

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)2026-004

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线下路演、现场调研、线上电话会</u>                                                                     |
| 参与单位名称及人员姓名   | 国智投、弘华基金、国寿养老、一创投资、纽富斯投资、广发证券资产、大正投资、前海中船、共同基金、善达投资、金鹰基金、恒阔投资、粤开资本、中再资产管理、信泰人寿、禹田资本、乐桥资本、陕国投、易知投资、格雷资产、霁峰资本、广发基金、中移资本、久期投资、盘京投资、澄明基金、国寿养老、中财投资、君怀投资、湖南高新创投、山东发展绿色融资租赁、国元基金、北方工业、浙商资产、国海创新资本、金塔投资、华安证券资管、新程资管、国泰租赁、江西国控资本、陕西省产业投资、苏高新集团、江西金控投资集团、北工投、鲁花道生投资、北方工业、和君资本、中信自营、农银理财、山东国惠基金、鞍钢资本、山东省现代产业投资集团、千里马资本、居然之家、鼎元资产、中量投资、横琴基金、中财招商投资、维英资本、东方财富证券；个人投资者：宋志鸿、吴波、李国栋 |
| 时间            | 2026年3月20日-3月30日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 地点            | 线上、线下交流                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 上市公司接待人员姓名    | 副总裁兼董事会秘书 刘景达先生<br>技术应用中心总经理 张栋                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 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对公司发展历程、业务结构以及商业模式、生态合作等情况进行了介绍。技术应用中心总经理张栋先生向投资者介绍了公司AI技术和                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

产品的开发和落地情况。具体内容概括如下：

### **一、从数字化到智能化，能科业务逐步跃迁**

能科科技成立二十年来，一直专注制造业，为客户提供相关技术服务，从自动化到数字化，进而发展到智能化，产品和业务实现逐步跃迁。形成了目前工业电气、工业软件、工业AI三大业务板块。

### **二、AI业务全面铺开，业务规模快速增长**

2023年起，公司在近3,000家存量客户中大力推广AI业务，2024年公司提出“All in AI”战略，AI业务规模从2023年占比2%发展到2024年18%，2025年三季度AI业务占比已达到30%，AI业务快速增长，营收目标稳步推进。当前存量客户AI渗透率约3%，未来拥有巨大拓展空间。

### **三、加强AI生态合作，拓展海内外市场业务**

在AI生态合作方面，公司基于AI应用定位，依托在工业领域“最后一公里”的AI场景应用能力，与多个国内外头部厂商开展深度合作，加强生态战略布局，联合打造AI解决方案，拓展海内外市场，不断增强行业渗透与影响力。

### **四、构建合作伙伴体系，加强市场资源合作**

依托公司AI自研产品和AI业务能力，建立合作伙伴体系，发展代理合作网络，销售模式实现从自销向直销+代理跃迁，构建自研产品市场生态。

### **五、持续优化业务结构，增强公司盈利能力**

公司在坚持AI业务优先、盈利能力为主的前提下，持续优化业务结构。产品线方面持续收缩低毛利业务，行业方面加大高增长行业投入，客户方面增加中大型客户服务力度，持续增强公司AI业务的发展空间和未来潜力。

### **六、强化内外合规管理、降低公司经营风险**

面对复杂的市场环境，公司强化内外部合规管理，加大内部审计力度，规范外部合作规则，降低公司经营风险。

之后，就投资者相关问题进行了如下交流：

**Q:能科AI产品目前市场销售和客户需求情况怎样？**

A: 公司AI业务当前扩展迅速且发展势头良好，公司采取行业+区域+代理商多维销售模式拓展市场。行业团队重点攻关行业头部重点客户，打造标杆案例，区域团队和代理商网络进行规模覆盖。当前重工装备、汽车、高科技电子等行业中大型客户对AI应用的需求不断提升，Agent复购趋势明显，部分客户对场景Agent的需求已由去年的1-2个扩展到十多个。

（公司AI业务代理渠道管理的有效性，研发及交付能力和客户需求的匹配性均有可能对公司AI产品的实际业绩造成影响，敬请广大投资者理性解读，注意投资风险。）

**Q: 公司AI业务的重点应用行业和领域有哪些？前景如何？**

A: 公司专注高端装备制造业，包括重工装备、汽车、高科技电子、通用机械和能源动力，重点精耕重工装备、航空航天、具身智能等细分领域。中国制造业门类齐全，产能全球领先，为公司AI产品提供了广阔的应用空间。在当前全球AI技术、机器人产业和商业航天产业等竞争格局下，公司寄托中国制造业基础，利用自身历史行业经验和技術能力，全力打造具有行业竞争力的AI产品，在人工智能新的技术浪潮下努力成为工业领域领先企业。

**Q:公司在工业AI业务方面的竞争优势是什么？**

A: 公司二十年来一直深耕高端装备制造业等高行业壁垒领域，行业Know-How丰富，与客户长周期绑定，客户黏性高，场景资产丰富且坚实。公司前瞻性布局数据应用及AI业务，在真实场景中持续开展数据治理业务，沉淀了海量高质量、结构化、闭环反馈的工业数据以及数据应用经验。

**Q：近期AI大模型技术快速迭代，对公司业务有何影响？公司如何看待AI与工业软件的关系？**

**A：**AI对软件的冲击需要分结构、分周期来看，不同类型的软件受影响的程度和周期不同。首先我们认为AI与工业软件不是替代关系，工业软件作为工具层，解决工业数据的生成和汇集等问题，AI解决的是工业数据应用层面的问题。当前阶段AI对工业软件的冲击较小，更多的是阶段性赋能。一是工业软件的底层是经过数十年验证的复杂数学模型与物理算法。工业软件的核心价值在于将行业特有的开发机制、生产规则、管理流程等固化为可执行的系统逻辑。二是工业数据具有极强的场景化和私密性特征，具有完善的数据加密、权限管控、访问审计等安全体系。这些不是简单的数据分析，难以简单地被替代。

（以上仅为公司结合行业情况和公司实际情况进行的判断，存在一定的主观性，敬请广大投资者结合技术发展态势审慎评估，理性决策，注意投资风险。）

**Q：公司在海外有什么业务布局，进展如何？**

**A：**公司AI业务的全球化拓展是公司重点战略之一，依托AI应用相关产品和解决方案，为中资企业出海及海外客户提供服务。当前公司已为多家出海企业提供海外服务。同时已有多款产品上架AWS全球Market place进行全球化推广。（目前产品上架后处于推广阶段，尚未产生实际收入，敬请广大投资者注意投资风险。）

**Q：公司定增进展如何？**

**A：**公司定增申请已于3月16日获得上交所审核通过，后续将等待证监会注册批复。募集资金到位后，将重点投向三个方向：一是“灵擎”AI+工业研制智能化平台，强化工业数据底座和垂域模型能力；二是“灵助”工业软件+AI，推动工业软件智能升级；三是“灵智”AI+具身智能，加快端侧物理AI应用落地。

**其他风险提示：**

|          |                                               |
|----------|-----------------------------------------------|
|          | 本记录表中，与公司AI业务相关的前瞻性表述，不构成对投资者承诺，请广大投资者注意投资风险。 |
| 附件清单(如有) | 无                                             |
| 日期       | 2026年4月2日                                     |