

熵基科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-07

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	线上参与公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 8 月 27 日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 车全宏 董事会秘书、副总经理 郭艳波 财务总监 王友武 独立董事 董秀琴
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.请问董事长，上半年国内市场仍在下滑，下滑原因是因为产品没有竞争力还是利润太低做的战略性选择？未来贵公司在国内市场该如何发展？突破口在哪里？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！在当前国内行业形势面临调整的情况下，公司秉持长期主义发展理念，积极应对市场变化，力求实现可持续发展。公司对中国的业务布局做了相关规划，主要方向如下：一方面，公司对经营质量严格把控，通过精细化管理，确保应收账款回款稳定，库存周转合理，利润率保持在合理区间，为业务稳健发展筑牢根基。另一方面，公司着眼未来，在国内推进云产品升级与推广工作，减少低毛利产品的销售。感谢您的关注！</p> <p>2.请问导致公司毛利率比较高的因素有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司产品聚焦全球市场，掌握核心算法及产品自主生产能力，并持续优化成本制造结构，具备技术与品牌双重溢价能力。公司整体毛利率高的原因主要是因为海外销售毛利率较高，同时海外销售收入占比逐年提升，导致公司整体毛利率较高。驱动海外高毛利率的主要因素如下：（1）定制化需求驱动利润：产品定制化，针对不同国家产品标准提供定制化研发，具备更高的议价能力，提升毛利；（2）本地化经营策略：本地化服务体系有助于了解本地用户的个性化需求，并向用户提供灵活的软硬件个性化开发服务，产品定制化程度和附加值较高；（3）公司定价自主权较高：公司主要海外销售区域包括北美、欧洲、中东等发达国家和地区，当地居民对产品功能和服务有较高的要求，消费者会支付更高的价格获得高质量的产品和服务，公司定价自主权较高；（4）公司外销中软件及服务费等高毛利率产品收入占比较高，进一步拉高了外销的整体毛利率。感谢您的关注！</p>

	<p>3.领导好，公司龙之源项目进展情况可以讲一下吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！该收购事项仍在推进中。关于收购进展情况，请您关注公司相关公告。感谢您的关注！</p> <p>4.请问董事长，与灵足科技未来合作的方式有哪些？未来是否会与更多的机器人制造公司开展合作？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！双方聚焦于脑机接口（BCI）技术与机器人产业的融合发展，探讨如何通过技术协同与产业联动构建一个涵盖医疗、工业、消费等多领域的协同创新体系。公司始终秉持开放合作的态度，积极寻求与产业链上下游优质资源及战略投资者的协同合作。感谢您的关注！</p> <p>5.公司的脑机业务产品已经在泰国展览过，请问市场效果怎么样？今年年内是否有国内的新品发布？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！泰国展会展示的脑机产品凭借创新设计与多场景应用引发相关关注。这些产品融合了先进的非侵入脑机接口技术，支持瑜伽辅助、大脑放松、冥想优化等功能，精准契合全球智能健康市场的需求趋势。公司脑机相关业务和技术目前尚处于研究开发阶段，后续产品发布请关注公司公众号或官网。公司新业务开发和场景应用尚有一定的不确定性，公司提请投资者关注相关风险。感谢您的关注！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年8月27日