

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：2022-008

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>财通证券：杨焯、王妍丹；江信基金：王伟；汐泰投资：陈梦笔；南方基金：罗安安；信泰人寿：武浩翔；中信建投基金：赵坚；信诚基金：邹伟；中银资管：肖宛远；中邮人寿：朱战宇；星石投资：陈启腾；国金基金：陈恬；华富基金：范亮；凯丰投资：田明华；中邮基金：王梁；丰岭投资：李涛；中亿投资：白福浓；信诚基金：王优草；中金资管：周文菁；百嘉基金：黄超；东方阿尔法基金：潘登；博时基金：田俊维；国君资管：肖凯；上银基金：李焯圻；建信理财：何航；兴业基金：姚明昊；华创资管：孙元；万联资管：张士伟；华商基金：郭鹏；民生加银基金：李君海；长城基金：余欢；建信基金：杨荔媛；富安达基金：杨红、龙海敏；中金基金：杜超禹；诺德基金：周建；中邮基金：周楠。</p>

时间	2022年11月8日-11月10日
地点	线上会议
公司接待人员姓名	董事会秘书：吴亚光
投资者关系活动主要内容介绍	<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>公司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</p>

次各领域的仿真应用需求。

未来，公司将以服务军队、强盛国防为根本目标，坚持走国产自主可控的创新发展道路，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，将军事仿真市场的成果转化到交通物流、城市管理、应急反应、电力、金融等国民经济领域。

## 二、互动交流，内容如下：

### 1、公司掌握的核心技术具体包括哪些？

公司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。

### 2、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（LinkStudio）、联合试验训练支撑平台（LORIS）、云仿真平台（XSimCloud）、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。

### 3、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。

#### **4、请问公司的基础软件和应用软件产品是否可以独立销售？**

基础软件产品既是公司对外提供技术开发的基础工具，也可以作为产品直接销售给客户，支撑客户完成仿真系统的研制和开发。应用软件产品是公司根据客户群的共性应用需求，在基础软件产品的基础上进行应用模型和应用软件组件的研发，最终集成为直接能支撑用户应用的应用软件产品。基础软件或应用软件产品均可以独立销售。客户根据其不同需求自主决定采购何种软件产品，不存在必须捆绑销售的情况。

#### **5、请您介绍一下公司未来产品与业务发展规划及拟采取措施。**

公司未来几年，产品发展要配合市场发展，从覆盖范围、目标受众、功能性能等各方面全面提升，产品结构从当前以“基础软件产品为主，应用软件产品为辅”向“以应用软件产品为主”转变，尤其从满足军队一线部门、国防工业生产厂商和民用用户出发，从四个方面下功夫：一是全，围绕与仿真项目相关的需求—设计—仿真—评估迭代深化的全生命周期，补齐各个阶段的产品；二是深，从当前主打的任务级仿真，向上延伸到战

略级仿真，向下延伸到系统和信号级仿真；三是精，提炼用户进一步的需求并将新技术的研究应用力度集中在这些需求上，使产品更贴近用户需求，功能性能领先于国内同行业企业，与国际领先水平同步或接轨；四是加大应用软件产品的研发力度，未来两年内，力争在每个行业方向上至少形成2款以上的应用软件产品并形成应用软件销售产品收入。

**6、请您介绍一下公司未来的市场发展规划及拟采取措施。**

稳步提高既有目标市场份额，实现军用科研院所、院校和试验训练基地，以及国防工业研究院所占有的市场占有率逐年提升；拓展军队一线部队和国防工业企业市场，在模拟训练器材和信号及器件类仿真市场取得实质性突破，实现经营模式升级，从科研环节收入为主向科研与生产环节收入并重转变；拓展民用市场，五年内实现民用市场营收在公司总营收中占比的不断提高。按照这一规划，将从几方面提高市场拓展效率：一是改进市场营销模式和手段，从传统平面媒体和展会向自媒体平台和专业学术兼展览类转变，提高公司和产品的知名度；二是改进销售模式，进一步改进当前“行业+区域”的分工模式，按不同产品服务的目标客户类别进行细化

分工，大幅提高销售效率；三是大力拓展当前空白和弱勢市场，包括军队的一线部队、国防工业的生产厂商和民用市场，实现公司市场覆盖面显著扩大。

#### **7、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。

#### **8、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。

#### **9、公司 2022 年第三季度的经营业绩情况？**

公司 2022 年三季度实现营业收入 3.96 亿元，同比增长 53.96%。归属于上市公司股东的净利润 1582.86 万元，同比增长 155.57%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1094.03 万元，同比增长 133.73%。

#### **10、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。

#### **11、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。

#### **12、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。



### **13、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。

### **14、全资子公司“北京鼎成智造科技有限公司”主营业务？**

公司依托军事仿真技术，建立“鼎成智造”子品牌，将建模仿真、人工智能、大数据、虚拟现实等技术快速应用转化到工业领域，面向复杂系统多学科协同设计与仿真试验，打造 TSIM 工业数字孪生系列产品。产品服务于复杂装备的设计、制造、测试和运营全生命周期，提供体系架构建模、虚拟样机设计、系统测试验证、装备虚拟实训和运营规划决策等平台工具和一揽子解决方案。TSIM 工业数字孪生系列由 5 款产品组成，分别

	<p>是：体系架构建模平台（TSimSE）、装备虚拟样机平台（TSimVP）、运营规划仿真平台（TSimOP）、半实物仿真平台（TSimRT）、装备虚拟实训平台（TSimXR）。TSim系列产品将专注于运用建模仿真手段，构建复杂系统的数字孪生，助力推动自主可控仿真产业整体升级和转型发展，为工业数字化贡献自己的力量。</p> <p><b>15、新成立的子公司北京小如文化科技有限公司主营业务情况？</b></p> <p>北京小如文化科技有限公司主营业务围绕国防科技教育、军事主题乐园、军武题材游戏和创新产品研发展开，目前各个业务方向已有相关成果，相关产品将陆续发布推出。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 11 月 10 日