

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：2023-003

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	公司于2023年5月26日-6月12日组织多场投资者调研活动，采取现场会议以及电话会议形式进行，共计20人参会。具体名单见附件。
会议时间	2023年5月26日、2023年6月1日、2023年6月5日、2023年6月6日、2023年6月8日、2023年6月12日
会议地点	上海市浦东新区五星路676弄27号楼会议室、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
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“索辰”、“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、目前国内企业中是否有竞争对手？ 答：目前，我国 CAE 软件企业较少，相比于国内竞争企业，

	公司自 2006 年开始聚焦 CAE 领域，通过持续的研发积累，已形成一定的相对竞争优势。公司在 CAE 行业内主要还是和国外软件公司竞争。 2、公司与国内竞争对手相比有什么优势？ 答：时间成本是所有同行业公司面临的难题，仿真软件需要大量时间开发和迭代，如果没有十年左右的积累和沉淀很难研发出客户真正能够使用的软件，这是公司的优势之一。同时，公司的上市也为公司提供资金实力，能够吸引优质人才和加快研发进度。 3、公司与国际竞争对手相比有什么优势？ 答：国际竞争对手发展时间久，功能相对广泛。功能方面存在一定差距，公司目前大约完成了 80%的功能对标，但在底层技术上差距不大，甚至从算法层面看是超过一些竞争对手的。公司也有差异化优势，比如，在新能源领域，新的场景需要新的求解器与新的算法，新算法倾向于运用高性能计算，与传统软件的架构思想是有差异的。 4、未来如果有像 GKS（气体动理学格式）这样的新突破，公司会做投入吗？ 答：公司会希望做出投入，对于创新性的东西公司是以开放包容的态度去接触、去尝试的，公司成长过程中也需要不断吸纳新的东西，才能提升市占率、产品成熟度等。 5、仿真计算效率上与国际软件的差距？ 答：同等算力情况下，瞬态问题公司计算快，稳态问题不一定，要看具体情况。部分场景中公司的产品在结果导出速度上会快于国际软件，例如大规模计算，国际软件很少有比较好的高性能集成，这方面公司具有一定的优势。公司在售的产品
--	--

	大多运用的是新算法、新架构，都是有一定优势的产品。 6、公司产品定价与国际竞争对手的差异？ 答：现阶段没有太大的价格差异。随着开发进度，新算法的出现，计算效率的提升，软件功能的增加，产品价格也会相应变动。 7、客户一般什么情况下复购？ 答：公司的软件产品是需要绑定 mac 地址的，一套软件会绑定一个设备，如果客户增加使用数量是需要复购的。公司的产品会持续的进行版本上的升级迭代，推出新功能或者进行旧功能的优化，客户会根据需求购买功能优化过的新版本。 8、公司产品在民用市场会有需求吗？ 答：CAE 软件属于研发设计类工业软件，在航天航空、汽车、电子电气、医疗设备、建筑工程、高端装备、通信等领域均有广泛应用，民用市场也很大的需求，例如在汽车行业需要光滑粒子算法的相关应用，公司的流体力学仿真软件 Aries 具备相关功能。 9、针对民用市场会有在哪些领域重点突破的规划？ 答：针对民用市场，在筹备汽车、新能源等方向上的需求。一方面汽车行业目前在风阻系数方面存在竞争，对仿真软件的计算效率有越来越高的需求；另一方面汽车行业本身具有新的增量市场，相关产业正处在由燃油车往新能源车发展的重大变革时期，相应地就会产生新的需求。对公司来说都是机会，新的算法能够助力计算效率的提升。但尚处于前期阶段，尚未有实际落地业务。 10、CAE 软件在新兴行业会有大的技术创新出现吗？ 答：以汽车行业为例，汽车行业的算法相对比较成熟，但
--	---

	是引入高性能算法对于生产力会有显著的影响，从 CPU 到 GPU 的突破会对于效率有很大的提升。 11、对仿真软件需求较大的客户有自主开发软件的能力吗？ 答：目前没有，客户面临着人才体系建设的问题，招聘渠道更多是校招，缺乏有经验的人才。客户的优势在于开发出来的软件会有充分的实验验证，如果未来公司和客户们能有更深度的合作，对双方来说都有助益。 12、募投资金中提到的营销网络建设部分具体是哪些方向？ 答：公司拟在上海、北京、成都、西安、武汉等七个城市增设营销中心。一方面这些地区客户较为集中，另一方面也聚焦在对口的优质高校，有助于吸引人才。 13、销售人员的背景要求？ 答：销售人员我们要求是理工科背景的，比较少招应届生，应届生会从助理做起，公司还是倾向于有相关行业软硬件销售经验的或者是有行业经验的销售人员。 14、仿真云平台的商业模式？ 答：具体的商业模式公司正在考虑，以云的方式运营 CAE 软件，本质不是卖功能，而是提供算例资源服务。仿真云的目标客户是民用领域的中小企业，可以降低目标群体购买软件的成本。国际上已存在通过 CPU/小时模式收费的案例，公司未来可能会免费试用或者是根据 CPU/小时收费，也可能会依据数据文件存储、模型大小、节点数、计算资源等模式进行差异化收费。 15、细分学科软件的市场需求占比？ 答：目前市场上结构和流体还是主要需求，第三大的需求
--	--

	是电磁,, 剩下的就是其余的细分学科。 16、客户使用产品的过程中, 需要客户提供什么信息? 最终反馈给客户什么? 答: 公司销售的是软件, 客户购买软件后根据使用需求去分析需要什么参数用到软件的什么功能。在销售的过程中, 公司会向客户展示案例, 提供在什么场景下会用到什么功能的相关演示。 17、前处理、求解器、后处理构成一个 CAE 软件, 不同学科软件之间的差异来源于哪个环节? 答: 不同学科之间技术壁垒较大, 既有不同也有共通, 公司也在尽力把不同学科统一到一个大框架内。公司的多学科仿真软件将多学科的仿真工具、流程与知识经验进行集成与管理, 提供多种功能实现各学科仿真的流程化与协同化。不同单一学科仿真软件之间在前处理、求解器、后处理流程中都存在着差异。 18、如何验证软件计算结果的合理性? 答: 一方面是物理正确性, 积累了标准模型的算例, 有标准解和解析解, 在软件开发过程中会通过自动测试来验证; 另一方面对于工程测试来说, 实验也很重要, 公司在嘉兴也有实验基地。另外公司目前接触的领域在国内外也都会有相关研究, 也可以通过对研究领域内的论文进行校验, 来验证计算结果的正确性。 19、收入中有偏硬件的部分? 答: 仿真产品开发, 有软硬件结合的数字孪生项目, 涉及到数据采集、传感器等硬件产品; 也有高性能平台的搭建, 公司的软件能够与高性能平台更好地适配。
--	--

	20、新算法对于原有的老算法是破坏性重构还是逐渐演进式的？ 答：两种都有。 21、测控仿真软件代表产品 Labworks 原理？ 答：公司数字孪生方面的产品逻辑是，仿真本身很难做到实时，用仿真去寻找样本训练机器模型，通过数据采集和数据处理，对数据做实时反应。 22、通用软件和专用软件的差异？ 答：通用软件的物理模型适用于各种装备，有共通点的问题可以用通用软件来解决，但是细致到细分方向，比如航空发动机喷油的喷嘴问题，研究颗粒度更细致的时候，就需要专用软件。 23、数字孪生项目具体情况？ 答：数字孪生项目包括物理样机和虚拟样机，虚拟样机主要是性能仿真，物理样机主要是进行数据采集。 24、CAE 企业需要在 CAD 上有积累吗？ 答：CAE 和 CAD 都需要构建几何模型，但是两者并不存在依赖关系，现阶段国内大部分企业将 CAE 作为验证工具使用，通过 CAD 详细设计完成后使用 CAE 仿真，得到仿真结果后再做一小部分实验，但是详细设计完成后整体设计改动空间不是很大。最能发挥 CAE 效果的其实是在概念设计阶段，能根据仿真结果优化设计方案，这个时候并没有 CAD 模型，在这样的产品生命周期最早期使用 CAE，需要很强的建模核心。 25、客户需要告知清晰的需求定义吗？ 答：客户如果 CAE 软件使用较多，只要提出需要什么功能，我们就能对应提供。也有可能需要跟客户讨论面临的具体工程
--	--

	问题，给客户建议需要用到什么模块，提供配置建议。以上两种情况都有，我们的销售过程就是做产品匹配。
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 6 月 19 日

附件一：《参会人员清单》

姓名	公司/机构名称
刘庆祥	交银施罗德基金
李哲超	中国人保资产
周佳莹	宝盈基金
文锡炜	中信证券
张清源	中信证券
赖金泽	温州富途
张志杰	上海深积
李德辉	摩根基金
陈弘毅	泰康资产
陈飞	朱雀基金
唐铭延	朱雀基金
黄盼盼	上海宁涌富私募基金
张乐	上海彤源投资
许鹏飞	弥远投资
樊力谨	广发基金
姜冬青	广发基金
肖艳华	民生通惠
张益峰	翊安投资
赵高尚	沅杨资产
陈凯艺	趣时资产