

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：2024-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	具体名单见附件。	
会议时间	2024年04月26日 15:00—16:00	
会议地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董秘：谢蓉女士 副总裁：孙扬先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书谢蓉女士对上海索辰信息科技股份有限公司（以下简称“公司”）2023年度及2024年度一季度业绩基本情况介绍如下：</p> <p>2023年度经营情况</p> <p>收入端：2023年全年，公司营业收入为【32,038.14】万元，上年同期为【26,805.23】万元，同比增加19.52%；</p> <p>利润端：2023年全年，公司归母净利润为【5,747.70】万元，上年同期为【5,377.12】万元，同比增加6.89%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润【5,169.47】万元，上年同期为【2,682.35】万元，同比增加92.72%。</p>	

收入结构：工程仿真软件业务部分收入全年度占比约 59%，仿真产品开发占比约 41%，工程仿真软件业务依旧是公司业务发展的重心。

毛利端：2023 年全年主营业务整体毛利率 69.64%，较上年同期增加 6.23 个百分点。

费用端：销售费用本年为 2,030.51 万元，较上年同期增长 68.09%；管理费用本年为 3,795.46 万元，较上年同期增长 34.42%，这些绝对金额都比较小，变动主要系职工薪酬增加所致。绝对值比较大的研发费用端，今年我们全年研发投入金额达到 1.05 亿元，同比增长 20.14%，占 2023 年度营业收入的比例为 32.85%。

我们一直致力于打造顶尖的研发团队，截止 2023 年底在职员工数量为 316 人，其中研发人员数量为 202 人，研发人员数量占公司总人数的比例为 63.92%；研发人员中，具有硕士研究生以上学历的人员占比达到 62.87%，年龄在 40 岁以下（不含 40 岁）的人员占比达到 76.24%，研发人员的学历结构和年龄结构均进一步优化，公司的人才聚集效应不断显现。未来也会持续引进领军级人才，优化人才结构，提升团队质量。

现金流：经营活动产生的现金流量净额为 -5,715.50 万元，较上年同期降低了 5,808.16 万元，主要系支出的经营活动现金流量增加所致。

投资活动产生的现金流量净额为 -9,650.23 万元，主要系本期新增了阳普智能和南京国鼎的投资所致。

筹资活动产生的现金流量净额为 221,049.14 万元，较上年同期增加 219,936.93 万元，主要系本期公开发行股票募集资金所致。

【2024 年一季度经营情况】

收入端：2024 年一季度，公司营业收入为【3186.42】万元，上年同期为【714.10】万元，同比增加【346.22】%。

利润端：2024 年一季度，公司归母净利润为【-2126.80】万元，上年同期为【-1951.16】万元。

现金流：经营性现金流量净额来看，2023 年一季度为 -7,105.98 万元，2024 年一季度为 -3,638.47 万元。拆分来看，主要原因是今年一季度回款情况比较良好。公司一季度销售商品、提供劳务收到的现金为 4,855.27 万元，去年同期值 2,623.10 万元，绝对值增加 2,232.17 万元，可以看到公司回款的情况大幅改善。

2024 年全年展望：公司经营目标是收入较上年度保持增长，经营重点还是放在快速把公司研发能力发展上去，所以希望在保持公司利润端同比微增的情况下把公司人员规模拓展提升，目前人员规划的目标是 400 人左右。

公司副总裁孙扬先生对公司业务基本情况介绍如下：

技术端：公司积极布局最前沿的技术，将生成式人工智能（AI）技术与传统的 CAE 仿真软件相结合，推动了仿真与设计流程的革新。通过生成式 AI 的赋能，我们的仿真平台能够自动生成优化的设计方案，极大地提高了设计效率和创新能力。这种融合不仅提升了仿真的准确性，还缩短了产品从概念到市场的周期，为客户带来了显著的经济效益。公司还开发了基于智能体决策的生成式数字孪生框架，这一框架结合了最新的 AI 技术和数字孪生理念，生成式数字孪生是工业领域下一步中美竞争的核心之一，例如马斯克的企业正在广泛地运用生成式数字孪生，能够大幅度地缩短研发和生产周期、降低成本的同时能够进一步提高质量，Space X 采用的正是生成式数字孪生技术。索辰的数字孪生集成 AI 人工智能、多保真度分析技术、多学科

仿真技术、自主几何建模等，能够以 1D 的效率、3D 的精度，完成流体、结构、电磁、声学等多学科的实时性仿真，并基于传感器监测结果，形成虚实结合的多尺度多学科物理机理模型，结合生成式人工智能进行复杂工况和设备全生命周期的动态仿真，实现具备真实物理机理的生成式数字孪生。

公司拟投资建设嘉兴生成式数字孪生基地进行数字孪生科学研究和验证工作，拟打造全国产的数值风洞、电磁暗室、风电实验室、HPC 实验室等近 20 个生成式数字孪生实验室。已为航空航天、发动机、电子、电器、船舶等领域数十家军工单位建设数字孪生项目。为客户提供了一个高度精确和动态的产品性能模拟环境。通过这一框架，客户能够在虚拟环境中模拟和分析产品在真实世界中的表现，从而在产品设计和运营过程中做出更加精准的决策。公司通过不断的技术创新和战略布局，建立了强大的竞争优势，为客户提供全面、高效、创新的解决方案，进一步巩固了我们在行业中的领先地位。

战略端：公司计划在 2024 年大力发展民用市场，经过多次探讨研究，我们选取了一些行业空间比较大，未来增长比较快，高研发需求的赛道作为重点突破方向。首先是汽车，汽车作为最大的 CAE 运用场景之一，也是运用最成熟的场景。公司从几个方向进行计划：

1.渠道拓展：公司成立了专门的销售团队，且公司的商业模式也会有所转型，转向代销+直销的模式。2024 公司将继续与国内优秀渠道代理商展开合作拓展，采用代销模式扩大民用市场覆盖范围，利用增值服务代理商的本地知识和网络快速进入新市场。这种模式还可以减轻制造商的销售和营销负担，让其更专注于产品开发和提升。同时，通过增值服务代理商提供的定制化服务和支持，可以增强客户体验，提高用户满意度。

2.优势的学科技术切入市场：经过多年的发展积累，索辰科

技有些学科技术已经走到世界顶尖的水平，比如声学、复合材料。且国内软件的计算速度相较于海外软件更具备优势，比如我们最近发布的 LBM 算法，格子 Boltzmann 方法 (LBM) 是一种介观尺度的 CFD 方法，与传统的宏观方法 (如 Navier-Stokes 方程的数值解法) 相比，LBM 具有低数值耗散、良好的并行性和易于处理复杂几何边界等优势。索辰高性能 LBM 求解器具有高阶耗散精度和高稳定性，在瞬态湍流模拟和气动噪声等领域有显著优势，并具有跨节点的多 CPU、GPU 大规模并行能力，高效的网格加密算法和内存管理使其在消费级显卡上也能进行上亿网格的仿真计算。在消费者和政府注重燃油价格和排放的时代，汽车的低空气阻力在实现良好的燃油经济性/电池续航里程和低排放方面发挥着关键作用。我们还看到消费者在车辆外观设计和美学方面的选择越来越多样化。在这种情况下，当今的空气动力学家和 CFD 工程师在交付多个开发产品时必须非常紧迫，同时必须在较大的设计空间内进行探索，大多数传统仿真需要很长时间才能完成，并且会严重影响汽车制造商实现考虑造型和空气动力学性能的最佳设计的能力。我们的高速度、高精度的解决能力在客户那里非常具备竞争力。

3.更加开放的生态和技术支持：我们作为国内本土厂商，相较于海外供应商，优势在于可以开放底层代码给与客户，配合下游客户的研发体系，给到他们更加全面的技术支持，借助客户对于自身所处行业的丰富工程经验，公司不仅可以获得宝贵的反馈，理解用户在使用产品过程中遇到的挑战和需求，还可以直接观察其软件在实际操作中的表现。这种第一手的数据是非常宝贵的，能够帮助公司更好服务客户。

此外，CAE 发展趋势正从通用走向细化。深耕细分市场，根据不同行业的具体需求开发专业化的仿真解决方案会大大拓展市场空间，未来索辰科技将面向工业企业客户提供用于人形机器人及相关产品设计、开发、实验、验证过程的软、硬件工

具与集成方案，这是我们慎重考量后选择的方向。

未来公司的使命是开发针对机器人行业的专业软件和解决方案。公司的机器人设计软件将涵盖机器人（包括人形机器人）本体的完整研发过程，从功能设计、构型综合、性能分析到结构设计优化。这些软件的推出将极大地降低机器人研发的技术门槛，协助企业提高产品创新水平、研发效率和设计质量，从而促进机器人技术的广泛应用和行业的繁荣发展。

公司还将提供专为机器人设计的仿真解决方案。无论是基于模型(Model Based)还是人工智能（AI Learning Based）的技术路线，机器人运动控制算法的开发都需要仿真的支持。一方面软件若想克服对硬件的依赖，实现同步开发，需要借助仿真进行测试验证；另一方面，用于机器学习训练的丰富而多样的场景也需要通过虚拟仿真来提供。公司将提供一个虚实融合的机器人仿真解决方案，通过环境交互机制、虚拟-现实误差迭代技术实现更精准的仿真。

核心来说，我们关注的是机器人的“小脑”解决方案，即如何去本能控制机器人的运动并应对各种场景。这其中最重要的是系统的控制算法。我们认为，这不仅仅是软件问题，而是一个软硬件结合的问题。目前，国内人形机器人发展普遍面临的挑战是缺乏感知能力，特别是在六维力传感器上。我们考虑将它作为标准产品供应市场，并寻求合作机会。在这个基础上，我们可以开发整个的力和运动控制算法，并逐渐叠加多模态控制，最终形成一套完整的人形机器人“小脑”解决方案。长远来看，我们希望提供针对机器人行业的专用软件，包括需求定义、产品定义、设计优化和控制算法。同时，我们计划开发自家的人形机器人产品，旨在推动和验证相关应用。这一过程需要大量的实际工程应用，对此我们也会积极努力。简而言之，我们的策略是“三步走”：从标准产品入手，到研发软件解决方案，最后发展成完整的机器人解决方案。

相关问答内容：

1、2023 年公司对软件做了很多更新提升，具体是哪些？

答：产品方面公司有比较完整的产品迭代计划，为了民用市场更快的进入，提升聚焦在几个比较重要的方向，比如：汽车、机器人，根据这些方向公司做了产品迭代。

2、公司提到了开放底层代码，从底层驱动，未来商业模式会是怎样？

答：CAE 软件面向不同工程要提供模型，所以受到不同行业的影响，我们的优势是从底层物理模式发展起来的。当软件进入新行业的时候会出现很多新的问题，就需要从物理模型调整，软件代码也要调整，这里面要和客户要一起合作，这个成果是可以分享的。这也是我们作为本土厂商的一个竞争优势，能更好的提供基础技术，有更好的服务能力。

3、公司业绩一季度大幅增长，是不是回款开始有增速的开始？

答：首先有些单子是从去年四季度递延到今年一季度所以收入增长比较多。再就是一季度本身也是好的，而且我们感受下来节奏也是在加快的，可以看到公司回款的情况大幅改善。。

4、机器人事业部的六维力和力矩传感器，能简单介绍一下团队的积累和目前客户落地的情况？

答：六维力和力矩传感器是我们首席科学家高峰教授在 90 年代末就在从事的研究和探索，目前的结构形式是他早期探索的结果。主要的核心，我们是采取机构的设计，这个形式的好处，线性度比较高，解耦度比较高，这是由它的结构实现的，也是他精度高的主要原因。公司的六维力和力矩传感器已经实

际运用在工程项目，比如数字孪生中需要采集信息。进度上来说从我们决定将六维力和力矩传感器推向市场是2-3月的事情，现在我们开始生产小批次的传感器，大概需要一个月给到客户送样。

5、请教一下生成式 AI 这块我们的产品情况，展望一下未来的需求和市场空间。

答：生成式数字孪生是 CAE 发展的重要技术方向，一方面传统的仿真和工业互联网融合已经在往数字孪生发展，会带来很多不一样的东西，几个方向：首先人工技术和物理算法的融合，可以提升我们计算的速度和效率。另一方面生成式技术可以帮助我们减少人力的劳动。第三就是真正在做仿真的时候对工况是理想化的处理，真实的环境比较复杂，需要各种各样的条件优化方案，生成式的技术可以对设计进行优化。

6、机器人目前可见的订单和送样情况如何？

答：目前还没有实际订单落地，现在正在和客户进行意向沟通。我们今年以发展研发技术能力为主，盈利端有一个收支平衡的目标。

7、公司 2023 年前五大客户占比比之前的下降很多，集中度下降的原因是什么，是口径改变还是来自于新客户？

答：口径是没有变化的，还是按照集团做统计的，确实拓展了新的业务群体，2023 年有民用端的客户进入公司前五大客户。

8、上面提到的民用客户的行业属性是什么？

答：民用客户属于服务航天这块的。

9、站在我们现在时点对民用市场的展望，怎么看待公司和海外厂商的竞争？

答：民用行业我们的挑战压力比较大，竞争方向首先是民用行业面临很多新技术挑战，原有的工具流程不能很好解决新的工程问题，这块和海外厂商在同一起跑线；其次我们会改变我们的销售，从直销拓展到增值代理商，利用他们的经验积累会好很多。再就是做好底层生态，提供对底层能力的支持。此外我们和海外厂商硬碰硬的竞争也有机会，索辰科技的声学、复合材料是比较领先，可以同台竞争，尤其是客户有新需求的情况。

10、公司未来在 EDA 厂商的和合作有些新的计划进展嘛？

答：最近我们和 EDA 公司探讨了很多，半导体行业公司发现有很多机会，当 IC 发展走向更密集、集成度更高的方案会面临多场、力的耦合，海外软件目前也做不到多物理场耦合，反而我们有些针对性的机会，如 SIP 面临耦合问题、电子场结构+流体+热的综合问题。其次在加工生成过程中，微尺度的结构、热等问题没有得到解决，这些我们有机会做。我们和 EDA 行业契合度非常高，互补性比较强。

11、公司下游客户有航空、航天、汽车，公司软件能不能适用在低空经济？

答：低空经济与航空业需求接近，CAE 软件在计算流体动力学、声学、结构方面具有优势。公司非常看好低空经济的市场前景，目前还没有订单落地。

12、声、光、电磁这些学科 2023 年是否有所增长？增长来源哪里？

答：声、光、电磁这些学科相对来说增长还是快的，因为声音的作用越来越多，这方面需求越来越旺盛，我们新的 LBM 计算流体力学求解器，通过损态计算，一次性完成对风阻和风噪的计算。对过去基于稳态的 CFD 算法是大革新，能够改变、

	<p>优化汽车行业产品研发流程。</p> <p>13、汽车订单现在什么进展？</p> <p>答：我们在积极争取，预计很快就会有汽车行业的项目正式落地的。另一方面，汽车行业切入确实有难度，海外软件融入研发体系比较深，单纯从工具上改变有难度。我们也希望我们下游有更加创新发展的精神，和国内软件一起成长。传统风阻风噪，是不同部门负责的，这对我们的优势体现也很难。对汽车的中、低、高频一体化的解决，我们可以在一个软件实现不同的功能。</p> <p>14、公司目前研发投入情况，包括投资并购力度如何？</p> <p>答：去年开始收购阳普智能之后也做了其他的标的的尽调沟通，我们希望近期有一个或者几个项目能够落地，这些标的和我们的技术方向，整个产业上下游都相关的，可以对我们的产品线做补足。研发方面公司今年还是会加大投入，我们正在嘉兴建实验室，包括人才梯队也会进一步细分未来做更好的研发投入。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及应披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>附件一：《参会人员清单》</p>
<p>日期</p>	<p>2024年04月30日</p>

附件一：《参会人员清单》

陈飞云	深圳市金之灏基金
俞悦	上海懿坤资产
赵梓童	永望资产
田超平	循远资产
Richie Jiang	Vontobel Asset Management Inc
陈莲蓉	上海中域投资
李同心	顺势同心（厦门）投资
刘岚	易方达基金
夏思寒	海通研究所
高远	兴银理财
韩立	上海睿胜投资
武雪原	国泰君安证券
胡纪元	长城财富保险
江维	长城财富保险
谢成	上海东方证券
张鹏	融通基金
吴亮	泮杨资产
刘青林	上海呈瑞投资
唐玉堂	广东民营投资
张祺昌	粤开证券
刘沛力	上海弥远投资
赵阳	国投证券
包戈然	弘毅远方基金
闫旭	华宝基金
崔航_	申万宏源研究
颜枫	上银基金
章礼英	江苏瑞华投资
易羽心	安信证券
骆凯奇	任烟雨资产
杨文健	光大保德信基金
熊适时	杭州银行
刘新宇	华泰证券证券
马庆刘	中信证券
田俊维	博时基金
熊亚威	开源机械
卢正羽	中航证券
赖正健	上海贵源投资
范洪群	安信证券
傅晟	华富基金
蔡天夫	上海伯兄投资
袁伟涛	国富联合（青岛）私募基金
耿军军	国元证券

王毅文	华商基金
赵杰	招银理财
张元涛	东海基金管理
柳珏廷	华西证券
张兴飞	荷荷(北京)私募基金
王倩云	上海留仁资产
叶中正	山西证券
刘彬	上海海通证券
施桐	上海趣时资产
广发雷	山西证券
李亚斌	博时基金
陶韞琦	浙商证券研究所
赵宇阳	华西计算机
潘登	东方阿尔法基金
徐东晓	兴证军工
高笑潇	博道基金
王鑫昉	华福证券
刘一哲	中泰证券
唐月	中原证券
林海亮	华泰证券
徐康	华西证券
王国含	野村东方
陈矣骄	国金证券
冯瑞	山西证券
邓文鑫	西南证券
郭义俊	国海证券
韩林轩	中信证券
孔厚融	民生证券