

熵基科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-14

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称	共计 5 家（排名不分先后）： 广东明析投资私募基金管理有限公司、深圳世纪致远私募证券投资基金管理有限公司、厦门国际银行股份有限公司、安信证券股份有限公司、深圳洪源聚富资产管理有限公司
时间	2023 年 11 月 13 日 14:00-15:30
地点	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 计算机视觉研究院副院长：仲崇亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：简要介绍公司的实控人背景，公司的企业文化方面？公司的经营文化情况？</p> <p>A：公司实际控制人车全宏先生毕业于兰州大学半导体物理专业。公司秉承责任、正直、求实、卓越的企业文化，布局全球本地化营销和服务体系，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。公司利用本地化的运营与服务可以快速触及并响应当地终端用户的定制化需求，构建自身的品牌和竞争优势。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、印度四大研发中心。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>Q：公司当前的主要研发方向是什么？</p> <p>A：①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；②深耕研究多模态 BioCV 人工智能技术；③计算机视觉技术领域在零售场景的技术开发；④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；⑤打造云平台及云服务系统（女神平台），主要是面向传统进出口及考勤业务，中小型零售商的 SaaS 云端数字化营销解决方案等。</p>

Q：公司向 Workday 提供的云托管业务情况介绍？

A：公司于 2016、2017 年开始在美国试点云业务，推出分时段及工种薪资计算服务模式，与美国 Workday 公司合作，在美国主要的航空公司、机场、日用消费品巨头、工业领域等客户，他们有很多外包工作，外来人员的打卡记录会从云端与 Workday 公司服务对接，实现支付、报销等管理需求；2021 年在迪拜试点、2022 年在泰国、印尼试点，云服务需求不断增加。目前，国内头部企业和我们也在做对接合作，从设备到平台的接入形成新的云服务及订阅生态。

Q：公司未来除了智慧零售，还有其他的投入方向吗？

A：公司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，基金规模 1.2 亿元，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”。

Q：公司的销售是硬件一次性收入，还是有其他软件和服务收费？

A：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。

Q：公司的未来方向，是以海外为主吗？

A：公司国内和海外市场同等重要，未来国内经济复苏，公司会持续加大国内市场投入；海外业务涉及的国家非常多，未来相对投入也会大一些。

Q：公司智慧零售是仅面向小型零售商吗？

A：公司目前在国内及东南亚、拉美等地区已启动智慧零售业务市场推广工作，目标客户群体包括商超、药店、连锁餐厅等，未来市场空间还是很大的。

Q：公司目前自研大模型包含了哪些功能？

A：公司的大语言模型是基于公司的场景化应用，对基座大语言模型进行微调和适配，目前主要为垂直领域的应用，比如产品问答机器人、商超导购机器人、智能前台等。

Q：公司毛利率挺高的，未来是否还能持续？

A：公司毛利率上升，主要是受海外销售收入占比上升、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

	<p>率情况请以公司后续披露的定期报告为准。</p> <p>Q：公司有没有股权激励的目标，未来是否仍有推出股权激励的计划？</p> <p>A：公司去年推出了一期的股权激励，基于对公司未来发展前景的信心及对公司价值的认可，上周我们刚公告了以集中竞价方式回购公司的股票，用于实施员工持股计划或股权激励。</p> <p>Q：公司的销售费用较高，未来是否会有所控制？</p> <p>A：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。公司利用本地化的运营与服务可以快速触及并响应当地终端用户的定制化需求，构建自身的品牌和竞争优势。未来，公司将根据全球各地市场发展及未来规划的需求，规划销售布局与投入情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月13日