

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：2024-002

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	美国富达投资集团：陈月桥 金鹰基金管理有限公司：杨刚、刘忠腾 国投证券股份有限公司：王子先 国金证券：孟灿
时间	2024年11月11日13:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：刘杰 董事：杨晗鹏 核心技术人员：叶飞雄
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、行业整体状态、竞争格局如何？该领域竞争对手有哪些？ 回复：同为属于安防视频监控行业产品和解决方案供应商。经过多年竞争这个行业已经淘汰了很多厂商，目前的产品供应厂商主要集中在中国大陆，近几年国际贸易环境变化比较大，海外部分产品供应商也增长较快，海外产品供应商主要集中在海外高端项目市场，目前主要是安讯士(Axis Communications)、韩华(Hanhua Vision)等。国内产品供应商在专业市场参与竞争的主要是海康威视、大华股份、宇视科技、同为股份、天地伟业等公司，这些也是目前在海外专业市场的主要中国供应商。另外在家用消费类市场，也存在较多产品供应商，同为公司目前聚焦专业领域，暂不参与消费端竞争。</p> <p>2、与上述其他国内和海外的供应商相比，同为在海外的竞争优势在哪里？ 回复：海外产品制造商关注的主要是中高端项目市场，同为股份作为国内供应商一方面在价格上更有优势，另一方面国内的技术在视频监控领域相对领先，比如AI、全彩等关键技术点，相比于海外头部厂家更有优势。</p> <p>3、海外市场主要是哪些区域？ 回复：同为营业收入的95%都在海外市场，主要分布在北美、欧洲、南亚、中东及东南亚等地区。</p> <p>4、公司如何应对海外市场的压力，后期在美国市场怎么规避风险？ 回复：公司积极应对海外市场的政策风险，一方面公司加快越南工厂建设，另一方面，在产品方案平台选型上针对不同市场区域选择不同的芯片方案，公司会根据不</p>

同地区的法规政策提供安全合规的产品。

5、公司产品销售海外是以外资品牌还是中国品牌方式？

回复：公司在海外业务品牌方面主要有两种做法，一是欧美地区 ODM 业务是以客户品牌为主，即本土品牌经销商销售。二是发展中国家及地区，由于当地经销商实力比较弱，公司主要是以同为公司自主品牌销售。

6、三季报情况利润比收入增速快的原因？

回复：一是公司具备 AI 特性的中高端产品销售份额提升，产品本身毛利率较高。二是公司相比去年原材料成本有所下降，导致整体销售毛利较高。

7、谈谈公司应收账款情况？

回复：目前公司应收账款方面一切正常，都在中信保承保范围内，基本很少坏账，公司应收账款的回款周期一般为 2 个月，只有少数战略合作厂商为 3 个月或以上。

8、谈谈公司对未来的业绩估计以及对未来业绩增速的预期？

回复：由于市场不确定因素较多，公司这方面暂时没有具体金额的预估。

9、谈谈安防行业的整体增长情况，以及公司在海外销售的未来增长点？

回复：从目前安防行业来看，整个安防大行业从早年高速增长时期，过渡到平缓增长时期，整体市场从 2020 年到现在保持稳定增长。至于同为自身，未来公司增长点主要在几个方向，一是成熟欧美市场，受到政治因素复杂的影响，会带来一些机会，公司也将加大该地区的投入。二是全球范围内公司有很多空白市场，这些区域和国家是公司未来投入的业务增长点。三是公司聚焦的新兴业务方向，比如新的产品线如门禁对讲等也已产生了一定的营收，这些新业务将是未来的收入增长点。

10、谈谈公司工厂，尤其是越南工厂的情况，国际形势是否会影响中国制造？

回复：目前公司产品的生产在惠州工厂，产能能够满足目前订单情况，总体上公司产能具有较大弹性。面对国际形势，越南工厂正在建设中，预计未来将在 2025 年投产，目前主要是国内生产。关于复杂国际形势对中国制造的影响，公司会持续关注并做好应对措施。

11、请问最初做海外业务的初衷是什么，有什么渊源和契机？

回复：同为是安防企业中最早出海企业之一，公司创立之初就开始就做海外业务，是当时公司领导层的战略选择。

12、海外如增加关税会给公司产品销售带来什么影响？

回复：目前的关税政策对公司海外产品竞争影响有限，未来海外关税政策还不清晰，公司会积极做好关税调整应对策略。

13、中国安防产品在美国市场的竞争力如何？

回复：目前美国市场大部分还是以中国产品供应商为主，海外产品供应商的企业如安讯士 (AXIS COMMUNICATIONS)、韩华 (HANHUA VISION) 等近几年增长较好，这些企业主要还是面向中高端政府相关的项目市场，产品价格较高，与国内产品相比还是

	<p>有一定价差，而且中国企业产品竞争力整体更强，在普通商用民用市场，中国企业还是持续具备更强的竞争力。</p> <p>14、同为越南投产后产能情况如何？ 回复：越南工厂方的产能设计与惠州工厂接近，且公司产品生产会根据政策和订单情况进行相应调整。</p> <p>15、北美欧洲安防市场行业波动情况如何？公司如何增加自己的市场份额？ 回复：北美欧洲安防市场相对比较稳定，安全需求受到经济波动影响较小，2020年之后欧美整体市场恢复较好。欧洲有很多国家，同为只是在部分国家市场份额占比较高，还有一些国家是空白的，未来公司会持续加大在欧洲占比较少的国家和地区的投入。</p> <p>16、海外销售如何结算和如何应对汇率波动？ 回复：目前同为所有海外国家的客户都使用美元结算。海外应收账款的主要保障是在中信保保险范围内，同时也会定期跟银行做一定的远期外汇套期保值。</p> <p>17、公司 AI 方面产品应用情况如何？ 回复：AI 方面产品应用发展分为几个阶段，第一阶段是 AI 通用视频监控场景应用阶段。目前比较成熟，公司几乎所有视频监控产品都有 AI 功能，不同等级产品包括了不同的 AI 特性，针对通用视频监控场景已经基本普及 AI 应用。第二阶段是不同场景的 AI 应用的推广阶段，是通过 AI 给各个行业解决个性化管理问题，比如农业应用、商超的客户识别管理等应用，由于每个行业要求不一样且没有可复制性，因此行业总体进步比较缓慢。第三阶段是大模型技术的应用，属于起步阶段。目前大模型的出现，相比过去的功能的简单和算法固化，大模型提供了更多可能性，能够实现万物识别，增加了自然语言交互。大模型在技术上处于探索阶段。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 11 月 11 日