

能科科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：（投关）2023-001 号

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线下交流会</u>
参与单位名称	中金公司、中信证券、中信建投证券、海通证券、国泰君安证券、安信证券、信达证券、中邮基金、首创证券、华安证券、中国银河证券、东兴证券、东北证券、东方证券、德邦证券、东方财富证券、银华基金、国金基金、鹏扬基金、新华基金、华夏基金、建信基金、大家资产、景元天成、康曼德资本、东方港湾、国寿股份、证国基金、和信金创、本炎投资、中融信托、汇华理财、银杏资本、鸿商资本、投中资本、平安银行等 16 家券商研究所和 20 家投资机构，合计 48 人。
时间	2023 年 8 月 31 日 14:00-16:40
地点	北京市海淀区中关村软件园互联网创新中心二层能科科技总部培训中心
上市公司出席人员	董事长 祖军先生 副董事长、总裁 赵岚女士 智能制造首席技术官 阴向阳先生 首席财务官 侯海旺先生

主要内容

第一部分：2023 年半年度业绩回顾

报告期内，我国宏观经济回升向好，智能制造业稳步发展，推动了新型工业化建设，促进了工业软件高质量发展；随着数字经济与工业经济的深度融合，数字化建设将持续推进工业企业的转型和升级，公司整体经营情况保持了韧性和突破。

报告期内，公司实现营业收入 73,194 万元，同比增长 36.59%；实现归属于上市公司股东净利润 10,254 万元，同比增长 56.68%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 10,024 万元，同比增长 56.27%；得益于公司自研产品持续落地，实现毛利率 45.44%，同比增长 2.29 个百分点；实现归属于上市公司股东净利润率 14.01%，同比增长 1.80 个百分点；经营活动现金流净额 5,774 万元，同比增长 225.54%。

第二部分：嘉宾主题分享**1. 创设云能力，拥抱云时代**

公司董事长祖军先生从行业数据、公司战略两个方面发表了“创设云能力，拥抱云时代”的主题分享，提出最大程度的利用能科的技术和行业市场优势，拓展云业务战略，加速云业务落地，为战略性云转型客户提供高级的云产品和云服务能力，成为国内领先的工业软件产品及服务的提供商。

2. 演进 or 创设，只为更适者

公司副董事长、总裁赵岚女士从公司基本情况、生态建设和基本财务数据分享发表了“演进 or 创设，只为更适者”的主题分享。

赵岚女士深度阐述了公司与西门子、SAP、亚马逊等国际云厂商的生态建设的历程，以及在中国高科技企业出海背景下公司的数字化综合服务能力；同时，公司与华为在云技术和服务领域也在积极开展生态合作，致力于满足央企重工企业客户全生命周期的数字化转型需求。

最后，公司副董事长、总裁赵岚女士总结了在过去三年外部环境不稳定的情况下，公司仍然保持有序地增长，公司近三年半年度收入复合增长率达到 22.50% 以及近三年半年度归母净利润复合增长率达到 35.31%。

3. 释放颠覆性创新的潜能

公司智能制造首席技术官阴向阳先生做了“释放颠覆性创新的潜能”的主题分享，详细展示了公司自研产品的研发规划、技术理念、软件界面展示以及技术团队架构，同时展望了未来生成式 AI 与乐仓、乐造、乐数和乐研等自研产品的结合。

4. 半年报财务数据解读

公司首席财务官侯海旺先生从产品线、下游行业、三费管控、应收账款回款和现金流规划等角度做了半年报财务数据解读。

第三部分：问答环节

1. 公司未来并购或重组规划如何？

回答：公司主要围绕工业软件+AI 的云技术服务战略开展。联宏的并购逻辑比较成功，实现了品牌、客户资源、销售体系的战略协同。未来会在稀缺技术性 or 技术专长性方面考虑标的。

2. 云产品与服务业务未来毛利率和增长情况是怎样的？

回答：从市场角度看，行业内市场竞争压力很大，能科需要适应不断变化的市场环境和不同类型的数字化服务产品；其次，央企重工行业对于新一代数字化架构是刚需，非常接受“两朵云、双中台”的数字化架构；最后，能科会加强自身研发团队、销售团队和运营团队的建设，去逐步提高毛利率和市场占有率。

3. 客户从二维表单性数据转化为三维结构化数据的时间和难度。

回答：这是一个综合性问题，应用系统的使用存在一定周期，客户不会轻易替换。第一种情况是各个独立系统之间存在数据不统一，需要做数据集成去满足各个环节之间的缝隙，这种情况不存在替代关系，主要在于系统之间的整合；第二种情况是客户系统陈旧，需要以应用现代化的形式引入新系统，剥离老系统，应用现代化的工作周期依据企业业务、任务量和参与角色决定。

4. 今年汽车下游不景气，而公司汽车行业收入较好，背后的原因

是什么？

回答：能科汽车行业主要集中在新能源汽车领域，已经渗透到了大的主机厂，数字化已作为大主机厂的考核指标，对数字化投入较大。

5. 下游行业数字化转型情况如何，以及未来各下游行业增长趋势如何？

回答：下游行业客户主要分为政策导向和市场需求导向。高科技电子、汽车等行业属于市场需求拉动，数字化转型要求迫切，今年投入较大，也在布局海外工厂的数字化建设。

6. 待乐仓产品完善后，标准化和定制化的程度如何？

回答：乐造工作台、乐造研发+、乐造生产+等企业应用，是基于能科多年项目经验和知识 knowhow 的积累，虽然制造业有些差别，但是本质规律是没有差别的，如果客户需要做差异化，我们的乐仓工坊和智能体厂能够满足客户差异化需求。

另外，我们的乐仓平台也是一个面向对象的低代码开发平台，希望通过供应链实践和运营平台实践，积累一些智能体厂后，我们能够做出制造业以外的行业应用开发。

7. AI 在工业领域如何应用？

回答：在工业领域里面，应用 AI 是非常有潜力的，也会赋能能科自研产品在客户数字化的应用。对于物来说，我们用智能体去模仿，但物也会产生数据、发出数据，那么智能体就会主动学习这些数据，然后用 AI 算法对数据进行分析找出规律，再应用到场景中去，当然具体用哪种 AI 引擎需要通过试验去判断。

现在流行的生成式 AI 在某种程度上核心就是一个自然语言的掌握，通过算法去理解形成知识图谱，然后做推演分析，但是某种程度上不会判断对错，需要进行学习监管。

8. 公司对于云生态合作的感受。

回答：我们在云生态的感悟和体会还是比较深，工作方法上也有改变，比如过去是基于项目的心态，现在是基于生态互利的心态，但我们也要考虑自身核心价值，考虑如何给客户做增量，挖

	<p>掘更多客户场景。在云生态里，我们凭借自身技术协助客户企业挖掘更多应用场景，同时也为云基础设施挖掘更大的市场空间，实现多赢。</p>
--	--