

证券代码：603859

证券简称：能科科技

能科科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：（投关）2025-007

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 ☒其他 <u>线上电话会</u>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、东方证券资管、中信保诚基金、金信基金、中融基金、长江证券资管、泰信基金、国金基金、平安基金、创金合信基金、太平洋资管、国寿安保基金、博道基金、中银基金、汇添富基金、复星保德信人寿、前海辰星、华创证券、中航基金、长城基金、国海证券、华胥基金、鹏华基金、国泰海通、南华基金、鸿道投资、文博启胜、中泰证券、兴合基金、亘曦资管、西部证券、春晖私募基金、华夏基金、青榕资管、七石投资、中金公司、长江证券、长城财富保险资管、国金证券、广发证券、华润元大基金、华泰证券、东北证券、中信证券、博时基金、中航证券、申万宏源证券、华鑫证券、东吴证券、农银理财、民生加银基金、合众资管、国投证券、同泰基金、天弘基金、三鑫资产、禾永投资、陆家嘴信托、华福证券、太平养老、新华基金、融通基金、招商证券、东方证券、友邦人寿、招商基金、国寿养老、浙商证券、国盛证券、富荣基金、银河证券、招银理财、华安基金、西部利得基金、中银理财、人保财险、万联证券、华宝基金、国寿资管、国泰君安资管、玄观资管、招商仁和人寿、信达证券、富安达基金、太平基金
时间	2025 年 10 月 27 日
地点	线上交流
上市公司接待人	副总裁兼董事会秘书刘景达先生

员姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	能科科技股份有限公司副总裁、董事会秘书刘景达先生向投资者介绍了公司2025年第三季度的业绩表现与经营进展。2025年第三季度，公司实现营业总收入3.51亿元，同比增长5.35%；实现归母净利润5,447万元，同比增长122.49%。2025年前三季度，公司累计实现营业总收入10.89亿元，同比增长5.05%；实现归母净利润1.65亿元，同比增长40.34%；毛利率为51.35%，同比提升2.74个百分点；AI业务营业收入为3.35亿元，占营业总收入的30.79%；合同负债为3.93亿元，占营业总收入比例为36.15%。 之后，就投资者相关问题进行了如下交流： 1、公司利润率持续提升，费用率下降，这种趋势是否有持续性？毛利率提升、费用率下降的逻辑是什么？ 回复：公司盈利能力提升主要源于三方面的持续努力：首先，公司坚定推进业务结构战略性调整，资源向高毛利的AI等业务倾斜，同时主动缩减低毛利业务。其次，客户策略上聚焦于中大型头部客户，提升了销售与服务效率，优化了单客户经济效益。最后，内部通过精细化管理，加强成本管控，全面提升各部门的投入产出比和人效。我们认为，随着AI业务占比的稳定提升、国家对工业智能化政策的持续支持，以及内部管理优化的固化，公司当前的良性发展态势具备较好的持续性基础。 2、四中全会提到“加快建设制造强国、2035年国防实力大幅跃升、高水平科技自立自强”，公司内部是否有相关业务探讨？未来5年，公司会在哪些领域有更多机会？ 回复：公司的业务发展与国家推动产业升级和科技自立的战略方向高度契合。在“制造强国”方面，我们长期服务于高端装备制造业；在特种行业领域，公司已深耕二十余年，具备深厚的积累；在“科技自立自强”方面，公司较早布局工业软

	件与AI技术，本次定向增发也重点聚焦于AI与工业智能化的前沿方向。展望未来，公司不会盲目追逐政策热点，而是将立足自身核心能力，重点在特种行业的AI应用深化和工业软件的自主可控与升级两大方向持续投入，扎实做好“算力-模型-应用”的全链条落地。 3、公司在行业深耕与市场拓展方面取得了哪些进展？ 回复：报告期内，公司持续围绕重工装备、汽车、高科技电子、通用机械等行业，聚焦中大型客户，深度挖掘并牵引客户需求。通过解决方案的精细化创新，实现了营业总收入的稳步增长。其中，重点行业增速显著，中大型客户比重进一步提升，有效保障了收入来源的稳定性和持续性。公司在特定优势领域的收入占比也实现了进一步提升。 4、公司AI业务发展迅猛，具体在产品布局与场景落地方面有哪些亮点？ 回复：公司正加速完善“灵系列”AI产品的丰富性，并大力拓展各类工业场景的应用落地。目前已构建起覆盖“AI+具身智能、AI+工业研制智能化、工业软件+AI助手集”的产品线。我们的产品和解决方案贯穿研发、制造、运维和质量四大关键业务领域，旨在赋能客户实现业务价值。报告期内，垂域模型在行业间、企业内得到了很好的复用，为未来AI业务的快速增长奠定了坚实基础。 5、公司提及生态建设对业务的赋能，具体是如何开展的？ 回复：生态合作是公司的重要战略之一。我们正着力构建多领域产业生态体系，与国内外领先的算力厂商、大模型厂商和机器人厂商建立了深度合作，共同开发贯通“算力-模型-应用”的联合解决方案。这不仅增强了我们的技术能力，也实现了与合作伙伴在市场资源上的共享与共拓，为公司的技术研发、市场拓展与客户服务持续赋能，有效促进了业务的快速发展。
--	---

	6、特种行业近两年需求比较强劲，如何展望未来的需求持续性？今年民用行业AI拓展效果不错，未来两年民用行业AI渗透率、单个客户投资体量会有什么趋势？当前是否还是以项目制收费为主？未来有没有订阅制等更可持续的收费模式？ 回复：特种行业需求预计将持续，公司通过场景复用不断拓展客户。在民用行业，To B端工业AI应用空间广阔，渗透率将逐步提升，单个客户的付费体量随着多场景落地而增长。目前收费模式以项目制为主，随着垂域模型平台标准化和基座大模型技术发展，未来可能逐步探索订阅制等新模式，公司将根据业务进展适时推进。 7、公司近期发布了定增预案，提到认购对象不超过35人，目前这些拟定认购对象是否已经确定？有哪些机构或投资者还可以进一步参与？ 回复：本次拟向特定对象发行股票，是为了进一步强化公司在“AI+具身智能”、“AI+工业研制智能化”和“工业软件+AI工具集”等人工智能前沿技术领域的战略布局，为公司在此领域的长期发展提供有力支撑。目前，除实际控制人已明确认购意向外，其他认购对象尚未最终确定。公司已收到众多投资机构的关注与意向函，后续将根据监管审批进度，在发行阶段依法依规确定所有发行对象。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 10 月 29 日