

熵基科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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"/> 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 3 位投资者（排名不分先后）： 太平洋证券股份有限公司：曹佩 上海旗盛资产管理有限公司：何政 广东恒砺资产管理有限公司：李金波
时间	2023 年 2 月 14 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 研发中心副总经理：仲崇亮 证券事务代表：王佳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：公司的下游客户分布情况？ A：公司采取经销与直销相结合的销售模式，近年来直销客户销售比例逐年上升。公司的产品已销售或出口到全球 100 多个国家和地区。公司在全球近 30 个国家和地区设立全资子公司与合资公司，在国内的多个省市都有设立分公司，目前营销渠道已下沉到三、四线城市。公司的客户群体包括渠道代理商、工程商、集成商等，业务主要面向 To B 端客户。公司的产品可面向商业、交通、金融、教育、医疗、政务等多个领域，提供具备身份识别与验证功能的智能终端、行业应用软件与平台。</p> <p>Q：公司国内与海外客户对产品的要求差异是？国内与海外销售毛利率情况？ A：国内标准化产品居多，海外由于多国语言、区域化需求等原因，定制化产品多一些，不同国家有不同的产品标准，公司需要根据当地产品标准及客户需求做研发和定制；此外，海外售前售后本地化服务的需求会更多。 公司产品的毛利率，海外整体一直比较高，除发展中国家稍微低一些以外，整体海外产品毛利率高于国内产品，各年度又略有小的差异。海外市场对价格敏感度低一些，国内客户对价格比较敏感。</p> <p>Q：公司的视觉技术独特性和优势是？ A：公司深耕生物识别行业 20 多年，是最早一批做生物识别技术的公司之一；公司的算法是小模板，模式化的算法，可以在 RAM 低配置 CPU 情况下，实现人脸、指纹、虹膜等识别。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。公司算法模式识别不可逆，未来也将引入深度识别技术，以适应不同场景应用。此外，公司的算法对 CPU 的依赖性不高，适用性和可交付能力比较高。</p> <p>Q：公司未来是否有其他的技术？ A：公司目前主推掌静脉，手掌技术属于主动识别，安全机制更高；未来可能更多的是计算机视觉技术以开拓更多新业务，如智慧零售领域将应用到更多的 AI 技术等。</p>

	<p>Q：公司未来是否有重点业务发力方向？</p> <p>A：数字身份认证方面，公司已经做好了数字身份证等相关业务的技术和产品储备；智慧零售业务方面，公司已开始布局和推广智慧零售业务，逐步完善相应的配套产品和软件业务；此外，公司的充电桩业务，也开始起步；未来也将在现有应用场景上衍生出的云考勤、云租赁等商业模式。</p> <p>Q：公司的研发投入情况？</p> <p>A：2019~2021年，公司研发费用投入占营业收入比例基本保持在10%左右。从2020年开始，公司在印度建立研发中心，研发的MinervaIoT云平台推出后，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。</p> <p>Q：公司现在产品在市场上覆盖率，以及市场饱和情况？</p> <p>A：2019年公司国内生物识别门禁业务规模为3.0亿元，市场份额占比11.3%；2019年国内生物识别身份认证业务规模为1.9亿元，市场份额占比6.1%；公司位列asmag评选的“2022年度全球安防50强”第12名。</p> <p>根据Frost & Sullivan报告，在市场需求和技术发展的双重推动下，生物识别技术在全球范围取得了快速的发展，全球生物识别市场规模从2015年的108亿美元上升至2019年的209亿美元，年均复合增长率为17.9%。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。</p> <p>Q：公司的销售是硬件一次性营收，还是有其他软件和服务收费？</p> <p>A：在传统业务上，公司的软件与硬件产品是融合在一起收费；在云业务上，除硬件产品收费外，公司提供云服务，并收取服务托管和运维费用。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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年2月14日