

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：2023-008

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 <u>线下交流会</u>
参与单位名称	公司于2023年9月14日接待了中邮证券和银华基金，参加了华泰证券的工业软件论坛小范围交流。 公司于2023年9月15日接待了申万宏源和银河基金。
会议时间	2023年9月14日、2023年9月15日
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘：谢蓉女士 董事：毛为喆先生 证券事务代表：吴味子女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司基本情况介绍 对 CAE 整体市场和行业，及上海索辰信息科技股份有限公司（以下简称“公司”）发展历程和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。 相关问答内容：

	1、公司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，而是提供算力资源服务。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。 2、与国外厂商在功能模块上的差距是怎样的？ 答：国外竞争企业经过数十年的发展，在 CAE 领域拥有完善的功能模块，并在海量客户的使用中，形成了丰富的算例库、数据库，软件有着较好的成熟度。相比之下，公司产品在功能模块上与竞争对手仍然存在差距，尤其是在电磁、光学、测控等学科。同时，公司经过多年研发，虽然在流体、结构、声学等领域的功能模块相对丰富，与国外同行的差距较小，但公司的部分功能模块研发成功后，客户实际应用的场景相对少，没有形成丰富的算例库，应用场景和算例有待提升。 3、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。 4、军工转民用市场拓展是否有难度？困境在哪里？ 答：从技术和产品来看没有难度，但民用是一个存量为主的市场。我们会重点关注这个市场中的增量部分，例如新涌现
--	--

	的工程问题与应用场景，对更高计算效率、更深层本土技术支持等方面的需求。 5、在民用领域现在市场占比怎么样？未来计划如何拓展？ 答：目前索辰民用领域市场占比较低，计划发展民用领域的上下游合作伙伴，以及推广仿真云来大力发展民用客户。公司非常重视民用市场。 6、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。 7、专用软件的需求是怎样的？国内现在是否有做专用仿真软件的？国外呢？ 答：专用软件的开发是建立在通用软件基础之上的，是结合了通用软件的核心物理算法和专用应用领域的工程技术，所开发形成的用于特定领域的专用仿真软件或模块。专用软件的需求量很高，目前大多数国内企业还处在通用软件开发阶段。国外是一个普遍的现象，许多大型复杂装备的企业都会自己研发专用 CAE 软件。 8、国内企业中是否有竞争对手？ 答：国内也有很多对 CAE 自研的公司，从行业上来看我们都是同一条赛道的友商。从目前的市场看，我们现在面对的主要竞争对手还是国外厂商，后面随着国内整体行业发展，我们
--	--

	也希望更多国内企业加入这个赛道，建立完善行业生态。 9、今年公司对营收的预期是什么？ 答：公司 2023 年实施的股权激励计划，确定的营收目标触发值是三年复合增长率 30%，目标值是复合增长率 40%。公司预计今年有比较大的机会实现目标值，公司的营收存在明显的季节性特征，大部分都集中在第四季度实现。提醒投资者注意计划、预期和实际情况可能产生的差异，注意投资风险。 10、公司跟超算中心是否有合作？ 答：公司的主要客户为军工单位及科研院所等，国家超级计算无锡中心、中国科学院及其下属单位是公司的重要客户。
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）	
日期	2023 年 9 月 15 日