

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：2026-03

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	中信证券、聚众鑫创投、东方证券、海融鑫投资、亚太汇金基金、中金资本、灏达投资、民沣基金、光大证券、创华投资、中天证券、赛马资本
时间	2026年1月28日 14:00-16:00
地点	熵基科技会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 郭艳波 智慧商业产品线经理 张双 硬件开发工程师 崔延涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先公司董事会秘书向投资者介绍了公司主营业务、主要产品等基本情况。</p> <p>其次公司参与接待人员与投资者进行交流，就投资者所关心的问题进行解答，主要交流内容如下：</p> <p>1、公司毛利率较高的原因？</p> <p>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，并持续优化生产成本，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。</p> <p>2、公司研发费用投入情况？</p> <p>公司一直以来非常重视研发投入，目前已部署莞深、厦门、大连、印度、杭州五大</p>

	<p>研发中心。公司持续保持对新技术趋势的研究，时刻关注市场和行业内外新技术的发展动态，并结合公司自身主营业务和未来新业务发展与拓展需求，做好业务和深层技术方面的研发布局与储备。</p> <p>3、公司未来是否还会进行投资并购？</p> <p>公司坚持内生式增长和外延式发展并存的策略。龙之源是公司上市以来第一个收购项目，后续公司也会持续关注能给公司赋能的一些其它项目，通过投资或并购提升公司价值。</p> <p>4、介绍 AI 产品应用场景？</p> <p>在智慧办公领域：公司应用 Ralvie AI 技术，将时间记账作为价值凭证，融入时间管理体系，精准记录、分析员工工作时间和效率数据，将其量化为价值，作为绩效考核依据，体现员工价值，助力企业优化流程、调配资源，提升运营效率。在出入口管理领域：公司借助 AI 空间认知计算技术，融合人、车、物的出入口场景与环境感知，赋予系统“智慧大脑”。实现高效通行，提升流通效率，精准感知，同时自动调控照明、通风等设备，并通过数据分析优化商场运营，实现节能减排。在智慧零售领域：公司以 AI 大模型技术推动商业智能化，聚焦广告数字运营，通过 AI 大模型分析消费者数据，精准洞察需求，实现精准营销。智慧零售数字标牌托管服务融入 AI 技术，实现广告全流程智能化运作，为智慧商业注入活力。</p> <p>5、脑机合资公司进展？</p> <p>脑机合资公司合作方股东是外资企业，正在准备相关工商注册文件，目前仍在工商注册阶段。</p> <p>6、公司 2026 年业绩增长预期？</p> <p>公司以 2025 年限制性股票激励计划及员工持股计划设定的 2026 年度公司层面业绩考核目标为业绩目标。当前公司将借助 AI 技术深化应用，积极拓展市场，通过提升品牌影响力，增强产品和服务的市场竞争力，拓展增量市场空间等举措，努力实现业绩增长目标。</p> <p>7、脑机接口产品产能布局与产线规划？</p> <p>公司将于 2026 年 3 月推出脑机原型机，前期工作重点在于市场营销与品牌推广，后续将根据市场情况做好生产布局。该业务预计短期内不会对整体营收产生重大影响。公司提请投资者注意投资风险，谨慎决策。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2026 年 1 月 28 日