

证券代码：600850

证券简称：电科数字

中电科数字技术股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）

参与单位名称及人员姓名：

安信基金管理有限责任公司 陈鹏，财通基金管理有限公司 吴帆，财通证券股份有限公司 杨博星、任子悦、王妍丹、陈帆、樊卓，创金合信基金管理有限公司 张小郭、李晗，东北证券股份有限公司 马宗铠，东方财富证券股份有限公司 向心韵，东方证券股份有限公司 浦俊懿，东兴基金管理有限公司 周昊，光大证券股份有限公司 刘勇，国海证券股份有限公司 刘熹、谢婧茹、郑奇，国联民生证券股份有限公司 叶鑫，国泰海通证券股份有限公司 魏宗，国投证券股份有限公司 杨楠，国元证券股份有限公司 王朗，海富通基金管理有限公司 江勇，海南兴高私募基金管理有限公司 涂敏，华创证券有限责任公司 胡昕安，开源证券股份有限公司 雷星宇、李海强，陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司 董一丁，平安基金管理有限公司 季清斌、王修宝，青骊投资管理（上海）有限公司 石川林，上海冲积资产管理中心（有限合伙） 桑梓，上海豆夫信息科技有限公司 崔皓，深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前，天风证券股份有限公司 王泽宇、吴居清、许宸溪、裴子航、卢雨含，同泰基金管理有限公司 刘鹏，西南证券股份有限公司 刘可心，信达证券股份有限公司 傅晓烺，兴合基金管理有限公司 郭昱泽，兴业证券股份有限公司 陈鑫，长江证券（上海）资产管理有限公司 汪中昊，浙江圣熙资产管理有限公司 王峰，浙商证券股份有限公司 高宇洋、张致远、夏伟耀，中国对外经济贸易信托有限公司 蒋海，中金证券股份有限公司 刘婧、龙韬智，中信建投证券股份有限公司 应瑛，中信证券股份有限公司 付宸硕、文

锡炜、魏巍，中银基金管理有限公司 张令泓，Pleiad Investment Advisors
Limited Simon Sun

日期时间：

2025/10/30

地点：

电话会议

上市公司接待人员姓名：

副总经理、董事会秘书 侯志平；副总经理、财务总监 陈建平；副总经理 陈伟；
柏飞电子副总经理 袁国庆

投资者关系活动主要内容：

一、公司情况介绍

2025 年前三季度，公司实现营业收入 75.63 亿元，同比增长 6.52%，实现归母净利润 2.55 亿元，同比减少 15.68%，实现扣非归母净利润 2.43 亿元，同比减少 18.74%，主要受宏观经济及市场竞争等因素影响。公司费用控制进一步加强，销售费用和管理费用较上年同期有所下降，研发费用同比增长。

数智应用和行业数字化业务方面，公司持续贯彻“AI in AI”战略，大力投入研制智弈智能体系统，迭代数智应用产品，结合全场景的 AI 咨询、工程化服务，在数字金融、智能制造、智慧交通、智慧医疗、合规监管等重点行业和专业领域，帮助客户从单纯构建 AI 技术能力向 AI 使能业务转变，公司 AI 相关订单超百个。在信创业务方面，公司已形成全生命周期的信创解决方案与服务能力，同时打造了 AI 测试评估解决方案，实现对算法、数据集及 AI 基础架构的全方位验证，支撑 AI 时代信创应用落地，目前公司信创业务新签订单 34.5 亿元。

前三季度，柏飞电子新签订单保持较快增长，主要得益于特种电子装备行业景气度较去年同期有所回升。其中，在特种领域，成功中标某总集单位重要新型电子装备，提供涵盖嵌入式计算机、GPU 处理、网络交换、电源、存储、机箱等在内的一体化自主可控解决方案。在 AI 领域，基于国产芯片打造的智能推理模块和整机产品实现系列化发展，已研制 18 款产品，并在多个关键场景完成适配应用，新签订单达千万元级；在高端制造装备领域，已与多家电子装备制造厂商保持稳定合作，新签订单保持较快增长，业务规模持续扩张；在民用航空领域，

已实现某型号首台套样机交付，业务取得阶段性突破，新签订单实现大幅增长。在卫星通信领域，产品实现成功配套并获得数百万元订单。

二、问答环节

Q1：公司第三季度归母净利润环比大幅改善的原因？

A1：公司第三季度归母净利润环比大幅改善主要因为三方面：一是部分项目交付完成，带动第三季度毛利率环比有所提升；二是费用控制加强使得整体费用有所下降；三是重要项目回款顺利相应冲回部分坏账计提。

Q2：公司在哪些行业或领域的 AI 落地进展较快？

A2：在数智应用和行业数字化方面，公司 AI 相关订单已突破百个，主要集中在算力需求领域，公司通过智弈智算平台为客户提供异构算力调度服务。同时，公司依托行业领域优势，聚焦高价值业务场景，致力于将标杆项目经验转化为标准化产品和典型场景解决方案，以便快速推广。例如，在制造业的研产供销服等领域，公司提供图纸设计、PCB 版式设计、文档生成等 AI 辅助能力，以及通过共研项目推进良率分析、数字孪生工厂模拟、设备异常检测和能耗管理等创新应用。

Q3：智能制造行业发展势头向好，公司相关业务是否看到积极的变化？是否参与灯塔工厂相关项目？

A3：智能制造是公司第二大业务板块，公司重点聚焦半导体、生命科学和车辆装备领域，这些领域投资活跃且受到国家政策支持，带动公司相关业务收入持续增长。在灯塔工厂方面，公司已支持多家客户完成灯塔工厂项目，服务涵盖信息化系统建设、自动化配套设施建设及 AI 场景创新应用。

Q4：如何看待行业数字化业务未来的增长？

A4：未来行业数字化业务的增长驱动主要来自两大方向：一是信创带来的发展机遇，公司目前信创业务新签订单增速超过行业数字化整体水平，增长确定性较高；二是行业数字化与 AI 的深度融合，公司通过 AI 赋能提升数智化能力，相关应用已在金融、医疗、制造等场景落地并获得客户认可，客户对于 AI 及数智

化投入意愿和预算更高，公司对后续发展持乐观态度，将持续推进相关产品化布局。

Q5：柏飞电子在业务上取得了哪些进展和突破？

A5：柏飞电子新签订单保持较快增长，在客户结构上取得显著突破，航空船舶等总体单位客户订单快速增长。在特种领域，公司已初步形成从模块、整机到机柜的产品体系，其中单台机柜产品价值量已超千万元，标志着已进入行业更高层级的供应链体系；同时，多个重大项目正在持续推进，行业范围与客户维度持续拓展。此外，公司在高端制造装备、民用航空、卫星互联网及储能等新兴领域也实现了较快发展。

Q6：柏飞电子 AI 订单已有千万元级规模，主要受益于哪些细分领域的增长？

A6：柏飞电子 AI 订单增长较快主要得益于特种行业智能装备及新兴应用场景的需求增加，以及飞机、船舶等领域的智能化升级改造。近期公司已实现多个项目的交付。

Q7：柏飞电子在民用航空领域的业务进展？

A7：柏飞电子在民用航空领域正围绕多个项目积极推进。柏飞电子作为一级供应商，直接与主机厂合作参与联合研制工作。目前已在某型号上实现样品适配和交付。

Q8：数字新基建业务保持较快增长，主要是什么原因？全年来看能否延续增长趋势？

A8：受益于国家算力建设政策的推动，地方政府和行业头部客户的持续投资，AI 发展趋势明确，公司在金融、智能制造等重点行业承接了多个头部客户标杆项目，带动数字新基建业务实现较快增长。目前该业务整体趋势良好，未来公司将侧重于选择高质量项目来承接，对该业务持续增长和经营质量提升持乐观态度。