

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：2023-001

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 11 位投资者（排名不分先后）： 中信证券：闫立、梁楠、梁诗琳、倪焱呈 泓铭资本：崔丹维 北京晓鹰投资管理有限公司：邓昊程 银华基金管理股份有限公司：邵子豪 先锋基金管理有限公司：曾捷 工银安盛资产管理有限公司：刘尚 诺安基金管理有限公司：陆伟成 深圳市明己投资管理有限公司：周洁
时间	2023 年 2 月 9 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 董事、副总经理、研发中心负责人：马文涛 研发中心时间管理产品线事业部负责人：钟佳然 证券事务代表：王佳
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q：近几年公司营业收入和净利润保持的非常稳定，公司整个客户体系是否是比较集中，业务具体集中在哪些客户上？</b></p> <p><b>A：</b>2019-2021 年度，公司前五大客户销售收入占营业收入的比重分别为 11.59%、8.26% 和 11.72%，公司客户集中度不高。</p> <p><b>Q：公司的主要竞争对手有哪些？</b></p> <p><b>A：中国市场：</b>公司在三大主营业务上不存在完全竞争的对手，在不同领域内公司与捷顺科技、达实智能、神思电子等公司存在部分产品竞争。</p> <p><b>海外市场：</b>出入口和身份核验领域，国际上友商主要是 suprema、Domakaba 和 HID Global，但均与公司业务侧重点有差异。</p> <p><b>Q：公司有比较高壁垒的产品吗？</b></p> <p><b>A：</b>比较少，但是公司有自身的优势，主要体现在：生物识别技术方面我们做的比较早，有一定的技术沉淀，行业内也处于前列；营销网络方面我们也是通过经销和直销建立了覆盖全球较为广泛的营销网络；公司重视技术创新，在创新业务做了布局。</p> <p><b>Q：公司主要是做生物识别，怎么看待行业的发展趋势、看到哪些新的场景和应用，以及是否有新的生物识别可以扩大渗透的方向？</b></p> <p><b>A：</b>生物识别技术在金融、电信、信息安全、电子政务等领域正在加速推广。特别是各国政府在边境安全、电子护照以及刑侦等方面逐渐普及了生物识别技术的应用。此外，云计算和电子商务也带了巨大的需求，移动支付和在线转账等业务推动了生物识别技术</p>

市场的扩张。未来，随着人工智能市场的加速发展，生物识别技术的应用领域将逐步扩大，进入大规模应用阶段。根据 Frost & Sullivan 报告，全球生物识别市场的规模预计将以 19.1% 的年复合增长率从 2020 年的 240 亿美元上升至 2024 年的 483 亿美元。

关于生物识别技术发展趋势，在新冠疫情以前，接触式的指纹识别应用较广，疫情后非接触式的生物识别技术，如面部、指静脉、掌纹将会初步应用起来。

**Q：公司的核心技术主要是在哪方面？算法还是硬件，或其他方面？**

**A：**公司的核心技术主要在：①算法：从投入研发到形成成熟的算法，需要经历很长的周期；公司是行业内为数不多同时具备多个单一算法和混合识别算法的公司，可以根据不同的应用场景提供不同的解决方案，更安全、有效的进行身份识别；②采集器和硬件设备方面，需要清晰的抓取识别对象的特征从而进行比对识别，这个要求也很高；③场景方面：可以根据全球不同客户需求提供定制化解决方案。

**Q：公司研发人员的配置情况？**

**A：**公司的研发人员配置主要为：①算法团队：公司在国内和海外都有组建算法团队，以同时满足境内外不同区域市场需求。②从事底层技术，工程技术转化（硬件设备相关研发）的研发团队；③从事解决方案研发及定制服务的团队。

**Q：公司 To G 端销售收入占比情况？**

**A：**公司的业务主要面向 To B 端客户。

**Q：公司海外占比高的主要是那几个地区？**

**A：**按区域划分；亚洲、拉美、北美都是销售占比较高的区域。

**Q：云业务未来的发展空间？公司未来的重点发力方向是？**

**A：**公司在传统业务和云业务运维同时布局。公司于 2016、2017 年开始在美国试点云业务，推出分时段及工种薪资计算服务模式，与美国 workday 公司合作，在美国主要的航空公司、机场、日用消费品巨头、工业领域等客户，他们有很多外包工作，外来人员的打卡记录会从云端与 workday 公司服务对接，实现支付、报销等管理需求；2021 年在迪拜试点、2022 年在泰国、印尼试点。目前，公司开始在东南亚地区开始推智慧零售业务，目标客户群体包括商超、药店、连锁餐厅等，服务主要为提供智能显示终端、云平台的搭建、广告信息内容的编辑等，通过推送信息服务来收取客户的费用。

云业务是公司下一步重点发展的一项业务；此外，公司在新能源业务、数字广告及传统的数字身份证业务，以及 IOT 运维业务、物联网的等方面均有布局。

**Q：公司向 workday 提供的云托管业务，有没有潜在的竞争对手？**

**A：**公司是经 Workday 认证的考勤数据收集业务解决方案合作伙伴，同类别授权企业只有三家，另外两家分别在美国和德国。基于设备更换成本，以及公司软硬件产品质量、产品服务等优势考量，目前公司是 Workday 该业务的主要合作伙伴。

**Q：云业务托管的业务规划？**

**A：**鉴于美国的成功示范，公司计划从东南亚开始，在全球进行推广；国内方面，也将根据市场需求进行下一步的布局。

	<p><b>Q: 2019-2021 年业绩增长平稳的原因?</b></p> <p><b>A:</b> 2019-2021 年业绩整体平稳, 主要原因为 2019 年公司对产品结构做了调整, 优化了部分低端和低毛利产品; 2020 年至 2021 年业绩增长平稳主要原因为疫情影响, 2020 年海外业务受到疫情影响较大, 指纹等接触式产品销售下降, 虽然同期推出了测温类产品, 但疫情的冲击还是比较大。</p> <p>从 2020 年开始, 公司在印度建立研发中心, 前期为净投入。</p> <p>2021 年原材料电子料涨幅较大, 产品的定价机制是主要原材料涨价后, 产品端一般 1~2 个月左右销售价格才会有反应。物料的短缺会对公司的毛利率产生一定的影响。此外, 2021 年受芯片行业供应影响, 证卡产品的核心部件安全模块的供应数量大幅减少, 导致公司交付能力下降, 从而放弃了部分订单, 进而导致证卡产品的销售收入出现大幅下降。</p> <p><b>Q: 公司海外的业务有遍及多少个国家?</b></p> <p><b>A:</b> 公司境外业务目前已遍及 100 多个国家和地区。</p> <p><b>Q: 美国制裁对公司的影响是?</b></p> <p><b>A:</b> 由于公司的长期布局, 公司注重各国业务的合法化、本地化; 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服务供应链。公司一直以来就高度重视合规工作, 遵循相关国家的合规要求, 严格遵守产品的标准, 公司的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, 目前我们在各个国家的经营活动都合规开展。</p> <p><b>Q: 国内需求复苏, 相对去年, 业务端的拉动情况是?</b></p> <p><b>A:</b> 国内消费逐渐回暖, 预计下半年会有大的恢复; 目前国内很多大的企业都在出海, 海外的中资企业的园区基建类项目, 也将是公司未来业务的一个增长点。</p> <p><b>Q: 关于东南亚的云业务, 目前是处于设想阶段吗?</b></p> <p><b>A:</b> 目前该项业务已基本落地, 目前手里已经有客户订单。</p> <p><b>Q: 公司解决方案从开始到落地的时间周期是?</b></p> <p><b>A:</b> 主要看客户需求和其所处行业。与公司已有方案匹配度高的项目, 公司可以很快的提供解决方案; 对于公司现有方案未涉及的行业, 则周期相对长一些; 但绝大多数业务, 因为公司持续围绕 3 大场景扩展业务, 业务边界清晰, 已经形成众多成熟解决方案。常规需求从洽谈到落地, 一般需要 1~2 个月, 最长不会超过半年。</p> <p><b>Q: 公司今年的人员规划是?</b></p> <p><b>A:</b> 公司今年的人员规划主要为: ①新业务专业人才的扩充; ②离职人员的补充; ③公司募投项目之一, 全球营销网络建设项目, 未来将根据项目的实施情况, 补充相应的营销人员。此外, 公司人力资源会根据各个业务部门需求拟定招聘目标。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 9 日