

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：2025-006

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 ☐券商策略会
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：石砾、石康、祁佳仪；中银国际证券：陆莎莎；富安达基金：栾庆帅；华融证券：毛晓光；创金合信基金：李晗；华夏基金：胡斌；南银理财：邹昊；江信基金：杨凡；太平基金：陈豪；华泰柏瑞基金：盛豪；中航基金：杨中楷；北信瑞丰基金：石础；中欧基金：高松；恒健投资：张津源；浙商证券：许运凯；金鹰基金：金达莱；陆家嘴国际信托：江坤；信达澳银基金：陈一博；龙航资产：沈振华；上海国际信托：陆方；广发基金：曾质彬。
时间	2025 年 4 月 25 日
公司接待人员姓名	董事会秘书：吴亚光 财务总监：周珊

智能决策、虚拟训练、数智试验、模训器材、智能装备五大应用领域提供支撑。XSimVerse®已在私域环境全面接入DeepSeek 大模型，为方便非互联网用户更好的使用相关产品，公司可为用户提供军事智能一体机，包括便携版、专业版和算力中心版，可以支持 1B 到 671B 各系大模型。

3、五大应用领域？

军事智能业务覆盖 5 大应用领域，着力打造全链条解决方案：

（1）智能决策

面向装备论证、方案评估、任务规划、保障筹划等应用需求，依托军事大模型与 AI 工具集，构建智能化 OODA（观察-判断-决策-行动）决策体系，实现辅助决策全流程的效能跃升。

（2）虚拟训练

面向技能训练、战术训练、指挥训练等应用需求，综合运用军事大模型和仿真技术，构建“智能想定生成-虚拟环境构建-智能导调控制-多维效能评估”的闭环训练体系，使受训者得到接近实战锻炼的训练体验。

（3）数智试验

以武器装备试验支撑能力需求为牵引，将数字平行试验场与军事大模型深度融合，构建武器装备试验垂直领域智能体，形成覆盖试验筹划、设计、运行、评估全流程的

智能化应用产品体系，不断增强试验场景的真实性和复杂性，为装备试验鉴定提供数字化、智能化支撑，推动武器装备性能试验、作战试验和体系试验手段的全面升级。

(4) 模训器材

以实战化、智能化训练需求为牵引，运用 AI、仿真、XR、网络、传感器、高精度定位等技术手段，构建实战化对抗训练装备体系，为受训人员提供高逼真战场环境和对手，全面提升受训人员实战化能力。

(5) 智能装备

基于“云-边-端”协同架构，构建无人云脑和无人装备体系，通过军事大模型实现“战场态势认知-目标价值评估-任务动态分配-行动路径优化”的闭环决策链路，提升装备自主和协同作战能力。

4、公司 2024 年度及 2025 年一季度收入情况？

公司 2024 年度营业收入 249,350,372.30 元；2025 年一季度公司营业收入为 37,937,262.82 元，较上年同期增加 2.15%。

5、公司现金流情况？

公司 2024 年度经营活动产生的现金流量净额为 -94,385,500.60 元，较上年同比增长 61.60%，公司 2025 年一季度经营活动产生的现金流量净额为 -101,290,646.58 元，较上年同比增长 33.91%。

6、公司员工数量情况？

公司根据市场环境和客户需求的变化，适时调整了公司内部的组织架构和人员结构，降本增效，2024 年末在职员工的数量合计 564 人。

7、公司 2024 年度合同负债情况？

2024 年末，公司合同负债为 97,779,571.73 元，较 2024 年初比重增加 4.23%，主要系报告期公司项目回款情况良好，导致预收款金额有所增加。

8、公司 2024 年毛利率波动的原因？

原因一：系项目招投标环节价格竞争加剧导致利润空间减少、同时项目实施人工成本上升等因素导致毛利率下降；原因二：公司提供的服务及产品包括技术开发、软件产品、硬件产品、商品销售和技术服务五大类。公司 2024 年收入中硬件产品收入占当期总收入比例上升，而硬件产品毛利率相比技术开发、软件产品的毛利率较低，从而导致 2024 年综合毛利率下降。

9、在被军队采购网禁采条件下，如何推广军事大模型相关产品？

公司的主要客户为军队和国防工业企业，获取订单的渠道包括军队采购网、全军武器装备采购信息网、招标代理机构等，禁止期内，公司不能通过军队采购网渠道获取订单，但可以通过全军武器装备采购信息网、招标代理机

	构等渠道获取订单。公司 2024 年新签合同订单 3.76 亿元。 10、公司从“军事仿真”向“军事智能”升级跨越的优势？ 仿真系统是人工智能的孵化器和实验床，公司基于十余年在军事仿真行业的产品积累与行业案例，构建起大量语料资源，并将其投喂给军事大模型进行训练，经训练后的模型成果，能够辅助参训人员高效生成智能决策方案。随后这些方案再次通过仿真系统进行推演验证，在推演验证后又生成新的语料资源，用以推动后续的迭代训练。如此循环往复，形成了闭环体系。 11、军事大模型的应用能不能新增客户需求？ 公司基于十余年在军事仿真行业的产品积累与行业案例，通过军事大模型和 AI 工具集把产品进行了迭代升级，增加了潜在客户需求。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 25 日