

深圳市同为数码科技股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

一、2024 年主要经营情况

2024 年公司充分发挥自身深度集成定制能力和端到端研产销协作的优势，持续推动业务稳定增长，同时继续深化内部改革，聚焦自身能力积累，提升公司整体竞争力。报告期内，公司实现营业收入 11.62 亿元，比上年同期增长 7.04%，实现净利润 20,046.53 万元，比上年同期增长 33.12%，经营状况持续向好。公司主要经营情况如下：

1、持续加大研发投入，构建局部领先的竞争优势

公司坚持以技术研发为核心，聚焦图像、AI 和云三大技术领域，加大研发投入，构建局部领先的竞争优势。2024 年研发投入 1.98 亿元，比上年同期增长 8.93%，占营业收入的比例为 17.04%。截至 2024 年底，研发人员达 477 名，占员工总数的 38.01%。

（1）持续加强产品研发，提升产品和解决方案的竞争力

公司聚焦业务主航道，以战略为导向，不断加强技术储备，夯实整体实力。一方面，在算法精度和实用性上持续创新，在监控场景如行人检测、车辆检测、人脸检测识别、人车结构化、车牌识别等常规领域的产品效果达到行业领先水平；另一方面，通过 AI ISP、混合补光图像融合、MCF 融合曝光、高清全彩、多目、拼接等新光机技术，结合 AI 应用，推出了满足各种应用场景的创新硬件产品和解决方案，实现了图像效果的跨级迭代，不断提升了用户在各种复杂场景下的视频监控体验。

（2）加强 AI 大模型等新技术领域的研究，构建细分场景的智能解决方案

随着人工智能技术的快速发展和芯片算力的提升，公司加强了对 AI 大模型等新技术的研究、开发和产品化，并与场景化应用技术融合，通过软件定义相机、软件定义 NVR、自训练服务器等，形成了从感知到智能感知应用的产品和解决方案，有效提升了智能识别的精准性和品类的多样性，公司同时加大投入基于 AI 大模型的细分场景智能解决方案。

(3) 构建视频云平台与云 VMS，推动云业务的落地应用

基于“云+AI+安防”的发展策略，公司通过全球部署云服务器，构建视频云平台与云 VMS，持续加强云端建设，完善“云边端”的智能安防体系，推动视频监控解决方案、门禁等业务上云，并在部分客户中推广应用。

2、持续加大新业务研发投入，通过技术创新推动持续发展

公司持续加大门禁对讲、热成像等新产品的开发，利用在视频处理、AI 算法及深度集成定制方面的优势，拓宽产品品类组合，提升产品与解决方案的竞争力。相较于传统门禁对讲与热成像产品，公司产品和解决方案结合了人形检测、人脸识别、二级结构化、热像融合、热像智能分析等多个智能特性，并可接入视频监控产品解决方案，极大提升了产品和解决方案的规格特性与竞争力。

3、积极应对市场政策调整机会，精细化耕耘核心空白市场

公司积极把握国际贸易政策调整的机会，及时调整组织资源和政策导向，重点投入欧美市场的客户开拓和技术支持服务工作，针对不同客户类别构建差异化的客户关系，通过产品更新迭代，打造性能规格领先、安全可信、友好易用的产品与解决方案，推动 AI ISP、AI 智能、云技术等新产品、新技术在欧美市场的落地应用。

针对海外核心空白市场，公司适时调整资源投放力度，通过铁三角运作支持，精耕细作，进一步拓展空白市场，推动海外业务持续增长。针对国内市场，公司持续保持市场投入，推进国内渠道分销市场建设，完善全国渠道分销网络，不断挖掘潜在客户，助力合作伙伴持续发展。

4、持续推动制造体系智能化建设，建成海外生产制造基地

公司持续推进制造体系智能化改造，加大生产自动化、测试自动化等环节的投入，加强工艺制程的持续改进，提升产品质量、降低生产成本。持续优化 ERP、MES、WMS 等 IT 系统，提升工厂 IT 化能力。

同时，为保障业务的连续性和增强抗风险能力，确保产品供应的连贯性和稳定性，公司构建了国内外双制造基地，并持续推进海外生产制造基地——越南工厂的建设。报告期内，公司已完成越南工厂一期的整体基建和生产设备安装。

5、持续深化人力资源变革，支撑业务和人才持续发展

人力资源建设为实现组织战略提供了制度基础。公司以业务发展为目标，以

人才为助力，有序推进组织与人才的各项变革，不断提升组织能力和效率，提升公司人才竞争力。公司继续完善干部管理体系、绩效管理体系和任职资格体系，通过训战结合提升基层管理干部能力，为支撑业务关键岗位能力提升，识别和培养核心关键人才，引进优质人才及个人成长发展，建设人才队伍梯队创造良好的条件，促进公司业务的长期稳定发展。

6、推进营销体系流程变革，全面提升公司营销能力

营销体系流程是企业实现市场目标、提升品牌价值、增强客户关系和推动销售增长的关键。公司启动了营销体系流程变革，包括：市场洞察、线索管理、商机转换、合同签署、订单交付等全流程，优化铁三角运作机制，提升公司营销能力与赢单能力。

7、持续推进供应链变革，维护合理库存，保证供应安全与高效

公司持续深化集成供应链和交付体系改革，完善 ISC 流程，深化 S&OP 与主计划运作，优化关键物料与长周期物料库存策略，保持合理库存，持续打造多元化的供应体系，应对未来供应波动风险，保证供应安全与高效，提升客户交付体验。

二、董事会日常工作情况

（一）报告期内董事会会议情况

2024年，公司共召开了6次董事会会议，每次会议的召开程序都符合《公司法》和《公司章程》的相关规定，召开的会议合法、有效。董事会会议召开的具体情况如下：

（一）第四届董事会第十三次会议，于 2024 年 4 月 25 日召开，审议了以下议案：

- 1、《关于<2023 年度总经理工作报告>的议案》
- 2、《关于<2023 年度董事会工作报告>的议案》
- 3、《关于<2023 年年度报告>及其摘要的议案》
- 4、《关于<2023 年度财务决算报告>的议案》
- 5、《关于 2023 年度利润分配预案的议案》
- 6、《关于<2023 年度内部控制自我评价报告>的议案》

- 7、《关于公司开展外汇套期保值业务的议案》
- 8、《关于申请银行授信额度的议案》
- 9、《关于续聘会计师事务所的议案》
- 10、《关于<2024 年第一季度报告>的议案》
- 11、《关于使用闲置自有资金购买银行理财产品的议案》
- 12、《关于 2023 年度计提资产减值准备及核销资产的议案》
- 13、《关于公司高级管理人员 2024 年度薪酬方案的议案》
- 14、《关于公司董事 2024 年度薪酬方案的议案》
- 15、《关于会计政策变更的议案》
- 16、《关于提请召开公司 2023 年年度股东大会的议案》；

（二）第四届董事会第十四次会议，于 2024 年 5 月 16 日召开，审议了以下议案：

- 1、《关于选举公司第五届董事会非独立董事的议案》；
- 2、《关于选举公司第五届董事会独立董事的议案》；
- 3、《关于提请召开公司 2024 年第一次临时股东大会的议案》。

（三）第五届董事会第一次会议，于 2024 年 6 月 6 日召开，审议了以下议案：

- 1、《关于选举公司第五届董事会董事长、副董事长的议案》；
- 2、《关于选举公司第五届董事会各专门委员会成员的议案》；
- 3、《关于聘任公司总经理的议案》；
- 4、《关于聘任公司副总经理的议案》；
- 5、《关于聘任公司财务负责人兼董事会秘书的议案》。

（四）第五届董事会第二次会议，于 2024 年 8 月 29 日召开，审议了以下议案：

- 1、《关于 2024 年半年度报告及其摘要的议案》；

（五）第五届董事会第三次会议，于 2024 年 10 月 30 日召开，审议了以下议案：

- 1、《关于 2024 年第三季度报告的议案》。

（六）第五届董事会第四次会议，于 2024 年 11 月 26 日召开，审议了以下

议案：

- 1、《关于向越南孙公司增资的议案》。

（二）董事会下设的各委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。各专门委员会依据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》以及公司董事会所制定《董事会战略委员会工作细则》《董事会审计委员会工作细则》《董事会提名委员会工作细则》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》的职权范围运作，就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考。根据《公司章程》，专门委员会成员全部由董事组成。

1、战略委员会

2024 年度，公司战略委员会勤勉尽责，对公司战略规划等事项进行了研究，审议通过了《关于公司 2024 年度经营发展战略及规划的议案》《关于向越南孙公司增资的议案》《关于公司 2024 年度经营情况的初步分析的议案》。

2、审计委员会

2024 年度，公司审计委员会认真履行职责，监督公司内部控制制度实施的同时，对公司 2024 年度审计工作计划进行了审核，提出完善内部控制建设的合理建议，切实发挥了审计委员会作用。审计委员会审议通过了《关于 2023 年度内部审计工作报告的议案》《关于 2024 年度第一季度内部审计工作计划的议案》《关于 2024 年度第一季度内部审计工作报告的议案》《关于 2024 年度第二季度内部审计工作计划的议案》《关于〈2023 年年度报告〉及其摘要的议案》《关于〈2023 年度财务决算报告〉的议案》《关于 2023 年度利润分配预案的议案》《关于〈2023 年度内部控制自我评价报告〉的议案》《关于 2023 年度计提资产减值准备及核销资产的议案》《关于续聘会计师事务所的议案》《关于部分会计政策变更的议案》《关于 2024 年第一季度报告的议案》《关于 2023 年度会计师事务所履职情况评估报告和审计委员会对会计师事务所履行监督职责情况报告的议案》《关于聘任公司财务负责人的议案》《关于 2024 年度第二季度内部审计工作报告的议案》《关于 2024 年度第三季度内部审计工作计划的议案》《2024 年半年度报告全文及其摘要》《关于 2024 年第三季度报告的议案》《关于 2024 年度第三季度内部审计工作报告的议案》《关于 2024 年度第四季度内部审计工作计划的议案》。

3、提名委员会

2024 年度，提名委员会审议通过了《关于对公司董事及高级管理人员进行任职资格年度评估的议案》《关于选举公司第五届董事会非独立董事的议案》《关于选举公司第五届董事会独立董事的议案》《关于聘任公司总经理的议案》《关于聘任公司副总经理的议案》《关于聘任公司财务负责人兼董事会秘书的议案》《关于选举公司第五届董事会各专门委员会成员的议案》。

4、薪酬与考核委员会

2024 年度，薪酬与考核委员会对公司董事、高级管理人员薪酬进行了审查，并审议通过《关于公司董事 2024 年度薪酬方案的议案》《关于公司高级管理人员 2024 年度薪酬方案的议案》《关于对董事、高级管理人员薪酬披露情况的检查情况的议案》。

（三）董事会对股东大会决议的执行情况

2024年度，公司共召开了2次股东大会，全部由董事会召集，公司董事会严格按照股东大会的决议和授权，认真执行了股东会通过的各项决议，维护了全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动了公司长期、稳健、可持续发展。

（四）公司法人治理情况

2024年度，公司积极开展内部控制建设工作，组织公司人员学习公司内部控制制度文件及相关法律、法规。

（五）公司内部控制的自我评价

公司已根据内部控制基本规范、评价指引及其他相关法律法规的要求，对公司截至2024年12月31日的内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价。

根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷。

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出之日间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（六）投资者关系管理及信息披露工作

2024年度，公司根据《投资者关系管理制度》，通过深圳证券交易所互动易平台、公司董事会秘书办公室电话热线、董秘邮箱及定期、不定期报告在内的多

种形式，加强与投资者特别是社会公众投资者的沟通和交流，解答社会公众投资者关心的问题，切实保障投资者的知情权。

三、独立董事履职情况

公司独立董事根据《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等相关法律法规的要求，履行义务，行使权力，积极出席股东大会、董事会及其专门委员会等，认真审议董事会的各项议案，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。具体详见公司独立董事分别提交的《2024年度独立董事述职报告》。

四、公司2025年主要工作

1、持续加大研发技术投入，构建局部领先的竞争优势

公司将持续加大核心技术投入，聚焦图像、AI 和云三大技术领域，加强研发投入，构建局部领先的竞争优势。

贯彻“AI+云+安防”的发展策略，公司将持续在人工智能相关领域进行研发投入，进一步推动产品 AI 化，不断将通用技术与场景化应用相融合，推出基于不同场景的智能解决方案，通过 AI 能力将视频处理技术应用到各行各业。同时，公司将持续加强云端建设，完善“云边端”的智能安防体系，由视频监控解决方案逐步演变为融合监控、门禁、报警、传感器等端侧和边缘设备，依托云计算与云存储，以及人工智能大模型算法训练、部署、应用的泛安防解决方案。

通过 AI ISP、融合补光、MCF 融合曝光、变焦全彩、140DB HDR、多目联动、智能声光警戒等新光机技术，结合 AI 大模型，推出满足各种场景应用的创新硬件产品形态和解决方案，实现图像效果和 AI 应用的跨级迭代，进一步提升用户在各种复杂场景下的视频监控体验。

2、推进欧美市场业务持续发展，专有资源拓展核心空白市场

2025 年，公司将重点投入欧美市场的客户开拓和技术服务工作，深入洞察市场机会，通过产品更新迭代，打造性能规格领先、安全可信、友好易用的产品与解决方案，持续为客户提供专业的定制服务，推动 AI ISP、AI 大模型、云平

台等新产品与技术在欧美市场的落地应用。同时，公司将建立专有资源，积极开拓海外核心空白市场，通过更多的本地化服务与支持及专业的销售与售前团队，精耕细作，推动海外业务持续增长。

3、落实国内市场渠道下沉，持续推动部分行业市场业务开展

公司将持续保持国内市场投入，下沉国内重点地市渠道分销市场，进一步完善全国渠道分销网络建设，通过上海、北京、深圳、武汉、成都五个大区，聚焦产品与技术，建设辐射全国的销售服务体系。同时积极拓展电网、零售连锁、运营商等甲方行业市场，进一步提升行业竞争力。

4、持续加大新业务研发投入，通过创新业务推动持续发展

公司将持续加大门禁对讲、热成像等新产品的开发投入，利用在视频处理、AI 算法及深度集成定制方面的能力优势，完善产品品类和解决方案，与视频解决方案融合，并与核心客户联合开发产品，提升产品与解决方案竞争力，推动创新业务持续发展。

5、持续推进营销体系流程变革，提升公司的行业竞争力和客户满意度

营销体系流程是企业实现市场目标、提升品牌价值、增强客户关系和推动销售增长的关键。公司将持续推进营销体系流程变革，包括：市场洞察、线索管理、商机转换、合同签署、订单交付等全流程，通过训战结合持续提升公司营销能力，夯实铁三角运作机制，从而提升公司的行业竞争力和客户满意度。

6、持续深化人力资源改革，支撑业务和人才持续发展

公司将持续深化人力资源体系改革，继续完善干部管理体系、绩效管理体系和任职资格体系，以科学的方法识人用人，充分调动员工积极性和创造性，确保关键岗位人才供应，提升组织能力，为业务发展提供坚实的人才支撑，助力实现公司业务的长期稳定增长。

7、持续完善制造体系智能化，建成国内外双制造基地平滑交付

2025 年，公司将继续推动生产制造升级，持续加强工艺制程的升级改进，通过迭代自动化、智能化、信息化装备，提升制造能力，不断提高精益生产和自动化水平，降低制造成本，提高产品的一致性和可靠性，增强生产制造的柔性和适应性。

公司将完成海外生产基地的规模化量产，建成国内外双制造基地平滑交付，形成更加稳定和高效的全球供应链体系，提高对市场变化的适应能力，降低供应链风险，确保产品供应的连贯性和稳定性。

8、加强 AI 大模型企业内部经营应用，驱动可持续增长

公司将通过 AI 大模型通过深度融入企业运营，部署 AI 大模型服务器，重塑业务流程与决策模式，成为驱动降本增效的重要引擎。在流程优化层面，其语义理解与知识挖掘能力可自动化处理合同审查、票据核对等重复性工作；在研发创新领域，AI 大模型通过代码生成、实验模拟与数据关联分析，缩短产品开发周期；同时支持跨学科知识融合，辅助研发团队突破传统思维边界，探索更具前瞻性的解决方案。AI 构建的智能中枢打破部门数据壁垒，贯通 CRM、ERP 等系统，形成跨职能协同网络，推动信息实时共享与流程无缝衔接，使企业从单点效率提升转向全局智能进化，构建可持续的竞争优势。

深圳市同为数码科技股份有限公司董事会

2025年4月24日