

证券代码：002835

证券简称：同为股份

深圳市同为数码科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <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	国信证券股份有限公司 张伦可 摩根士丹利华鑫基金 马子轩 创金合信基金 郭镇岳 长城基金管理有限公司 廖瀚博 储雯玉
时间	2022年1月11日 15:30—16:30
地点	公司23楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨晗鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：简单介绍下公司产品是如何打开市场以及公司产品的竞争优势？</p> <p>回答：公司聚焦于提供全系列视频监控产品、技术和解决方案，拥有完整的网络摄像机、智能摄像机、边缘计算、录像设备和平台管理设备，在 AI 智能技术、云平台、云技术、网络安全技术、音视频处理等方面拥有核心技术能力，能够提供完整的视频监控解决方案，具有完整的产品体系，能满足客户一站式采购需求。</p> <p>除了公司本身产品优势外，公司重视研发技术投入，具有一支高素质的研发团队。近几年研发投入占比一直在 15%以上，通过多年持续投入，公司目前在 SMB 市场具备有竞争力的全系列产品、技术和解决方案，能够满足海外客户 SMB 市场需求，帮助客户开拓市场，获得众多海外客户认可。</p> <p>此外，公司拥有成熟的海外市场渠道和丰富的客户资源，大部分海外 ODM 客户在当地具备较强品牌影响力和市场推广能力，公司可以提供灵活的产品和解决方案的 ODM 定制服务，帮助客户提供差异化的更有竞争力的产品，跟客户一起获得市场成功。</p> <p>问题 2：谈下公司产品在海内和海外方面的分布情况？</p> <p>回答：公司十多年来一直聚焦于海外市场，具备成熟的海外市场渠道和丰富的</p>

客户资源，目前聚焦于海外 SMB 中小型企业项目市场，能够为客户提供完整的有竞争力的产品、技术和解决方案，满足海外客户市场竞争需求。公司持续加强海外市场投入，为更好的服务客户，陆续在韩国等地设立销售服务分支机构，在越南建立生产基地。公司主要在海外给客户 ODM（公司提供原始设计和生产交付）产品和服务，同时在部分市场开展自主品牌业务。在北美、欧洲等较为成熟的市场，公司跟当地市场推广、品牌能力比较强的客户合作，为客户提供全系列产品和解决方案的 ODM 定制服务，通过有竞争力的产品和解决方案，帮助客户开拓市场。在其他一些欠发达的国家和市场，公司依托自主品牌进行市场推广和销售。

在国内市场方面，公司重视国内市场建设，会继续发挥公司的竞争优势，以中小项目市场为切入点，继续加大在国内的投入，继续聚焦在学校、医院、政府、企业园区等中小项目市场，充分发挥公司产品优势。

问题 3：浅谈公司主要的风险因素和应对措施？

回答：公司产品具有技术更新及新产品开发的风险、产品价格波动以及毛利率波动的风险、境外市场占比较高的风险、国际贸易摩擦加剧的风险、汇率波动的风险。随着国际贸易摩擦加剧，面对日益复杂的国际关系，公司最近几年加大风险管理投入，采用重要芯片方案多平台开发、关键物料实施战略备货、发展海外生产制造基地策略，具有较强的风险抵抗能力。公司具有完整的多芯片平台产品线，符合国内外各个国家和地区的政策法规要求，有能力把握日益增强的差异化市场机会。

问题 4：浅谈公司 2021 年三季度、四季度防疫产品的情况？

回答：公司在 2020 年发布了疫情防控产品，包含热成像测温摄像机和人脸测温平板，在 2020 年产品生了较大的销售额和利润贡献，随着疫情防控常态化，这部分产品在 2021 年销售减少，2021 年公司主要销售和利润均来源于主营业务，在疫情防控产品方面有大幅度减少。

问题 5：浅谈公司的未来发展规划。

回答：公司会继续聚焦于主营业务，继续加大技术研发方面投入，提升公司 AI 产品及解决方案的竞争力。同时积极调整组织资源和政策资源，依托公司多平台备份符合全球政策法规的产品，一方面，积极把握欧美国际贸易政策调整背后的机会，继续加大海外市场开发，积极拓展布局海外空白市场，覆盖全球主要国家市场区域。另一方面，持续投入国内中小项目解决方案市场，推动智慧社区等细分行业市场落

地应用，加大 AI 产品国内持续推广落地。另外，公司开始陆续投入门禁通行、热成像等视频监控周边新领域产品和解决方案的研发，推动公司持续增长。

问题 6：浅谈公司产品的差异化优势以便更好实现弯道超车？

回答：公司主要的优势在于完整的视频监控产品线、成熟的海外市场渠道、领先的技术研发能力，公司充分利用自身优势，通过给海外核心客户提供全系列产品和服务的 ODM 定制服务，不断推出有竞争力的产品和服务，跟全球合作伙伴一起合作共赢。

公司重视 AI 技术在视频监控领域的应用，通过视频监控产品 AI 化，大幅提升视频监控效率，也是行业中最先将 AI 技术落地到通用视频监控场景的公司之一，公司不断把 AI 技术落地在视频监控产品中，2021 年销售网络摄像机产品 40%具备 AI 智能分析能力，预计 2022 年销售产品 60~80%都会具备 AI 智能分析能力。

问题 7：浅谈公司 AI 方面的提升空间？

回答：视频监控加 AI 智能是公司核心战略与优势。公司持续加强 AI 智能产品和技术的研发投入，经过多年技术积累，目前在人脸检测、人脸识别、人脸活体识别、口罩检测、车牌识别、安全帽检测、电动车检测、烟火检测、红外多模图像目标检测、高空抛物等 AI 智能技术和应用取得较好成果，获得客户一致好评，公司 AI 算法团队也多次在国内外知名 AI 算法竞赛中名列前茅，具备核心竞争力。

公司致力于通过 AI 技术和产品为更多场景提供解决方案，不断推出可以解决不同场景实际问题的 AI 产品，比如高空抛物检测摄像机、电瓶车进电梯检测摄像机、岗位制服检测摄像机等，通过不断推陈出新的 AI 技术和 AI 产品，解决各行各业的实际应用问题，创造更多的社会价值。

产品提升上包括 AI 的算法提升和 AI 产品的拓展。算法的优化是无止境的，公司着重加强建设算法在边和端设备上的布署能力，研发保持算法研究和多平台移植的流水线作业，加大算法研究力度，同时保持高转化率。过去公司得益于掌握算法自主研发和跨多平台布署能力，在贸易战背景下复杂的芯片供应链情况下，公司拥有灵活主动的智能产品和智能解决方案的应对策略。

公司将持续加大人工智能领域研发的投入，聚焦 AI 技术创新研究，落地 AI 智能实际应用，开拓 AI 智能行业市场。

附件清单
(如有)

无

