

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：2025-01

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	华夏久盈、国新投资、信达澳银、平安资产、财通基金、中信建投、德橡资本
时间	2025 年 02 月 27 日 13:00-14:30
地点	厦门熵基科技有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：郭艳波 董事会办公室驻厦门区域负责人：陈春鑫 AI 技术解决方案总监：郑志雄 AI 应用技术总监：吕榕林 时间管理 AI 应用技术负责人：陈朱文 智慧零售 AI 技术解决方案负责人：李振辉 大模型技术应用研究负责人：徐志通 云应用产品线负责人：文元彪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司的 BioCV 模型和 AI 结合训练未来能给公司带来哪些增量？</p> <p>答：熵基科技依托在生物识别技术领域的深厚积累，以多模态“计算机视觉与生物识别”（BioCV）这一核心技术作为驱动引擎，积极布局 AI 领域。随着通用大模型私有化部署工作的顺利完成，在自研的 BioCV Tiny ML 边缘模型的助力下，产品的用户体验将得到极大提升。通过生态体系内各环节的协同配合，能够适配更广泛的场景，有望对公司业务产生更为积极的促进作用。</p> <p>2. 能介绍下公司其他业务与 AI 的融合及落地情况吗？</p> <p>答：在智慧办公领域：熵基科技应用 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。当前计划在中东和拉美优先落地。</p> <p>在出入口管理领域：熵基科技借助 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。</p> <p>在智慧零售领域：熵基科技以 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。智慧零售数字品牌托管服务融入 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>

3. Ralvie AI 的解决方案与核心功能是什么？为什么考虑先在中东和拉美落地？

答：Ralvie AI 创新性地将时间记账作为价值凭证，融入时间管理体系。通过精准记录和深度分析员工工作时间、效率等数据，把时间转化为可量化的价值，这些数据成为绩效考核的重要依据，帮助企业优化工作流程，合理调配资源，实现人力资源的最大化利用，提升整体运营效率。

中东和拉美地区对新兴技术接受度较高，且当地在时间管理和办公效率提升方面存在较大市场需求。公司在海外业务布局早，且已实现本地化，境外员工 90%以上为本地人，团队服务响应快，产品与后台软件有粘性，客户合作关系稳固，能满足定制化需求，有利 Ralvie AI 在当地的推广和落地。同时我们正积极的在北美、日韩等区域进行推广。

4. 公司近几年业务比较平稳是什么原因？公司今年设的股权激励目标为增长 15%，公司认为的增长点在哪里？研发和销售费用的投入会有什么预期吗？

答：公司近几年业务平稳，国内主要受宏观环境影响，而海外业务持续增长，二者共同作用维持了整体业务的平稳态势。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。在费用方面，公司会根据业务发展需要，对具有潜力的创新和增量业务领域加大投入，同时控制整体费用，确保资源合理利用，助力股权激励增长目标的达成。

5. 公司智慧零售的应用场景很好，除了见福的案例外，能否再介绍一下其它比较成功落地的应用项目呢？

答：公司积极推动智慧零售业务发展，将 AI 技术与边端智能感知设备深度融合，采用运维托管的商业模式。目前，相关项目已在国内外多品牌门店成功落地。

在国内市场，已与美宜佳、罗森、天虹等客户达成合作；

在海外市场，智慧零售业务也取得了显著进展，在泰国与麦当劳，在印尼与 Indomart、Afarmart、7-11 等大型连锁品牌达成合作。

6. 能否介绍下美国 Workday 的业务以及该业务在其它区域是否有复制应用，未来的增长怎么样？

答：公司于 2016、2017 年开始在美国试点云业务，推出分时段及分工种两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；公司是经 Workday 认证的考勤数据收集业务解决方案合作伙伴，同类别授权企业只有三家，另外两家分别在美国和德国。公司目前也在和 ADP 做业务对接。将根据市场需求进行下一步的布局。

7. 公司软件服务运维数据和硬件的收费比例是怎样的？

答：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

	<p>硬件产品收费外，公司提供云服务订阅收费，并收取服务托管和运维费用。</p> <p>8. 目前公司的优势有哪些？</p> <p>答：①全球营销服务网络及本地化服务优势：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；②技术研发优势：掌握生物识别核心算法，多模态生物识别技术行业领先；公司已形成了以单一生物识别技术及多模态生物识别技术为基础的核心技术架构，积极布局跟进 AI 技术，深耕自研 BioCV Tiny ML 边缘模型技术同时融合领先大模型技术赋能业务场景，不断拓展应用领域，为更多行业的智能化转型提供支持。③公司个性化定制服务和快速响应的售前售后支持。</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 2 月 27 日