

## 熵基科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-008

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称	共计 13 家（排名不分先后）： 中粮期货有限公司、野村东方国际证券有限公司、谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、浙商证券股份有限公司、上海睿郡资产管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、Khazanah Nasional Berhad、Matthews Asia、Modular Asset Management、Sunshine Life、Yiheng Capital、UBS
时间	2023 年 6 月 12 日 11:00-12:00 2023 年 6 月 14 日 16:00-18:00
地点	厦门熵基、熵基科技会议室
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 全球市场营销中心国际事业群执行总经理：吴雄雄 计算机视觉研究院副院长：仲崇亮 厦门熵基智慧系统事业群管理部总经理：陈春鑫 厦门熵基智慧系统事业群总经理：王硕 厦门智能创新实验室经理：杨奇
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q：公司研发费用率和销售是否有关系，研发费用率是否会上升还是保持当前状态？</b>  <b>A：</b>公司研发费用率未来预计会上升；公司将持续加大生物识别技术、计算机视觉技术及自主大模型的研发，实验室的建设和人才培养引进等方面的投入。研发投入主要还是要带来销售的正向增长和维持公司核心竞争力及创新能力。</p> <p><b>Q：公司下游 B 端的行业属性及应用场景哪些占比大？</b>  <b>A：</b>公司产品和服务的应用场景非常广泛，其中商用占比较大，如在金融、教育、房地产等方面的应用。单一行业影响不会很大。</p> <p><b>Q：行业增长的驱动力？公司未来是靠新产品，还是原有产品基础上叠加？</b>  <b>A：</b>公司业绩增长一方面受下游客户端影响较大，另一方面作为国际化企业，业务也受所在国经济环境因素影响，如发展中国家，亚洲片区的增速非常快，欧洲部分片区有所下降。另外随着人工智能、大数据、云计算、物联网，及前沿技术 ChatGPT 的融入，行业也迎来新的发展机遇。            公司未来主要是在传统产品基础上叠加新的产品，围绕生物识别及计算机视觉核心技术在新的产品上投入，同时在应用场景和落地层面继续进行发掘和探索。</p> <p><b>Q：公司欧洲去年销售如何？人脸在欧洲等国家是否涉及宗教问题？公司通过 GDPR 认证属于研发投入吗，对公司有什么利好吗？GDPR 相应的的体系是怎么做？</b>  <b>A：</b>公司欧洲总部设在西班牙，并在英国、德国、意大利等设有子公司。受欧洲整体经济及俄乌冲突影响，2022 年欧洲销售略有下降，多模态生物识别是公司竞争优势，客</p>

户可根据需求选择指纹、人脸、虹膜、掌静脉中的单一或组合识别方式。

GDPR 认证会加大研发投入。GDPR 认证是欧洲市场的准入条件，公司进入欧洲市场时已通过相关认证。GDPR 的体系要求在收集、处理、储存、管理个人数据的时候严格遵守 GDPR 相关要求。

**Q：公司境外收入占比较高，汇率波动是否对收入有影响？**

**A：**公司海外业务大部分使用美元结算，若美元持续升值，对公司的业绩有一定的积极作用。公司财务中心有专门的团队关注汇率波动和资金管理，为减缓汇率波动给公司业绩带来的波动，当汇率下降时，公司会对部分美元资产进行远期套保，对冲汇率波动给业绩带来的部分影响。

**Q：公司智慧零售的空间有多大？**

**A：**智慧零售是公司今年新布局的业务，目前主要在东南亚、中东、拉美等地区开始推广，目标客户群体包括商超、药店、连锁餐厅等，主要为客户提供智能显示终端、云平台的搭建、广告信息内容的编辑等，通过提供智慧商业云服务收取云运维服务、智能服务、广告分成费用，通过提供智能终端租赁收取租赁费。未来市场空间非常大。

**Q：公司自研的大模型，有什么落地应用？**

**A：**公司自研的大语言模型应用场景还处于在研过程中，未来会面向中小型办公室提供如智能前台机器人、医院导医问询机器人、商场前台咨询（位置/地图问询、折扣信息推送、商品推荐等）、智能购物车（根据位置信息、顾客画像推荐商品折扣等）、智能售后客服服务、产品说明书问答、智能售前咨询（产品推荐和辅助选型等）等产品及服务；公司自研的视觉大模型已经取得了一定成果，提升了我们多种机器视觉算法的精度和能力。

**Q：公司相比其他可比公司优势在哪里？**

**A：**全球营销服务网络及本地化服务优势：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；  
技术研发优势：掌握生物识别核心算法，多模态生物识别技术行业领先；公司已形成了以单一生物识别技术及多模态生物识别技术为基础的核心技术架构；  
此外公司在产品阵列、生产制造、品牌方面均有一定优势。

**Q：公司境内、外产品的主要区别是？**

**A：**相比境内产品，境外产品的差异主要为：①境外产品会遵循境外各国的产品标准设计并生产；②境外产品使用遵循境外各国对于个人隐私信息保护及信息安全保护等相关法规规定的定制固件及软件产品；③境外产品上使用的关键元器件会使用符合目的地国政策要求的物料；④境外产品会根据目的地的需求进行本地化定制。

**Q：公司境外各区域业务占比情况？**

**A：**公司境外业务目前已遍及 100 多个国家和地区。亚洲、拉美、北美都是销售占比较高的区域。公司海外销售占比较高的国家有美国、墨西哥、阿拉伯联合酋长国、印度、沙特阿拉伯等。

	<p><b>Q：公司的销售是硬件一次性收取，还是有其他软件和服务收费？</b></p> <p><b>A：</b>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，公司通过提供智慧商业云服务收取云运维服务、智能服务、广告分成费用，通过提供智能终端租赁收取租赁费。</p> <p><b>Q：智慧零售有库存管理吗？</b></p> <p><b>A：</b>公司智慧零售解决方案提供了5大核心服务，即MinervaIOT物联网平台、机器视觉分析平台、大数据分析平台、AIGC平台、广告制作分发平台，其中包含库存管理。</p> <p><b>Q：销售模式主要是以各个地方经销商为主吗？</b></p> <p><b>A：</b>智慧出入口、智慧办公、智慧身份核验业务主要采取经销与直销相结合的销售模式；2022年度经销收入占比67.15%，直销收入占比32.85%。</p> <p><b>Q：公司的员工构成情况是？</b></p> <p><b>A：</b>截至2022年12月31日，公司全球员工近4000名，其中海外员工1100多名，海外员工95%以上都是本地人员。公司在班加罗尔、厦门、大连、莞深四地设立了研发中心，研发人员超过1100名。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月15日