

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：2023-009

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 2023 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 08 月 30 日 15:00-16:00
地点	公司通过价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：郭艳波 财务总监：王友武
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>本次交流主要情况如下：</b></p> <p><b>一、董事会秘书郭艳波就公司 2023 年上半年业绩情况进行说明</b></p> <p><b>2023 年半年度公司经营业绩情况：</b></p> <p>2023 年上半年，公司合并层面实现营业收入 9.37 亿元，同比增长 1.30%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.89 亿元，同比增长 26.37%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.94 亿元，同比增长 27.72%。</p> <p><b>公司主营业务收入情况：</b></p> <p>主营业务按照三大业务场景，公司 2023 年半年度智慧出入口管理业务收入 6.85 亿元，占主营业务收入比例为 73.34%；智慧身份核验业务收入 0.77 亿元，占主营业务收入比例为 8.24%；智慧办公业务收入 1.72 亿元，占主营业务收入比例为 18.42%。与 2022 年半年度相比，智慧出入口业务收入增长 0.94%；智慧身份核验业务收入下降 22.32%，主要为市场项目类需求减少，智慧办公业务收入增长 18.71%，主要系少部分产品上调价格，部分价高考勤产品及办公软件产品销售增长所致。</p> <p>从营销模式来看，2023 年半年度公司通过经销模式实现的收入为 6.37 亿元，收入占比为 68.20%；通过直销模式实现的收入为 2.97 亿元，收入占比为 31.80%。与 2022 年半年度相比，公司 2023 年半年度经销收入增长 6.40%，直销收入下降 8.31%，整体来讲公司仍以经销模式为主。</p>

**境内、境外营业收入情况：**

公司营业收入按照经营地区来看，2023 年半年度来源于境外的收入为 6.31 亿元，占比 67.29%；来源于境内的业务收入为 3.07 亿元，占比 32.71%。与 2022 年半年度相比，公司海外业务收入增长较快，同比增长 15.15%；境内业务整体不及预期，同比下降 18.78%。

**2023 年第二季度环比第一季度营收呈增长趋势：**

2023 年第二季度环比第一季度营收呈增长趋势；2023 年第二季度实现营业收入 5.34 亿元，与 2023 年第一季度相比，增长 32.54%；实现归属于上市公司股东净利润为 0.57 亿元，与 2023 年第一季度相比，增长 80.07%。

**公司 2023 年半年度费用情况：**

公司 2023 年半年度销售费用 1.96 亿元，同比增长 16.33%，主要系海外人员增加、展会会议和差旅，以及股份支付等费用增加所致；管理费用 0.60 亿元，同比增长 10.38%，主要系差旅和股份支付等费用增加所致；研发费用 1.01 亿元，同比增长 9.65%，主要系印度研发中心加大研发人员投入，以及差旅和股份支付等费用增加所致；财务费用-0.35 亿元，同比下降 135.32%，主要系本期利息收入增加导致。

**公司 2023 年半年度主营业务毛利率情况：**

按照收入来源来看，2023 年半年度境内、外市场销售整体毛利率为 47.65%，同比增加 5.01%；境内市场销售毛利率为 29.79%，同比下降 0.85%；境外市场销售毛利率为 56.25%，同比增加 5.39%。

按照三大业务场景来看，与 2022 年半年度相比，智慧办公产品毛利率增加 22.61%，主要系毛利率较高的考勤产品和软件产品销售占比提升所致，智慧身份核验产品毛利率下降 5.92%，主要系项目类高毛利销售下降所致，智慧出入口管理产品毛利率变动不大。

**二、投资者提出的问题及公司回复情况**

**1.上市一年来，公司在研发上投入了多少？有什么成绩？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司报告期内研发投入 1.01 亿元，主要用于物联网平台建设，计算机视觉（含生物识别）技术研究，构建云，端，边，服生态系统的相关项目的研发。主要研发成果为：大语言模型及多模态计算机视觉大模型技术的智能终端、ZKDigimax-Level3 V1.0（云数字广告零售管理平台）、零售场景检测与识别应用研究、泛出入口物联感知应用平台 V1.0、物联网平台（Minerva/女神平台）能力持续建设 V3.0、

BioCV LLM 3.0 大语言模型和 BioCV VLM 2.0 多模态计算机视觉大模型的研究等。感谢您的关注！

## **2.贵司的自研大语言模型有什么特点，可以应用于什么业务应用？**

**答：**尊敬的投资者，您好！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，目前主要是为了垂直领域的应用，比如产品问答机器人，商超导购机器人，智能前台，智能客服等等。除了在云端部署之外，我们比较关注大语言模型在边侧的部署能力，因此轻量化、低成本的部署能力是我们当前的工作重点；另外，多语言特别是应用于小语种的能力，也是我们产品及服务国际化的一个重点需求。感谢您的关注！

## **3.在 EXPOSEC 2023 上公司有什么新品展出？海外市场未来如何布局？**

**答：**尊敬的投资者，您好！EXPOSEC 2023 是南美地区最重要的和最具影响力的安防专项展览会之一，公司在展会上主要展示包括 ProFace X 面部识别终端、360° 金属探测智能家居解决方案等最新技术研发成果、创新展品及多场景应用的一站式解决方案，公司海外主要在以下几个方面进行布局：①面向欧美高标准、高要求的市场布局了 Armatura 高端多模态生物识别及安防品牌产品线；②布局了 ZKDIGIMAX 智慧新零售业务，以云 SaaS+AI 助力零售企业数字化升级，引领智慧商业进入场景 SaaS 及 AI 赋能的新消费时代；③布局物联网数字化转型业务类，依托于熵基云物联网平台基座，支撑垂直行业 SaaS 应用发展演进，发展 ZKBio ZLink 智慧协同办公业务，将细分 SaaS 业务领域在赛道深度发展。感谢您的关注！

## **4.熵基科技如何赋能传统零售业向智慧零售转型**

**答：**尊敬的投资者，您好！传统零售市场占比庞大，中小型企业门店众多，小门店加速扩张。消费者仍然关注门店和购物体验，同时传统零售市场数字化、智能化需求大，熵基科技智慧零售 ZKDIGIMAX 数字化营销产品和解决方案，融合了 BioCV（生物识别和计算机视觉）技术的产品矩阵、边缘计算单元、云端 IoT SaaS、BioCV 超脑以及前沿性的商业模式，驱动零售企业实现数字化升级和业务革新。ZKDIGIMAX 数字化营销解决方案，将提供五大核心服务（MinervaIoT、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）、六大智能感知终端（数字标牌、智能摄像头、智能边缘网关、智能购物车、机器人、定位传感器）。在物联网、大数据、云计算等新技术加持下，ZKDIGIMAX 将持续深耕智慧零售，通过“端-边-云”协同架构，以机器视觉

	<p>分析技术提供行为分析、物品识别等算法结构化，同时基于数据湖架构进行多维度智能商业分析，帮助零售企业通过数据的采集、存储、分析和利用，挖掘消费者行为数据中蕴藏的巨大商业价值，指导业务决策，灵活应对市场变化。感谢您的关注！</p> <p><b>5.2023 年中期业绩增长的原因是什么，哪部分产品增速较快？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！2023 年中期公司实现营业总收入 9.37 亿元，同比增长 1.30%，实现归属于上市公司股东的净利润 0.89 亿元，同比增长 26.37%。报告期内，随着生物识别技术市场逐渐扩张，公司积极跟进市场，持续拓展海外业务，优化销售产品结构，降本增效。分产品来看，智慧出入口管理业务营业收入为 6.85 亿元，同比增长 0.94%；智慧办公业务营业收入为 1.72 亿元，同比增长 18.71%，增长较快。感谢您的关注！</p> <p><b>6.国外的销售模式主要是经销还是直销？毛利情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！公司海外销售以经销模式为主。2023 年上半年公司经销模式收入毛利率为 43.11%。感谢您的关注！</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2023 年 8 月 30 日