

证券代码：301302

证券简称：华如科技

## 北京华如科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	泰康基金：薛小波、游涓洋；开源证券：刘逍遥；国信自营：彭星煜；明世伙伴基金：黄鹏；浙商证券：张建民、杨雷；广发基金：冯聘；中金资管：冯达；华创证券：戴晨、罗泽兰；华安证券：邓承佺；中航基金：陈周飞；中航证券：李博伦；中信证券：于聪；国寿安保基金：谭峰英、严堃。	
时间	2022年9月26日-28日	
地点	公司会议室	
公司接待人员姓名	董事会秘书：吴亚光 证券事务代表：董莹莹	

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>北京华如科技股份有限公司成立于 2011 年，公司以军事仿真为主线，依托平台、模型、数据三大基础工程，紧贴作战实验、模拟训练、装备论证、试验鉴定、综合保障的仿真需求，开展产品研发和技术服务，形成一系列面向部队、服务打赢的军事仿真应用产品。</p> <p>华如科技坚持以军事仿真为主线，围绕军事仿真业务应用需求，开展建模仿真、虚拟现实、大数据和人工智能的技术创新和研发，积极将成果转化推广应用到国民经济建设领域，依托平台、模型和数据三大基础工程建设，以实现军事仿真能力的整体升级提高。公司依托三大工程的成果，围绕五类应用，基于当前军队作战训练的共性需求，并结合我军特色，向客户提供切合其业务特点的货架应用产品。公司目前已打造完成海空联合作战实验系统、伞降模拟训练系统、舰艇作战指挥模拟训练支持系统等数十款应用产品，产品库的品种门类稳步扩大，产品性能和使用体验持续提升，能够逐步满足各层次各领域的仿真应用需求。</p> <p>未来，华如科技将以服务军队、强盛国防为根本目标，坚持走国产自主可控的创新道路，遵循国家发展战略，加强创新研究和市场开发力度，实现产品横向覆盖联合、陆、海、空、天、电、网等领域，纵向覆盖信号、系统、体系各个层次仿真需求，打造从需求—设计—仿真—评估迭代深化的全生命周期产品线，并努力成为国内军事仿真的领军企业和行业标准制定者。同时，公司将积极拓展民用市场，将军</p>
---------------------------	--

事仿真市场的成果转化到交通物流、城市管理、应急响应、电力、金融等国民经济领域。

## 二、互动交流，内容如下：

### 1、公司主营业务概述？

公司以军事仿真为主线，依托平台、模型、数据三大基础工程，紧贴作战实验、模拟训练、装备论证、试验鉴定、综合保障的仿真需求，开展产品研发和技术服务，形成一系列面向部队、服务打赢的军事仿真应用产品。

### 2、公司主要客户群体？

公司主营业务为仿真产品销售和仿真技术开发服务，主要客户群体为军队研究院所、军事院校、试验训练基地、作战部队以及国防工业企业等。在军方需求增长的大背景下，公司技术积累带来的核心竞争实力的提升促进了业务的快速发展，公司服务的客户数量从 2018 年度的 100 家左右增长至 2021 年度的接近 200 家。

### 3、国内仿真行业市场规模分析？

中国仿真市场的总体规模近年来逐年增长。从产业规模角度看，系统仿真市场呈现了高速增长性、广泛扩展性等特征，尤其是在军工、交通、教育、通信、医学、能源等行业改革发展的强劲需求拉动下，系统仿真行业规模呈现了大幅扩张态势。部分招投标项目信息可以参看全军武器装备采购信息网（<http://www.weain.mil.cn>）及军队采购网（<http://www.plap.cn>）等网站。

### 4、公司产品的核心竞争力？

公司以服务军队、强盛国防为根本目标，坚持走国产自主研发的创新道路，公司自主可控的核心技术包括军事仿真建模技术、仿真引擎技术、模型数据管理技术、分析评估技术、仿真实验设计与管理技术、动态分布交互技术和精细化展示技术等，基于该等核心技术，公司为军队和国防工业企业提供技术开发和软件产品。

#### **5、公司的基础软件产品主要包括哪些？**

公司的基础软件产品可以分为平台、模型、数据三类，基本覆盖了需求、设计、开发、运行和仿真后处理等军事仿真全生命周期和全方位功能需求。其中，平台类软件产品包括可扩展仿真平台（XSimStudio）、分布式支撑平台（Link Studio）、联合试验训练支撑平台（LORIS）、云仿真平台（X SimCloud）、体系建模软件（SysPrime）、战斗仿真平台（BattleSim）、分布实时仿真支撑平台（RTSim）等；模型类软件产品包括仿真模型（XSimModels）、三维模型库（X3DModels）、智能模型库（AIModels）等；数据类软件产品包括慧云平台（DataStudio）、分析评估平台（AESTudio）等。

#### **6、基础软件产品的功能？**

基础软件产品是仿真系统开发和运行的基础工具软件，在仿真系统的需求、设计、开发、运行和仿真后处理等全生命周期的不同阶段发挥作用。基础软件产品作为“开发平台”，在应用软件的开发过程中起到核心作用：一是大幅度减少应用软件的开发工作量；二是提高应用软件的开发效率，为后续开发提供标准规范；三是提高应用软件的运行性能。

## 7、仿真技术的发展趋势？

从仿真技术的发展现状来看，目前世界各国均认识到仿真技术在军事领域的巨大作用，将军事仿真领域的竞争视为现代化战争的“超前智能较量”，并把建模与仿真看作“军队和经费效率的倍增器”和影响国家安全及繁荣的关键技术之一。军事仿真系统成为研究未来战争、设计未来装备、支撑战法评估、训法创新和装备建设的有效手段，并贯穿于武器装备的体系规划、发展论证、工程研制、试验鉴定与评估、作战使用研究、综合保障直至报废的全生命周期。

## 8、公司主要产品和服务情况？

公司提供的服务及产品包括技术开发、软件产品、商品销售和技术服务四大类。

(1) 公司提供的技术开发是以军事仿真系统的定制开发为主，辅以虚拟现实和数据应用系统开发。技术开发主要针对客户个性化需求，基于基础软件产品为用户定制研发其需要的应用系统。

(2) 公司提供的软件产品包括基础软件产品和应用软件产品。

(3) 公司商品销售业务涉及的商品包括专用设备（如伞降模拟器、实兵交战训练器材等）和通用设备（如计算机、服务器、存储设备、显示设备等），其中专用设备的销售占比较高。

(4) 技术服务包括公司为客户提供系统建设的方案咨询、应客户需求为其项目执行（如演习训练）提供技术保障、向客户提供先进仿真技术培训等。

## 9、公司的市场地位、技术水平及特点？

公司自 2011 年设立以来，始终以军事仿真为主营业务方向，坚持打造以军事仿真为主的产品和服务生态圈。在市场覆盖、重大项目参与、品牌等方面，公司形成了较为领先的市场竞争地位。从军事仿真市场细分看，公司做到了从战略、战役、战术、系统、信号仿真市场“从天到地”各仿真层级垂直全覆盖；从作战实验、模拟训练、装备论证研制、试验鉴定到综合保障各应用领域横向全覆盖。从军事仿真的用户看，对于军方，公司做到了从军委、战区、各军种、军科、国防大学和国防科技大学的全覆盖；对于国防工业部门，做到了航空、航天、电子、船舶、兵器和核工业的全覆盖。

## 10、公司所在行业的竞争态势？

总体来看，在军事仿真行业内部主要有两类竞争主体：第一类是体制内单位，如军队的科研机构、研究院所和国防工业企业等；第二类是民营企业。国外企业受军事仿真技术保密限制，较难以直接参与国内军事仿真领域的竞争。

## 11、公司存在哪些竞争优势？

公司的竞争优势主要体现在三方面：第一，技术及产品优势，主要包括技术实力备受认可、产品体系全域覆盖且自主化程度高；第二，人才及团队优势，主要包括团队人员稳定、团队经验丰富、研发梯队储备充分；第三，客户优势，主要包括客户全覆盖优势、客户黏性优势。

## 12、公司 2022 年度上半年的经营业绩情况？

公司 2022 年度上半年实现营业总收入 1.53 亿元，同比增长 82.06%；实现归属于上市公司股东的净利润-0.37 亿元，同比增长 30.44%。

### **13、公司研发投入情况？**

公司长期深耕军事仿真领域，积累了丰富的行业知识和坚实的技术积累。2019 年度至 2021 年度，公司各年研发投入保持持续增长，分别为 7,121.17 万元、10,081.46 万元和 13,492.35 万元，持续研发投入相应形成众多技术成果，截至 2022 年 6 月，公司已形成计算机软件著作权 389 项、专利权 58 项。

### **14、公司的毛利率整体波动情况？**

2019 年度至 2021 年度，公司营业收入分别为 31,985.63 万元、52,634.99 万元和 68,641.78 万元。综合毛利率分别为 71.27%、57.25%和 59.14%。综合毛利率降低系商品销售收入占当期总收入比例上升所致，但是同比各年度技术开发、软件产品、商品销售、技术服务的单个类别收入，毛利率波动相对较小。

### **15、公司收入是否有季节性特性？**

公司客户主要为军队和国防工业企业等单位，客户项目实施具有较强的计划性，通常采用预算管理制度，一般上半年主要进行项目的规划及预算审批，下半年主要组织进行订单签署、项目验收及付款，其中第四季度项目交付和验收相对较多。因此，公司通常上半年收入较少，下半年尤其是第四季度较多，主营业务收入及业绩具有明显的季节性。

### **16、公司获取订单的模式？**

	<p>公司主要通过招投标（公开招标和邀请招标）、竞争性谈判、单一来源采购的方式获取合同订单。2019年至2021年，公司通过招投标（公开招标和邀请招标）的方式获取合同订单占比为71.08%。</p> <p><b>17、新成立的子公司北京小如文化科技有限公司主营业务范围？</b></p> <p>公司出资设立北京小如文化科技有限公司（全资子公司），以华如科技积累的虚拟现实、人工智能、大数据等技术为基础，专注军事仿真技术成果在民用文化领域的转化，致力于文化科技产品研发及数字内容生产，积极开拓文化旅游、游戏电竞、健康体育、影视动漫等数字创意应用方向，开展网络游戏研发与运营、精品IP培育与推广、主题乐园建设与管理、文创产品设计与生产等业务，逐步发展成为以精品IP为核心的泛娱乐产品生产商和运营商。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022年9月28日</p>