

熵基科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-13

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	参加“数字经济添活力——深市民营上市公司 2023 年半年度集体业绩说明会”的全体投资者
时间	2023 年 9 月 21 日（周四）15:00~17:00
地点	深圳证券交易所上市大厅 深圳证券交易所“互动易”平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书郭艳波 财务总监王友武 研发中心副总经理、计算机视觉研究员副院长仲崇亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 9 月 21 日 15:00 在深圳证券交易所上市大厅通过现场、图文与直播视频转播的方式举办 2023 年半年度业绩说明会，介绍了 2023 年上半年经营情况及业绩情况，与投资者进行了互动交流，并就投资者关注的问题进行了回复，主要问题及回复如下：</p> <p>1、公司境外产品毛利较高的主要因素有哪些？</p> <p>答：关于这个问题，我们认为有几个原因：①公司主要海外销售区域包括北美、欧洲等发达国家和地区，当地消费水平相较于国内更高，对产品功能和服务有较高的要求，消费者也愿意为多功能的产品和高质量的服务支付更高的价格；②对比国内电子产品市场的高度竞争现状，海外市场上与公司在产品和服务上水平相当的竞争对手数量相对较少，公司在全球实行本土化经营效果良好，品牌优势已取得当地客户认同，产品在海外市场可参考当地竞争对手的产品价格进行定价，定价自主权较高；③公司在海外当地实施本地化的经营策略，充分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；④目前国内线上销售渠道较为发达，较多电子产品厂商在线上通过低价策略来抢占市场，在一定程度上拉低了国内产品的销售价格水平；而国外市场相较而言仍以线下销售为主，在销售渠道上的竞争强度较小，能</p>

够保证产品相对较高的利润率水平。

2、公司当前的主要研发方向是？

答：公司研发重点方向为：①深耕研究多模态 BioCV 人工智能技术。公司已由单一生物识别技术发展为计算机视觉与生物识别多模态 BioCV 人工智能技术公司，生物识别重点是手掌、非接触指纹、虹膜的技术的算法优化及普及应用。特别是手掌识别技术今年是爆发期，在出入口、金融支付等领域都有产品化；②计算机视觉技术领域在零售场景的技术开发。公司研发的零售场景检测与识别平台，专注于商超零售。通过多维感知技术精准识别场景中的目标，包括商品与货架、称重结算台商品、服装 Logo，甚至特定商品（如香烟、饮料瓶）的细粒度特征。助力货架管理、缺货监测，提升经营效率；③打造新一代泛出入口物联感知应用平台（万傲瑞达），基于计算机视觉和多模态 BIOCV 技术，引入多维感知技术，推出了全新的泛出入口物联感知应用平台。该平台以智能化和场景化需求为中心，全面监测设备、出入口、应用软件和感知数据，实现智能分析和精准管控，满足多样化应用场景需求；④打造云平台及云服务系统（女神平台），是面向传统出入口及考勤业务，中小型零售商的 SaaS 云端数字化营销解决方案。以全面托管运维模式，提供一体化的数字化工具，包括内容投放、互动体验、店面智能分析、电子标签、POS 系统、数据分析、设备运维和商业数据分析等，为零售商提供全方位解决方案；⑤基于大语言模型及多模态计算机视觉大模型技术的智能终端的研发。公司研发的全新智能终端，融合了 ChatGPT 技术、机器视觉和语音识别技术，实现了对话、视觉和语音等多种交互方式的融合，为多样化场景下的智能应用开创全新可能。这款终端具备 21 寸以上宽屏，结合音视频交互感知系统，实现自然人机对话，带来高效用户体验，适用范围广泛，融合大语言模型和机器视觉技术，进一步提升交互性能。

3、公司大力投入发展智慧零售业务，请问公司怎么看待智慧零售未来的市场空间？

答：智慧零售的未来发展空间还是非常广阔，当下传统零售场景存在一些特点，例如：中小型企业门店众多，小门店加速扩张；传统零售面临线上业务的冲击和竞争，缺乏收集数据的手段等，随着消费者对个性化和便利性的需求不断增加，智能技术将持续在零售领域发挥重要作用，公司基于智慧零售场景及自主知识产权的人工智能物联网平台推出面向传统中小型零售商的 ZKDIGIMAX Level3 数字化营销解决方案，系统提供了 5 大核心服务（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）和相应的智能终端，依托物联网、大数据、云计算，深耕智

慧零售。运用机器视觉分析技术，在人与场景的交互价值和场景赋能价值体现创新价值，智慧零售有望通过技术创新和用户体验的提升，在未来实现增长和进步。

4、如何看待生成式人工智能对生物识别的机遇与挑战，公司产品如何应对？

答：生成式人工智能对生物识别技术带来了许多机遇和挑战。生物识别技术可以通过分析个体的生理特征，如指纹、面部识别等，进行身份认证和安全验证。生成式人工智能技术在这一领域的应用可以使生物识别更加准确和智能化。机遇方面，生成式人工智能可以通过学习和模拟大量的生物特征数据，提高生物识别的准确性和稳定性。它可以自动提取特征信息、分析和解释复杂的生物数据模式，从而提高生物识别系统的性能。面临的挑战方面，生成式人工智能的应用也对隐私保护、算法优化和误判伪造等带来挑战。公司将积极面对并重视这些问题，通过本地私有化部署的小模型服务器保障客户的数据安全。通过加强技术研发和合规管理，确保公司产品和服务在生物识别领域的应用是安全可靠及合规的。

5、BIOCV 大模型未来与业务的结合情况如何？AI 智慧零售的进展情况如何？

答：BioCV 大模型 LLM3.0 可以与公司多种业务结合并落地，以智慧入口场景智慧园区为例，可以赋能智慧园区业务，包括访客导引、访客信息登记，语音交互，广告推送、虚拟前台等；以智慧办公为例，可以赋能智慧办公业务，包括智能交互考勤、智能客服等；以智能零售为例，可以赋能智慧零售业务，包括智能广告推送、零售导购等。整体来说 BioCV 大模型可以给用户提供更加智能、更加便捷的交互技术，提高用户体验等。

关于智慧零售业务的进展情况，目前境外方面公司在东南亚、中东、拉美地区，已经启动智慧零售业务市场推广工作，境内方面公司也与部分零售商开始了业务合作。

6、毛利率明显提升的具体原因有哪些？这些因素发挥作用的可持续如何？未来几年毛利率预期在什么区间比较合理？

答：2023 年上半年公司毛利率上升，主要是受海外销售收入（海外销售毛利率高于国内销售毛利率）占比上升、美元兑人民币汇率上涨、采购成本下降等多方面因素影响。当前公司毛利率保持在稳定、合理的区间，未来毛利率情况请以公司后续披露的定期报告为准。

7、公司有这么好的国内海外渠道市场资源，是否有考虑扩产品线，提升面向同一

	<p>个客户的产出金额，提高人效？具体准备怎么做？</p> <p>答：公司募投项目有涉及产能扩建项目和全球营销网络建设规划，今年公司也推出创新智慧零售项目，公司产品和服务是围绕多模态 BioCV 技术应用场景开展的。公司已搭建完善的基础平台并将向相关场景延伸应用来扩展业务。公司所在行业市场体量较大，公司也在云业务运维进行布局从设备到平台的接入形成新的云服务及订阅生态。</p> <p>8、国内收入，去年和今年持续表现疲软，公司对未来的预期和判断怎么样？有什么针对性的对策？海外市场贡献持续提升，对复杂的政治环境，供应链安全等怎么应对？</p> <p>答：目前国内经济短期承压，预计会逐步恢复，公司海外业务保持平稳增长。当前及未来公司根据全球市场情况在境内及境外分步实施全球营销网络建设项目，通过拓宽及下沉营销服务体系，做好业绩提升。目前公司在印度、泰国都有技术服务及制造供应链基地，在美国有本地化的闭环服务供应链，公司布局了全球供应链体系。公司一直以来就高度重视合规工作，遵循相关国家的合规要求，严格遵守产品的标准，公司的各项经营活动都深入并融合到当地，以应对海外经营风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 21 日