

证券代码：301330

证券简称：熵基科技

熵基科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	共计 7 位投资者（排名不分先后）： 申万宏源证券：李军辉 涵崧基金：陈新立 赛硕基金：杨辉 融脉资产：宋冰冰 华夏嘉实资产：童进 小忠资本：梁幸 个人投资者：张磊
时间	2022 年 11 月 2 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：郭艳波 财务总监：王友武 全球营销中心国际事业群执行总经理：吴雄雄 董事、全球营销中心中国区负责人：傅志谦 董事、副总经理、研发中心负责人：马文涛 董事长助理、云业务技术总监：钟科 研发中心副总经理：仲崇亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：公司的海外营收占比超过 50%，中美关系、世界政治动荡对公司海外后续经营发展是否有影响，是否会遇到瓶颈和困难？</p> <p>A：公司早在十几年前布局海外市场同时进行本地化建设，注重海外各国家业务的合法化、本地化，持续关注国际关系和市场变动情况，保持国际化、本地化运营模式，避免现在以及未来可能存在的贸易争端和地缘政治等风险。目前公司在印度、泰国都有技术服务及制造供应链基地，在美国有本地化的闭环供应链服务。公司一直以来高度重视合规工作，遵循相关国家的合规要求，严格遵守产品的标准，各项经营活动都深入并融合到当地，以应对海外经营风险，并布局全球供应链体系。公司拥有全球化的营销网络布局和多区域/国家销售模式，目前海外经营都合规开展，同时公司也将积极采取措施应对潜在或突发的各类风险，保障公司海外市场合规运作。</p> <p>Q：公司第三季度销售投入增大（增长约 20%），研发投入反而下降，公司作为技术驱动公司，公司销售投入占比上涨和研发投入下降的原因是？</p> <p>A：公司的经营模式以本地化的运营服务为重要支撑，公司高度重视本地化营销及服务体系的布局，并已建立了覆盖中国各大主要城市以及世界主要国家和地区的营销及服务网络。公司利用本地化的运营与服务可以快速触及并响应当地终端用户的定制化需求，构建自身的品牌和竞争优势；这种运营模式导致公司销售费用略高。公司的销售费用增加是基于公司市场发展及未来规划的需求，如泰国去年业务增长，今年进一步扩大泰国办公区域以提升或提供匹配市场需求的销售服务；此外，今年海外疫情放开后，为更好</p>

的加大市场宣传推广力度，今年海外展会相比去年增加了很多；所以费用有所增长。研发费用第三季度同比略有下降的原因主要在于：①2021年市场芯片短缺，公司通过加大战略性原材料备库，寻找替代供应物料等方式积极应对，物料的反复切换导致研发费用有所增加；而今年不存在芯片短缺而反复切换物料的情况。②公司对研发中心低产出项目做了优化，缩减了部分研发费用。

Q：从营收角度看，公司增长相对比较平缓，是否是前期主要为投入，还未形成规模效应，或是国内市场太激烈，抑或是国内市场销售发力不足？公司产品和解决方案非常多，涉及的国家也非常多，公司未来的发展是否有在产品线、市场端、销售端有侧重点、聚焦等，公司未来的发力方向是？以及未来的营收增长主要在哪些方面？

A：公司营收增长缓慢一方面是因为疫情原因，2020年和2021年海外市场受疫情影响，影响的区域有所不同，之前主要为印度和印尼市场，今年相关市场有所恢复；国内市场今年疫情影响比较大；另一方面原因是公司内部产品更新换代，新业务的开拓原因。

从2020年开始，公司在印度建立研发中心，前期为净投入，研发的女神平台推出后，预计对公司云业务会有积极推动影响；与此同时，我们储备了一些新产品和软件；未来我们预计会有比较好的增长。

公司已搭建完善的基础平台，并逐步调研和规划行业市场延伸应用，如养老、智慧政务、智慧医疗等，以提升扩大业务。公司所在行业市场体量非常大，公司同时在传统业务和云业务运维进行布局。目前，国内头部企业和我们也在做对接合作，从设备到平台的接入形成新的云服务及订阅生态。

Q：公司除自身发展以外，公司未来是否有并购计划，或潜在的标的公司？

A：公司将与优质的上下游企业探讨合作方案，将积极规划对公司发展和投资者负责责任的战略布局。

Q：公司的美国制造工厂募投项目与塘厦和樟木头制造的产业化的差异是什么？公司经销商收入占比较高，公司如果比较依赖经销商，对公司后续的收入是否有影响？

A：欧美市场有些项目要求必须为美国制造，如美国一些客户只采购本地制造产品；美国制造工厂项目，主要基于中美贸易战风险考虑，做的增量项目，美国制造工厂目前规划为生产生物识别类的高端产品，主要满足美国和欧美高端市场需求；樟木头混合生物识别物联网智能化产业基地项目相关产品主要是面向国内及欧美市场外的其他国家产品市场的。

关于经销收入占比较高：

国内市场方面：①公司早期采用经销模式快速渗透市场，2013年开始，公司主营业务不断升级，升级过程中以直销的方式逐步向工程、系统集成方面发展；直销的比例呈持续增长状态。②公司前期渠道建设方面相对保守，公司的主要合作伙伴都集中在省会及一、二级城市，当下正在以地市为单位建设智慧号营销体系，提升服务和营销能力。与此同时，公司也将继续加大渠道建设力度，以营销和服务为一体，提升服务能力；③公司接下来会对细分行业市场做深入集成，进一步提升直销销售比例。

海外市场方面：①关于经销业务，是海外比较大的优势；通过与海外各国家经销商建立长期稳定的合作关系，有利于本地市场的开拓和发展；但从当前情况上看，公司海外直销业务越来越多，公司在本地的人员团队，重点解决销售推广和服务问题；②经销商与我们合作的粘性非常高，与公司的合作年限非常久，部分经销商从公司海外市场起步开始，就在合作，是公司海外业务的基础保障，可以保障公司的海外平稳运行，也是公司

海外的优势之一；③目前单个经销商占公司营收比例并不高，实际业务是非常分散的。

Q：公司的主要收入是出入口门禁产品，智慧办公和智慧身份核验相对较少，未来是否有些其他产品的重要投入和规划？现在市场这类产品非常多，公司的技术和最核心的优势有哪些？

A：从产品结构看：智慧办公产品线相对较少，如考勤、消费机等；而出入口涉及的产品线非常宽，如门禁、人行通道、车行、安检、智能锁等；对于智慧身份核验，公司更多的是被集成业务，不是直接面对用户。公司接下来方向还是基于主赛道，基于核心技术持续深入智慧出入口、智慧办公、智慧身份核验场景市场，如电子证照、园区解决方案、云业务等，同时根据场景与行业拓宽生态合作。

公司技术优势：（1）公司具有混合生物识别技术优势，公司拥有人脸、指纹、手掌、静脉、虹膜等核心算法；（2）算法在小系统低主频的 CPU 方面具有较强的适应性，使得产品具有明显的价格优势；（3）公司产品以外销为主，积累了大量的海外客户，经过多年优化算法对于多肤色人脸有较好的适应性。公司核心的算法技术的优势是在中小型系统规模下具有安全及可靠性优势，目标客户群体更适合企业端客户群体及全球化市场。

公司在印度设立研发中心，布局了基于亚马逊 AWS 作为底座的 MinervaIoT 熵基云物联网开放 PaaS 平台，平台主要是提供 IoT 设备连接服务，支付网关服务，音视频处理及分析服务，IoT 生态集成服务，低代码 API 开发服务，订阅服务；平台突出的是连接、集成、开放；云、边、端打通。

Q：公司的算法和技术更新迭代，研发适用不同应用场景，包括硬件和软件集成等，公司是如何做的，相比其他公司的优势在哪里？公司的技术和市场的结合开拓优势在哪里？

A：生物识别技术的发展，是持续更新迭代的过程，从最开始的指纹，到红外和模式识别，再到深度学习阶段；而当下场景应用最火，提倡应用与场景相融合。在海外公司前期做了很多技术打磨，如混合肤色产品应用优势；公司的核心算法团队，持续在做深度算法研究，积累非接触的指纹识别技术等；公司的手掌专利积累排名前列；手掌是主动识别，人脸是被动识别，手掌识别是未来发展的趋势之一。

核心技术是属于先积累，然后慢慢释放的过程；与市场需求相结合，抢占行业市场。

Q：汉王诉讼进展情况？

A：汉王就 1674 号案件申请了撤诉，其他案件处于法院一审审理中，尚未判决。

Q：前三季度经营现金流为负的原因？公司存货情况？

A：前三季度经营现金流为负，主要原因是受疫情影响，公司给与部分客户的信用额度和信用账期有所放宽；应收账款有所增长。

公司库存总体不高，属于正常水平。

Q：目前国际形势不太好，公司的境外业务是否有盈利风险，外汇汇率变化对公司业绩有何影响？

A：目前国际形势对公司境外业务风险整体上可控；公司海外业务大部分使用美元结算，近期美元持续升值，对公司的业绩有良好的积极作用。

	<p>Q：公司募集的资金比较多，可否介绍一下目前募投资金对募投项目的投入情况，投入之后对未来生产、量产、营收影响？是否有爆发式增长？</p> <p>A：截至 2022 年 8 月 21 日止，公司以自筹资金预先投入募集资金投资项目款项为人民币 35,860.78 万元。目前公司募集资金投资项目均按照公司招股说明书披露的投资内容进行建设。</p> <p>从国内整体业务看，主要有两个因素影响业务发展：①国内目前疫情多点高频散发；②国内整体经济情况不太好，对国内下一步业务发展会有一定影响。</p> <p>从市场需求侧看，国内市场的需求量是非常大的，公司行业赛道非常好，现在市场需求因为疫情和经济的影响被压制，公司目前做的市场营销、渠道拓宽等与市场发展趋势是相同的；未来若疫情好转，可能会有一个比较大的释放增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 2 日