景如何？怎么看？

[答] 知常容:

海外的应用远远落后于中国。但数字化的浪潮会冲击全世界，海外的潜力也是巨大的。海康有机会，但美国不友好的确是个障碍。

[问] 自由路人丙:

对@知常容说：海康的竞争对手都有谁，各自的竞争优势是什么？

[答] 知常容：

数字化领域，每个应用领域可能都要面临新的直接竞争对手，整体解决方案对标大华、华为（政府项目）云天励飞等ai四小龙等等，设备对标大华、华为和其他公司的oem产品，云眸这类应用对标万店掌这类互联网企业。总体来看直接对标竞争的还是大华，华为这类企业。而华为、阿里这类企业打法和目的又和海康不一样。

[问] YouthDelay：

对@知常容说：现在海康的商业模式是怎样的？就是海康接到项目后，主要涉及哪些项目明细？收费是怎样的？

[答] 知常容：

海康目前主要收入还是来自于产品，就是摄像头。一般以全国经销商的形式销售服务。目前有很多大项目，开拓性项目是由本部直接处理。比如某些城市，海康会派几百人的团队直接和当地交通当局，城市当局对接，直接服务，一个个打磨系统，客户有什么要求就尝试实现，比较累。未来如果能过做出数字底座，方便推广就好了。

[问] kaisor80：

对@知常容说：萤石上市进展如何？

[答] 知常容：

看公司官方口径吧，正在推动。

[问] YouthDelay：

对@知常容说：另外海康的pbg项目，数据是不是存储在海康自建的云平台上，然后每月收取平台服务费用？还是说直接将整个平台打包出售给政府？然后收取后续升级维护服务？

[答] 知常容：

pbg数据绝大部分项目政府拥有，尤其安平和交通

[问] YouthDelay:

对@知常容 说：另外，海康现在的商业模式上，有没有类似于订阅续费这样的？如果有，目前这类收入占比怎样？

[答] 知常容：

萤石的云眸就是这种，每月20元，云平台保留视频三个月（大致这个模式，具体条款见公司官网）。目前占比很低。印象中几个亿吧。

[问] YouthDelay:

对@知常容 说：另外海康的pbg项目，数据是不是存储在海康自建的云平台上，然后每月收取平台服务费用？还是说直接将整个平台打包出售给政府？然后收取后续升级维护服务？

[答] 知常容：

PBG项目，数据必须放在政府端。海康可以调试，安装，测试等等，不能带走。

[问] YouthDelay:

对@知常容 说：海康现在的项目是不是有点类似运营商的CRM项目？

[答] 知常容：

接近。海康自己直接承接的项目占少数，设备+技术交给集成商承接的最多，以及设备+分销商。而三大运营商就是最大的集成商。

[问] 村里听雨:

对@知常容 说：大华和海康的估值为何相差这么大

[答] 知常容：

大华和海康的比较，如果只停留在安防，可以量化来看，大华就算相较海康而言低估。但是从安防到数字化时代，参与者都有自己的玩法，当中的企业自己走出一条独特路径就显得非常重要。

[问] kaisor80:

对@知常容说：从去年4季度开始，业绩增速恢复了20%，您觉得这个增速可持续吗？

[答] 知常容：

我们月度跟踪报告维持未来五年carg20%预期。数字化市场越深耕应用越多，市场越大，但注定很难像互联网模式一样爆发。重要的是20%的增速能否超过五年甚至十年八年，太久的未来难以确定，所以我们一直保持跟踪。

[问] YouthDelay:

对@知常容说：海康现在的项目是不是有点类似运营商的CRM项目？

[答] 知常容：

不明白你的意思，客户关系管理系统CRM？

[问] Felix1988:

对@知常容说：海康在自动驾驶、车路协同上有什么进展么？

[答] 知常容：

在一些细分领域有进展。不如海康威视的行车记录仪就整合了很多智能辅助功能，比如压线，红绿灯起步等等。视觉处理是海康的强项，但自动驾驶整个项目可能海康作为协作者，设备提供商吧。车路协同就更大了，海康威视会参与，但不会投入太多钱进行创新尝试。这是我的估计。

[问] YouthDelay:

对@知常容说：海康的这类项目，和一些软件项目外包相比，壁垒主要体现在哪？后续竞争对手会不会增多，导致毛利率下降？据我了解，很多运营商的外包项目，外包商很多是亏本中标，然后靠后续的需求开发赚钱。

[答] 知常容：

说的对，其实不少子领域互联网和软件企业毛利率并不高、很多设备依靠oem的小集成商靠后续开发赚钱。海康的壁垒，一是设备自产，硬件上有规模优势，我们认为随着海康做的应用多起来，加上平台+统一架构的能力，软件上也开始有了规模优势。看海康的历史，就知道管理层对市占率重来不看重，对项目的利润率有要求，一般是选择性的做。所以无论是安防还是数字化，市场一样很大，而活着的长尾公司也很多。

[问] 这一场生活：

对 @知常容 说：海康第二季度的业绩增速相比一季度，会不会没那么高？

[答] 知常容：

这样的概率很大。虽然去年一季度有红外，但还是低基数。我们预期上半年最高能同比增长40%，这种情况下，Q1单季同比增速就低于Q1。超预期不好说。

[问] YouthDelay：

对@知常容 说：我的理解是，海康的项目分为前端、后端，前端就是摄像头这种硬件，后端主要是服务系统的搭建，后端这种应该就是传统的软件项目吧？

[答] 知常容：

不是的。摄像头使用的全过程，海康都有产品。大屏幕就是后端，管理系统就是后端。整体配套的。

[问] 韭韭不能静下来：

对 @知常容 说：中移注资大华后，对海康的市场格局是否有比较大的影响？

[答] 知常容：

大华老板去做车了，这个影响很大。

[问] 韭韭不能静下来：

对 @知常容 说：中移注资大华后，对海康的市场格局是否有比较大的影响？

[答] 知常容：

前几年，后端你可以理解为录像机，4路前端配一个后端。这几年后端不但有服务器，视频结构化设备、中控等。从政府标书来看，目前海康的软件服务部分，绝大部分融入到各项硬件报价中。对企业的ebg项目，收费明细就不好说。

[问] weku：

对 @知常容 说：AI在海康是什么定位？是自行研发的，还是和其他公司合作的？

[答] 知常容：

AI是什么？如果你说ai算法，一开始海康是自研过各种算法，2015拿过比赛冠军，后面就有商汤这些拿冠军。现在算法不但有自研部分，还有ai开放平台，其他企业可以通过平台给需要算法的客户调试、上线。现在来看算法因应行业和场景变化，场景太多太杂，需因应开发，集思广益，这是最好的出路，这两年行业基本都跟进了。所以我们从2017年就说靠算法，没有竞争力。如果你说算力芯片，更不是自研，市面方案非常多。

[问] YouthDelay：

对@知常容 说：我关心的就是，海康年报说的这么多后端的统一架构，能不能在后端服务上形成竞争力，保持毛利率，特别是AI能力，抗衡华为

[答] 知常容：

理论上海康的前端摄像机要兼容后端的不同品牌，海康前端配华为后端也是可以的。实际竞争中，还是看公司的定制化开发能力，没有一个通用的后端软件，各地政府都喜欢自己加点东西，出点成果。华为能力强，也有不少项目是华为总包，比如深圳龙岗区的智慧城市项目。

这两家的竞争，不是直接竞争，可以互补吧。

碎片化的市场，目前海康遥遥领先，华为勉力追赶。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里