

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：2022-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 13 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”( <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	郭立志：董事长、总经理 刘杰：财务总监 彭学武：独立董事 杨晗鹏：董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 5 月 13 日（星期五）15:00-17:00 在全景网举办了 2021 年年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，相关问题及回复情况如下：</p> <p><b>1、2021 年产品销量比 2020 年增长 47.75%，2021 年营业收入比 2020 年增长 27.32%，经估算 2021 年的产品价格与 2020 年相比下降了约 13%。2022 年一季度营业收入与 2021 年同期相比下降约 18%，请问贵公司 2022 年在手订单的产品售价与 2021 年相比，是否存在下降趋势？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，公司 2020 年销售了较多的疫情测温产品，价格高于传统的视频监控产品，因此产品平均单价高于 2021 年。2022 年一季度珠三角地区受到疫情影响较大，公司供应、生产、销售也受到影响。随着疫情平稳，公司经营一切正常，相关业务平稳开展。感谢您的关注！</p> <p><b>2、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？谈一谈公司未来整体的规划？</b></p> <p>您好，公司致力于成为领先的全球安防产品和解决方案提供商，依托于领先的产品与持续创新的技术，与全球合作伙伴一起，推进社会的安全、智慧、高效建设。公司聚焦视频监控相关的产品与技术，坚持“AI+安防”和“云+安防”的发展方向，秉承“至臻至精、品质为本”的产品理念，构建符合各行业需求的多元化产品体系与解决方案，不断提升公司核心竞争力与经营质量，为全球客户持续创造价值。感谢您的关注！</p> <p><b>3、介绍公司基本情况及公司主营业务发展亮点？</b></p> <p>您好，公司的基本情况请参见年报中的相关内容，公司主营业务发展的亮点主要体</p>

现以下几个方面，一是公司的研发优势，公司持续加大研发投入，持续推动技术创新；二是产品优势，公司拥有完整的产品体系，能满足客户一站式采购需求。三是品牌与营销渠道优势，经过多年发展，公司已在安防行业建立良好的企业品牌及较完善的营销服务体系。四是善于将国际视野与本土资源相结合。感谢您的关注！

#### **4、不断提升核心竞争力，夯实发展根基，谈一谈公司战略？**

您好，公司致力于成为领先的全球安防产品和解决方案提供商，依托于领先的产品与持续创新的技术，与全球合作伙伴一起，推进社会的安全、智慧、高效建设。公司聚焦视频监控相关的产品与技术，坚持“AI+安防”和“云+安防”的发展方向，秉承“至臻至精、品质为本”的产品理念，构建符合各行业需求的多元化产品体系与解决方案，不断提升公司核心竞争力与经营质量，为全球客户持续创造价值。感谢您的关注！

#### **5、请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？**

您好，公司将聚焦于视频监控及视频相关业务，依托于“AI+安防”、“云加安防”的发展战略，不断提升视频监控产品及解决方案竞争力。公司积极探索视频相关比如智慧通行、热成像等业务，拓展公司产品业务范围。此外，公司将积极抓取国内外市场机会，大力投入开拓国内外市场机会。

#### **6、公司如何保持自身产品的竞争优势？**

您好，公司定位是面向全球的、可信赖的视频监控产品、技术和解决方案提供商。公司产品的竞争优势主要在于完整的产品链、产品的高性价比和差异化、解决方案和管理平台的定制化和产品质量的可靠性。为了保持自身产品竞争优势，公司将持续看重研发技术投入，以技术创新推动公司发展，同时精细化耕耘海外空白市场，落实国内市场渠道下沉，推动供应链持续改革，强化人力资源改革与建设，支撑业务和人才持续发展。感谢您的关注！

#### **7、公司如何看待企业内人才培养？有哪些成功经验？**

您好，人才是企业发展的基石，公司高度重视人才的引进和培养，尤其是研发团队的建设工作，并且拥有一支高素质的研发团队。在企业人才培养方面，公司重点密切关注核心技术骨干绩效评价、员工激励、新员工培养提升，充分发挥员工的积极性和创造性，通过对核心技术人员的股权激励，有利于绑定核心员工，调动核心员工的积极性和主动性，为企业长期发展保驾护航，保障研发团队稳定性及技术延续性。

#### **8、公司认为未来市场的增长点，以及行业的发力点在哪里？**

您好，公司看好未来视频监控行业增长潜力，在国内和海外市场均存在较大的增长机会，公司将持续加大研发投入，不断提升产品和解决方案竞争力，推动欧美业务进一步发展，同时细化耕耘海外空白市场。公司也将加大国内市场建设投入，落实国内市场渠道下沉，加大部分行业市场业务开展。此外，公司也在积极探索视频相关比如智慧通行、热成像等业务，拓展公司产品业务范围。

#### **9、当前国际形式及资本形势下，公司目前面临的主要风险是哪些？**

您好，公司经营面临的风险有（1）技术更新及新产品开发的风险，（2）主要产品价

格波动以及毛利率波动的风险，(3) 境外市场占比较高的风险 (4) 国际贸易环境恶化的风险，(5) 汇率波动的风险，(6) 网络安全风险，(7) 全球新冠疫情风险，(8) 国际贸易环境变化及供应链风险。公司一直努力识别所面临的各类风险，积极采取应对措施，规避和降低风险，感谢您的关注！

**10、请问今年人民币大幅贬值是否会利好同为的业绩呢？公司是否有使用金融工具对冲汇率影响呢？**

您好，汇率受宏观环境、国际形势、货币政策等诸多因素影响，但汇率变动作为国际贸易的正常现象，具有不确定性。人民币贬值会提高公司所持有美元资产的汇兑收益。同时，公司出口产品是以美元计价，人民币贬值会相应提高公司产品的毛利率。公司将持续关注汇率波动情况，根据汇率变动情况，适当使用相应金融工具对冲汇率影响。感谢您的关注！

**11、是否 6 月前能完成 1-6 月的生产任务？有没有任何需要补充的。**

您好，随着疫情平稳，公司经营一切正常，相关业务平稳开展。感谢您的关注！

**12、近期市场频频传出海康威视将被美国制裁的新闻，此事件是否利好同为的美国市场呢？海康被制裁已经有段时间了，请问同为去年的业绩能否统计出其中大概有多少比例来自于国内竞争对手（海康威视、大华股份）在海外（主要是美国）流失的份额？**

您好，公司多年来一直致力于海外市场的建设和开拓，近年来海外业务持续稳定增长，公司将持续加大海外市场开拓力度，提升海外客户服务质量。感谢您的关注！

**13、请问目前同为在美国是否主动与曾经海康威视和大华股份的客户接触，扩大自身市场份额？**

您好，公司近年来持续加大海外市场投入，美国业务也在持续稳定增长，感谢您的关注！

**14、请问今年一季度的业绩为何出现如此大的负增长？**

您好，由于公司 2022 年一季度珠三角地区受到疫情影响较大，使得公司供应、生产、销售受到严重影响。感谢您的关注！

**15、请问二季度公司业绩是否会受到疫情的影响，目前来看四五月的业绩是否会出现负增长？**

您好，目前疫情平稳，公司经营一切正常，相关业务平稳开展。感谢您的关注！

**16、对于股价长期下跌怎么看**

尊敬的投资者，您好，公司目前生产经营情况正常，二级市场的股价受多种因素的影响，敬请注意投资风险。感谢您对公司的关注！

**17、为什么公司的总资产周转天数高于同行？**

您好，受到全球疫情和供应链的影响，公司加大了相关原材料的储备。感谢您的关注！

	<p><b>18、去全球化时代，各地贸易保护主义，对公司与当地客户的粘性是否有保障？</b> 您好，一方面中国大陆仍是整个安防产业最核心的原产地。另一方面公司积极在开拓海外本土化制造和服务，并已经在韩国和越南等地成立了生产或销售的分支机构。感谢您的关注！</p> <p><b>19、公司是否有进入车载摄像头的想法？</b> 尊敬的投资者您好，公司积极关注视频技术在各行业的应用，目前暂时没有进入该领域，谢谢关注！</p> <p><b>20、你好，目前股东户数多少</b> 您好，公司的股东人数只在定期报告中披露。公司于4月26日披露2022年第一季度报告中显示，截至2022年3月31日的普通股股东总数为15,806，请注意查看，感谢您的关注。</p> <p><b>21、公司目前产业链结构单一，公司如何看待这个问题；是否有在其他领域扩张的准备？</b> 您好，公司看好未来视频监控行业增长潜力，在国内海外市场均存在较大的增长机会，公司将持续加大研发投入，不断提升产品和解决方案竞争力。此外，公司也在积极探索视频相关比如智慧通行、热成像等业务，拓展公司产品业务范围。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年5月13日