

证券代码：688507

证券简称：索辰科技

上海索辰信息科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒电话会议 ☐其他_____
参与单位名称及人员姓名	具体名单见附件。
会议时间	2023年8月28日
会议地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘：谢蓉女士 销售总监：孙杨先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司产品介绍及演示 对上海索辰信息科技股份有限公司（以下简称“公司”）现有产品线进行了介绍，包括流体、结构、声学、光学、电磁、测控、多学科仿真云等。介绍了软件的底层算法、功能模块和应用的物理场景情况，同时演示了仿真云和流体软件的具体案例操作过程。 相关问答内容： 1、股权激励目标定为连续三年 40%以上增速，未来市场需求在哪儿？ 答：股权激励业绩考核指标是综合考虑宏观环境、行业特点、公司情况等多方面因素进行设置的；业绩考核指标并非业

	绩预测，也不构成对投资者的业绩承诺；后续公司会在民用市场有拓展，再加上公司认为国产 CAE 软件市占率整体有希望会实现提升。 2、产品研发的规划和进展？ 答：公司计划围绕 CAE 主要的领域进行完善补充和提升，研发规划主要有两方面：1）CAE 一定程度上是一个工具集，因此不断的在完善相关的一些算法和单元类型；2）通过算法改进提升计算的效率和准确度。 产品阶段来看，整体产品体系已经相对完善，在结构、流体、电磁场、声学、复合材料以及仿真分析方面都有布局。国产替代方面，面向对标的国际领先软件，目前功能覆盖度在 80% 以上，计划两年内提高至 90% 以上。此外，相对于国际软件，公司在一些先进的或者新的算法，尤其是支持大算力的这种算法，较海外厂商具有优势，并将持续发展这方面的优势。 3、上半年 CAE 国产化近况？节奏是否有所加快？ 答：公司自 2010 年发布第一版的自主研发 CAE 产品，长期和国际对手在直接竞争，2018 年之前主要是靠差异化优势竞争。国产替代概念直到 2018 年才初步在市场上体现，今年开始国产化替代需求的询问量，或者说跟公司接洽的需求量有明显提升，节奏确实在加快。 4、公司尚未覆盖的 20% 功能在 CAE 软件中的重要程度？ 答：公司未覆盖的是算法和单元类型等，例如结构的一项动力学的分析可能有三四种算法，竞品软件内有两三种单元可以支撑它，而公司只有一种，就需要去补足。但并非所有的都要补，因为 CAE 上世纪六七十年代开始发展，其中某些算法或单元类型到今天已经基本不使用甚至没有存在的必要，所以这是公司没有说 100% 功能覆盖的原因。
--	---

	重要性方面，很难讲 80%和 20%中哪些更重要，可能 20%中也有部分算法的应用面较广，CAE 在不同的行业、不同的产品研发的周期阶段或者是不同的场景之下具有特定的需求，很可能其用户市场是非常好的。从难度来讲，这大部分是一些细节的问题。策略上公司有一个基本的产品路线图，把哪些功能加入产品中，但会看市场需求来确定优先级，基本上公司希望由市场来决定，因为增加新功能的技术研发的难度不大，实际上比较难的是新算法的研究。 5、研发是自研为主还是通过外延收购等方式来补齐模块？ 答：并购和自主研发并举的方式，有合适的国内外友商也希望能积极达成合作。 6、民用市场规划和布局？重点下游领域？海外竞争策略？ 答：公司选择下游领域的策略：1）有刚性需求而非简单的存量功能替代，特别是有些行业面临着相对剧烈的技术路线变革，就会有新的功能挑战，公司也会有增量型的机会。2）看市场规模，不仅关注行业层级，也关注一些新的方向，例如系统体系级的仿真或者单件零部件仿真等。海外竞争策略还在积极的筹备中。 7、二季度营收的同比高增长是否来源于延迟订单的确认？会是一两年前签的订单吗？全年增长预期？ 答：一二季度公司整体体量较小，二季度营收也就是两千多万，季节性比较强，增速就显得有比较大的波动；公司交付周期是比较短，部分项目都是在二季度完成直接交付了。订单不是一两年前签的，二季度的订单都是 2023 年一季度或者二季度签的订单。全年预期可以看股权激励计划，股权激励目标将作为我们的年度经营目标。请投资者理解计划、预测与承诺的差异，该目标不构成对投资者的业绩承诺。
--	--

	8、销售与研发人员增长规划？ 答：从研发团队来说，公司博士数量从去年底 20 多人上升至 44 人，今年希望打造百人博士团队；销售方面本来就有募投项目，差不多是 50 位销售的体量。上半年人员整体增加量不是特别大是因为做了一些优化。年底希望增加到 300 人左右。 9、研发服务费中技术服务费去年同期由 900 多万下降至 100 万，委外费用的降低是因为仿真产品开发的业务占比降低还是公司倾向于自己完成所有流程？该趋势会长期持续吗？ 答：上半年委外的费用减少不是长期行为，长期公司希望在整个行业生态里边和其他家上下游一起合作的。研发工作有一些项目在去年年底就已经结项了，以及上半年研发人员数量也增加了，所以部分的工作是公司自己来完成的，但从全年和长期来看仍会有委外研发。上半年研发费用同比下降还有个原因在于，人员做了优化，并且新招的研发人员工资目前还没有体现出来。 10、研发项目中的数字孪生和基于模型的系统工程项目，公司参与形式与产品归类？对公司未来业绩拉动作用？ 答：参与方式基本是以公司为总的供应商。这些业务会并入仿真产品开发业务，软硬一体。工业界数字孪生需要数字模型的演化的一些支撑，不可能是静态的，因此需要工程仿真或者说是在物理上的这种仿真的支撑，目前来看这类需求和客户很多，公司能看到很多销售机会，增加趋势也很明显。公司认为该业务会在一定程度上推动公司业绩的增长，但增长水平是否能达到销售软件的增长水平一致还不能判断。 11、水下噪声测试仪和仿真云平台的达产与投产节点？ 答：水下噪声测试仪项目进展顺利。仿真云方面年底会进行公有云的产品，26 年能够实现整个募投的项目。仿真云其实
--	---

	有两部分，一是云原生，软件可以运行在云的架构上，充分享受到云架构带来的优势；二是云服务，在云上面提供软件服务，这两件事是有区别的。云原生方面经过两年内测功能已经成熟，可以向市场推出了，技术上来讲可以以私有云、公有云或者混合云的形式，向企业客户直接提供相对比较复杂的功能的服务，只是还没有正式发布；云服务层面仍需优化产品和用户体验，并且需要建设强有力的运营团队，还需要花一点时间，计划在26年完全实现。 12、研发费用指引？是否还会进行人员优化？ 答：目前没有确切的金额指引，预计相较去年有所增加，主要系人员投入会增加不少，以及还有一些委外研发所致。下半年人员还是也会做一些优化。 13、仿真云平台产品目前有没有在接触的客户或者下游领域？ 答：客户端会从高校用户开始，一是因为公有云可以降低整体费用，高校用户是直接受众；二是希望高校在云上开课，培养用户使用习惯。 14、产品性能相较于国内同行是否有差异化优势？ 答：从性能来讲我们没有国内同行的软件性能数据，但从公开资料看，公司从产品学科覆盖度，研发力度，和自研技术积累等多方面来说目前还是领先。 15、HPC 平台在解决方案上的定位？ 答：它是解决方案的一部分。一是市场上的软件对更大的计算规模，更高的计算精度和更快的计算效率有要求，需要 HPC 平台或者说硬件算力资源的支撑，未来公司很可能提供的是软硬一体的解决方案。二是硬件上在支撑仿真软件方面比较吃力，公司会参与很多，如何使公司自己的软件和一些第三方软件在 HPC 平台达到更好的状态，实际上公司也会提供一些产品和服务。
--	--

	务。 16、公司产品流体、结构、电磁、声学、光学、测控的各自占比？客户端军工领域航天航空、航海、电科的比例？ 答：中报没有分的很细，大致上流体和电磁占 50%，剩下的是结构和声学；客户端航空航天占比会超过 50%。 17、销售费用增加原因？ 答：主要系销售的差旅费大幅增加，相比于去年特殊情况，今年出差非常多。全年来看整体销售费用也将是增加的情况。 18、AI 对公司产品的促进？ 答：1) 数字孪生需要大量用到人工智能，数字孪生需要对一些外部获得的信号或者激励作出响应，由于 CAE 作为一种数值计算方法，其计算时间比较长，很难直接做出响应，因此公司一般会通过机器学习训练一个代理模型来做实时响应。比较典型的应用场景是逆预测的问题，很适合人工智能和工程仿真结合的方式来解决。例如测到某个空间化学成分的量，可以倒过来获得全域的扩散或者分布情况，可以推断切入点。2) 仿真软件本身，例如面对需要迭代的问题，可以通过人工智能，预测它的收敛方向，调整时间步长，来加速迭代过程提高计算速度。3) 在大模型和生成性方向，CAE 会产生大量的工程数据，实验中也会有很多工程数据，也可以用来训练一些人工智能面向不同工程场景的问题，因为目前有很多不能自动化的部分，例如网格确定、收敛、离散都需要人的参与，实际上可以合人工智能技术进行某种程度的可以个性化和自动化的过程。 19、半年报中提到有两个软件已经实现了国产的操作系统和 CPU 的适配，其他软件是否接下来也需要进行适配？ 答：从功能面上来讲，国产适配的这些功能基本上都有了，
--	--

	只是对流体和光学还需要做一些进一步的工作。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及应披露的重大信息。
附件清单（如有）	附件一：《参会人员清单》
日期	2023 年 9 月 5 日

附件一：《参会人员清单》

姓名	公司/机构名称
杨蒙	海通证券
赵阳	安信证券
杨泽原	中信证券
任宏道	中信建投
卢正羽	中航证券
刘鉴	天风证券
陈美风	名禹资产
袁子翔	安信证券
侯吉冉	兴合基金
陶韞琦	浙商证券
曹惠	安信证券
李萍	前海互兴
常雨婷	中邮证券
张浩冉	国信证券
李雅鑫	华安证券
马庆刘	中信证券
哈含章	华润元大基金
耿军军	国元证券
伍巍	国泰君安
章溢漫	上海和谐汇
闫思倩	鹏华基金
雷棠棣	广发证券
王鑫	创金合信
钱佳兴	东吴证券
张鑫荔	嘉实基金
刘忠腾	金鹰基金
赵博轩	民生证券
黄向前	尚诚资产
唐宇萍	鹤禧投资
田祥光	奇盛基金
赵阳	安信证券
张竞元	华金证券
孔厚融	民生证券
潘登	东方阿尔法
刘一哲	中泰证券
谭哲贤	中金公司
李海强	开源证券
王妍丹	财通证券
李璐昕	中国银河证券
谢忱	东方证券
崔航	申万宏源研究

董令飞	汇丰晋信
韩啸锋	鸿道投资
谢成	东方证券资管
王阔钦	景和资产
黄奕景	财信证券
王鑫旸	华福证券
邵伟	健顺投资
杜彩雯	德邦基金
李燕宁	大成基金
王赫	博时基金
欧阳力君	东吴基金
林晓凤	光大保德信基金
曹崢	申万宏源研究
唐月	中原证券
周筱彧	山水私募
汤其勇	长盛基金
王之昊	中金公司
刘雄	民生证券
赵宇阳	华西证券