

熵基科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2023年5月8日（周一）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长车全宏 2、董事、总经理金海荣 3、副总经理、董事会秘书郭艳波 4、财务总监王友武 5、保荐代表人罗勇 6、独立董事卓淑燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问公司智慧零售业务推进进度如何，核心竞争力表现在哪些方面？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司初步计划在 19 个国家和地区推广智慧零售业务，目前公司智慧零售业务子公司 ZKDIGIMAX 正式携手 Tecktonic&Sons 集团，在马来西亚砂拉越州首府古晋签署智慧零售数字化战略协议；重点推进砂拉越 Lepapa 超市的 6 家分店和 Roxy 酒店的 7 家分店的数字化基础设施、智慧商业云服务落地，帮助 Lepapa 超市和 Roxy 酒店借力集中式 CMS（内容管理系统）和 AI 技术，更好地链接目标客户，创造更大的商业价值。</p> <p>公司与 DMMX 合作开展智慧零售业务，通过围绕、推动 DMMX 的 IaaS（Infrastructure as a Service）、CMS（内容管理系统）及管理服务方案与熵基科技的智能数字标牌、BioCV 计算机视觉人机交互技术，MinervaIoT 物联网云平台和服务能力融合，为零售、餐饮等场景提供智慧商业 SaaS 云平台 and AI 服务，助推全球零售及餐饮企业数字化升级，从而进一步扩大公司市场规模，提高公司业绩水平，提升公司竞争力。感谢您的关注！</p> <p>2、对于大模型及其他 AI 技术开源的趋势，请问公司的看法？</p> <p>尊敬的投资者，您好！首先，现在大模型呈现的能力体现在多模态的交互能力上，如 AIGC 上面呈现的能力，这在各行各业有更多的应用价值的输出，现在看起来这个趋</p>

势是比较明显的。但是另外一方面公司也看到大模型它本身是一个人类的数据和知识的凝练，是对人类的任务进行响应的一个过程。因此公司认为在面向于垂直领域的具体场景，往往不是一些通用的模型能获得的，而是结合了一些领域数据和领域知识的模型才能获得。尤其是熵基科技从事的行业必须具备前端智能感知与边缘计算硬科技，同时结合混合云的专业领域服务，才能体现出应用价值，这是有相当大的壁垒的。感谢您的关注！

3、公司是否考虑通过投资进行业务布局？

尊敬的投资者您好！公司因战略规划及业务发展需要，拟作为有限合伙人使用自有资金人民币 4,800 万元与合肥兴牛私募基金管理有限公司合作设立生态创新基金，投资方向为“计算机视觉领域，多维感知智能终端，场景交互机器人，场景云服务软件，AR 数字孪生，数字身份证等赛道产业链上下游”。

公司暂无具体并购计划，公司未来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的战略布局，并将按照监管要求及时进行信息披露，感谢您的关注！

4、请问领导公司的销售模式是怎么样的？造成不同销售区域毛利率的差异原因是什么？

尊敬的投资者，您好！

公司采取经销与直销相结合的销售模式，且经销占比较高。

造成不同销售区域毛利率的差异原因是：

1、由于公司主营为 To B 业务，不同国家/区域经济发展水平会导致消费能力的差异，最终造成销售价格的差异，从而导致毛利率的差异；

2、发达及比较发达的国家/区域，对高性能产品的需求更旺盛，也造成了毛利率的差异；

3、不同国家/区域服务客户类型有所差异，服务项目型客户较多的区域，客户在定制化方面的需求更多，也导致产品及服务的溢价更高；

4、不同国家/区域市场竞争程度存在差异，也导致产品及服务的溢价水平及毛利率的差异。

感谢您的关注！

5、请问公司海外业务在哪些地区增速较快？毛利率情况如何？

尊敬的投资者，您好！2022 年度公司海外业务增长较快的主要为亚洲的印度、印尼，

拉美的墨西哥等国家。

按照收入来源来看, 2022 年度境内、外市场销售整体毛利率为 44.46%, 同比增加 3.19%; 境内市场销售毛利率为 31.07%, 同比增加 1.68%; 境外市场销售毛利率为 52.49%, 同比下降 0.27%。公司整体毛利率上升主要为公司采购成本下降所致。感谢您的关注!

6、请问目前国内数字身份证推广的落地进度如何?

尊敬的投资者, 您好!

目前国内数字身份证在多个行业进行试点, 可信数字身份的应用在各领域已经有一些成果与实践。近期, 中关村安信网络身份认证产业联盟(简称“OIDAA 联盟”)召开 2023 年度会员大会, 可信数字身份已经是支撑数字经济发展和提升国家治理能力现代化水平的重要基础, 未来, 可信数字身份的服务范围将逐步扩展到全领域、全行业、延伸渗透到社会生产生活各个方面, OIDAA 联盟将继续凝聚产业链上下游企业, 整合政、产、学、研、用等各方资源, 联合联盟生态合作伙伴们共建、共创、共享、共生、共赢, 彼此携手共同打造健康繁荣的数字身份生态。感谢您的关注!

7、您好, 2023 年芯片供应, 会受影响吗? 美国工厂受中美关系影响有大。

尊敬的投资者您好! 目前公司产品和业务相关的芯片供应正常, 公司美国制造工厂建设项目未受中美关系影响。为确保全球业务的稳定性, 公司将继续加强全球研发、生产及供应链的协同。感谢您的关注!

8、公司海外业务增长主要集中在哪些区域和国家?

尊敬的投资者, 您好! 公司海外业务增长主要国家/区域为亚洲的印度、印尼, 拉美的墨西哥等。2022 年, 公司印度研发中心部分研发成果在印度市场产品化初见成效, 销售额比 2021 年出现大幅增长; 2022 年公司扩展了云商类产品, 在墨西哥等地推广销售良好, 给墨西哥等地销售额带来大幅增长。感谢您的关注!

9、公司云业务方面, 海内外进展如何?

尊敬的投资者, 您好! 公司云业务主要包括美国地区 CirrusDCS 系统, 美国公司是美国 Workday 认证的考勤数据收集业务解决方案合作伙伴。公司在墨西哥、印度开展云考勤业务 SaaS 推广, 目前在推广期; 其中墨西哥有稳定的订阅收入, 该平台带动了本地的产品市场占有率, 提升了硬件销售; 公司在亚洲, 主要在中国、泰国和新加坡、印度尼西亚推广办公室综合轻量级 SaaS, 目前处于市场推广和功能验证、迭代阶段。感谢您的关注!

10、请介绍一下公司在人工智能领域的储备及布局?

最近几年在人工智能领域，大模型是一个比较明确的技术发展趋势，因此公司在几年前就开始研究多模态视觉大模型技术以及小模型裁剪。现在公司的模型技术已经到了多模态大模型的研发阶段，公司的多模态大模型包括视觉、语音、文本等多模态信号的融合训练及处理。公司认为在面向垂直应用领域的时候，结合高质量的场景数据及领域知识所训练的行业大模型及场景小模型是公司的具体落地方向，公司自主部署的ZKTeco BioCV LLM已经开始在前端智能设备人机交互及混合云服务的协同上发挥了优异的表现。

AI 领域在全球有大量的技术开源，这种开源工作大幅度降低了技术的门槛，加速了行业的进步。公司的算力服务器部署在不同国家，可以灵活根据所在国的相关数据法律法规进行技术模型与业务场景适配，公司在专属领域内，尤其在智慧零售的人机交互是具有较大优势。

最后公司在多模态计算机视觉人工智能领域方向是会持续的高强度投入，公司也会高度的关注业界大模型的发展状况，积极的与全球的企业、高校、开源社区开展合作，共建良好的模型生态，以科技向善为道德核心价值，为用户提供更好的服务。

11、请问董事长先生，贵公司是否属于高科技公司？技术特色是什么？主营业务在行业中居于什么样地位？未来发展方向目标是什么？另请解释一下为什么在前一段科技大潮中贵公司股价表现如此落后？

尊敬的投资者，您好！公司是一家多模态“计算机视觉与生物识别”(BioCV)领域的国际化企业，是一家专业提供智慧出入口管理、智慧身份核验、智慧办公产品及解决方案的国家高新技术企业。公司主要致力于将指纹、掌静脉、面部、静脉、虹膜等生物识别核心技术与计算机视觉、射频、物联网等技术相融合，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及云服务。公司依托全球研发、制造、销售服务全链条生态，在深耕智慧出入口、智慧身份核验、智慧办公三大业务板块的同时，积极部署智慧零售云服务领域，为公共服务领域用户、企事业用户及个人用户提供数字化产品与服务。二级市场股价受多方面因素综合影响，公司将坚持战略定位，努力提升公司的经营业绩和内在价值，积极回报投资者。感谢您的关注！

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 8 日