

证券代码：301213

证券简称：观想科技

四川观想科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	详见附件
时间	2022年09月29日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长/总经理：魏强先生 董事/副总经理：易明权先生 董事/副总经理/财务负责人：王礼节先生 副总经理/董事会秘书：易津禾女士
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>魏强董事长就公司基本情况、发展规划、经营情况、核心产品技术及企业文化等方面进行了详细介绍，互动交流的主要问题如下：</p> <p>1. 公司在军事仿真板块的业务规模有多大？公司的软硬件是否为封闭式模式？公司硬件可否支持其他军工厂商的基础软件？</p> <p>答：公司对军事仿真的定位是作为装备数字化和数字化装备，即数字孪生、装备数字化工程生态中一个指向。整个市场发展面临革新，现在主要是面向实兵对抗、红蓝对抗、战术推演方向等，是基于已有事物的仿真。下一步将是基于未知状况的虚拟仿真，类比于兰德数据公司，市场前景非常好。公司在该板块积累了大量技术，包括不限于展现手段、评估模型、求解器生成、未来推演等，并建立储备一些实际的数据框架基础。预</p>	

计在十四五期间，公司第二个生态即装备数字化工程（或数字孪生）将成长为另一个主要业务方向，但和今天所定义的军事仿真业务还是有很大的区别。应该是更贴近于实战，更贴近于综合数据使用和驱动的军事仿真业务。

公司在面向未来的新定义和新需求的仿真、推演、评估，坚守保密底线和保密基础的前提下，我们采用open-style生态发展方式，而不是封闭式模式。

公司是最早一批在国内军工行业以“软件定义装备”，“软件定义网络”的企业，公司软件和硬件都是开放式柔性架构，即硬件平台支持广大软件生态，公司软件产品支持广大硬件基础。

2. 公司板卡级硬件产品是需要装在作战单元上吗？数据怎样传回数据中心？怎么实现全生命周期管理？

答：公司产品遵循两大理念。一是，奉行“软件定义硬件”，硬件平台是载体、软件是灵魂。二是，通用技术专用化，柔性的信息系统架构。这也是具备全球先进性和未来发展前瞻性的体系架构。

具体到产品交付形态，第一种方式是以软件形式直接交付客户，并形成相应的解决方案；在解决方案方面，公司具备特点和优势，特别在装备维保方向，公司保持紧跟部队发展需求。我们为部队提供整套的解决方案，而不是单个产品、单个模块或组合。第二种方式是按照部队或我们解决方案里所需要的硬件、网络和存在模式，把软件加载在硬件上交付给客户。这个硬件平台可以为整机或板卡，核心功能都是由软件和硬件共同完成，为整个解决方案或系统提供服务。

3. 公司的主要客户是部队还是总体单位？

答：从需求角度来讲，公司主要以满足部队需求为核心牵引，以形成战斗力、保证打赢为核心，交付路径分为直接交付和通过总体单位交付两种。

4. 公司产品为高度定制化产品，在研发周期、交付周期方面是怎样的？项目之间是否存在通用的产品或技术？公司市场开发做的如何？

答：公司在技术研发和产品研制的过程中，奉行“通用技术专用化”

思路，在这一基础下，采用柔性化架构和软件定义硬件、定义网络的技术理念。公司在通用的、基础的架构部分，与社会科技水平保持同步，同时公司非常注重技术迭代，以此不断提升产品、技术的稳定性、可靠性和经济效益。针对客户的特殊需求或者特殊的部署环境要求，公司对软件做具体适配和调整。这一“机型系统加定制开发”模式已经非常成熟，长期保证了技术成熟度的不断增长，和与客户个性化需求的适配。

5. 公司在军贸领域是否有目标客户？是否计划配合其他军贸产品配套出口？

答：目前为响应国家号召“武器装备要走出去，要在国际市场上形成竞争力，反过来促进我国的武器装备的成熟和发展”，公司积极布局军贸领域，积极和主流、传统军工外贸企业，如保利科技形成深度战略合作。目前主要是配套，为出口的装备提供健康管理、保障系统、训练系统和业务管理系统，为其提供软硬件平台和保障服务。目前工作有一定的实质性积累和前瞻性拓展，相信这一板块有较好发展前景，请大家持续关注。

6. 公司位于四川，但公司收入主要来自华北地区，造成这一现象的原因是什么？是否今年的主要收入还是来自于华北地区？

答：纵观我国军工行业发展，西南片区主要作为大后方。观想科技本部位于四川成都，也是公司的研发中心。而公司面向全国多个军兵种的客户，核心业务就是针对部队核心需求形成整体解决方案，需要我们参与到整体论证、整体设计，这部分工作一般在总部（北京）开展。而产品交付地域上以部队的部署要求为准，比较随机，没有特定规律。只是签约单位一般为十大军工企业，大多总部在北京。

7. 公司在半年报中披露今年上半年因为项目未验收导致收入和成本均有所下降，公司的整体毛利率较去年同期下降12.64%，导致毛利率下降的原因是什么？

答：一方面是，公司利用疫情间隙，加大研发创新，持续迭代；第二方面，由于交付过程速度放慢，导致个别成本损耗有一定增加。

8. 公司今年下半年在手订单情况如何？

答：根据军工行业特征和公司十多年经营情况，订单主要集中在第

三、第四季度产生，今年也不例外。公司在手订单情况整体正常，呈稳中有升态势，前期筹备工作将陆续于三、四季度落地。

9. 公司上半年几乎没有智能武器装备管控模块的收入确认，主要原因是什么？如果后续疫情持续，对公司造成的影响会有多大？

答：因受疫情影响，部队多处于封闭备战状态，包括测试演训等，交付变慢，整个周期拉长。

从目前看，国家非常积极应对疫情。短时间内，疫情对公司有一定影响。长期看，没有太大影响。国家“强军备战、保证打赢”的整体战略，预示总体体量持续发展。

10. 公司预计四季度和明年上半年的订单及收入情况如何？

答：整体情况是稳中有升。因为整体大环境较有利于公司业务，和公司主业的耦合度较高，尤其信息化在强军备战的任務里面是主要的建设方向，公司订单数量和交付效率将进一步提升。同时，公司持续迭代的新的技术也是对未来订单的有利保障，是新的气象。

11. 公司的装备全生命周期管理这一项业务产品，它的采购周期和节奏是怎样的？

答：维保业务的周期相对于装备的科研、订购来讲要短一些，正常情况一个订单从计划到落地一般在一年到一年半时间。

12. 对于不同军种，全寿命周期管理的单台设备，能够对应多少台不同的一些武器装备？

答：对应关系上没有强规律性，与装备作战性能要求和在不同军兵种在任务中扮演的角色有关，具体对应数量由于涉密，不方便披露，敬请谅解。

13. 公司对于明年新业务新装备的主要规划？

答：公司明年会在以下几个业务方向上有大幅提升：（1）AI智能：现在全军正提升整个装备和任务过程的智能化程度。公司也正积极储备和布局数字化向智能化的演变，为部队提供更好的服务支撑，预计明年会有项目落地和收入体现。（2）虚拟现实业务：公司正在积极布局，如实兵演训、现场作业保障、实验演训等，该业务技术储备，预计明年能够形成

小批量试用状态。（3）智能武器平台：特别是武器装备的大脑，预计明年可形成落地订单。（4）智能弹药生态：明年预计会有突破性进展。

公司作为民参军企业，除了考虑经济效益，还有极强的国防使命，强军备战是我们的终极使命和最高指示目标，希望明年可以看到观想科技在这方面有更多的的建树和发展。

14. 公司财报研发费有一项是一个委托研究费，想了解一下未来会不会转化成公司的一个收入？

答：作为新形势下民参军企业，自身负担不宜过重。我们是按照新型企业“小核心大外围”的运营模式组建生态。这一经营理念和模式的生态建设在新一代信息技术领域尤其重要。公司的委外合作就是建立生态，积极发挥行业里带头作用。委外主要基于三个考虑，一是行业专业性的考虑，二是专项技术的成本的考虑，三是专项技术的发展方向的考虑。整体保持平稳发展，适应企业的发展需求。

15. 请介绍一下公司研发人员变动情况？

答：公司核心研发团队非常稳定，部门经理以上的人员任职时间均超过10年，中层及以下基层干部任职时间大多在三年以上。另外，基于行业特征，部分基础技术人员会通过工作变换来积累自己的技术基础。公司整体保持了行业同水平的员工变动比例。公司核心骨干都非常努力，不光为企业发展，更重要的是拥有国防情怀，为国家繁荣富强、我军战斗力提升而贡献力量。这是一支稳定、有力量的队伍。

16. 公司是否收到关于军品业务免征增值税政策取消的新政策通知？公司增值税退税金额占盈利的比重是多少？

答：公司一向积极纳税，注重提升自身企业竞争力和毛利水平的同时，坚决履行好社会责任，历来坚持是否免税不会与企业业绩强相关，保持良好的纳税信誉，某种意义上也是企业文化和企业价值观的核心理念之一。具体免税金额占比目前没有统计，可参照相关披露财报。

17. 请问公司何时开始参与到军品配套行业，主要发展历程及经历了一个怎样的周期？如有新的竞争对手想参与进来，需要多长周期才能实现？

答：第一，从发展历程看，公司核心团队从2003年开始为军队提供服务。2007-2008年，国家积极鼓励民营企业参与到军队科研建设，2009年，观想科技应运而生，迅速取得从事军品业务的各项资质，积极稳妥开展业务。在上市的同一年（2021年），公司取得GJB5000的体系认证，标志着企业核心研发和竞争力，得到了整个行业的高度认可。

第二，作为中华民族和中华儿女，我希望国家军民融合，企业都能够蓬勃发展，我们才能实现民族的伟大复兴，希望有广大的有志之士参与到军工业的发展。但身处企业当中，竞争不可避免，公司的竞争策略是注重并长期坚持技术的积累和发展，公司的管理层大多是技术背景出身，技术人员占企业70%以上，在技术的笃定发展和稳定积累上有先天的血统。另外，我们是真正意义上从部队一线的实际需求和打磨中成长起来的企业，对对客户需求的掌握、产品保障使用和能力形成方面，我们有很强的竞争力。

第三，企业注重新的运营模式“小核心大外围”，公司人员总数不多，致力于主业发展，不搞盲目扩张，集中有限能力，做强主业。我们的初心和笃定的目标在当前经济环境下也是很好的竞争点。我们坚信，在备战打赢的大背景下，观想科技一定会跟随国家的强大和发展不断壮大发展。

18. 请问观想科技的核心竞争力体现在哪些方面呢？

答：首先，公司的经营理念、技术理念、国防发展理念与时俱进；其次，企业“小核心大外围”的发展模式及定位准确；另外，企业所处赛道在军工板块发展速度快；最后，企业在技术方面不断积累，包括AI、虚拟现实、区块链、智能武器平台、抗干扰等都有大量技术储备。这四方面构建了企业强有力的竞争实力。

19. 请问公司的主要竞争对手有哪些？通过今年俄乌战争，公司在抗电子战能力与抗干扰能力方面有哪些领先对手的优势？

答：在大军工行业里，公司主要面对的竞争来源于主流国家队军工企业，作为民参军企业，我们还有很长的路要走。但在装备保障信息化这一细分领域，作为从一线部队摸爬滚打过来的企业，观想科技定位精准，具

备较强的领先性。

公司在抗电子战和抗干扰能力建设理念是强化解决方案，弱化相关材料和技术体制。基于系统工程理念，运用好我国的产业基础和成本优势。

20. 公司管理和销售费用率未来的变化趋势？

答：公司一直严格管控管理和销售费用，崇尚精简节俭，保持创业心态，不乱花投资者的钱。力争让企业每一分钱都是为国家备战打赢贡献力量，为投资者提供更好的回报，实质性改善员工福利待遇及研发环境。公司坚持“小核心大外围”理念，进一步减少成本消耗，保持公司良好的毛利率和净利率，保障投资者利益，体现企业核心价值。

21. 公司前5大客户的占比较高，和客户的绑定程度或者粘性如何？

答：公司客户的粘性强，但不代表依赖性强。军工行业业态中，观想科技的客户集中度不算很高，我们服务于多个军兵种，每年服务的部队有数十家，每年新增的部队有20-30个，较为分散。因为统计等要求，可能多个客户被合并归集为一个单位。

附件清单 (如有)	详见附件
日期	2022年09月30日

附件：与会人员名单（排名不分先后）

序号	机构名称	姓名
1	华安证券	张雨辰
2	红塔证券	陶航
3	照月投资	简洁
4	励京投资	喻世潇
5	铂润投资	史现省
6	中金公司	侯若兰
7	尚诚资产	杜新正
8	照月投资	黄柏森
9	桐凤私募	张永胜
10	长江证券	李凯
11	金光紫金	李润泽
12	安卓投资	钟平昌
13	红塔证券	周明
14	红塔证券	朱泓学
15	铠泓投资	蔡曦
16	弦高资管	罗宏翔
17	红塔证券	崔源
18	理凡投资	潘云海
19	国弘私募	邱晓云
20	中金公司	李孟菲
21	掌赢投资	刘小华
22	尚近投资	赵俊
23	壹宸投资	曹志平
24	拓翔投资	王金平
25	玄同资管	袁益桢
26	诚协投资	朱玲妹
27	中信证券	李洁
28	中金公司	张晖
29	国泰君安	胡林云