

证券简称：科思科技

股票代码：688788

深圳市科思科技股份有限公司

2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会会议纪要

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称	通过“上证路演中心”网络平台参与公司 2026 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 29 日 15:00-16:00
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
公司接待人员姓名	董事长刘宗林 总经理沈健 独立董事关天鹅 副总经理兼董事会秘书陈晨 财务总监马凌燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：董事长致辞</p> <p>尊敬的各位投资者：大家好！欢迎参加深圳市科思科技股份有限公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会。</p> <p>科思科技是专注于电子信息装备研发、制造、销售的高新技术企业，我们秉持“科学精神，思想创造”核心理念，坚守“自主可控技术底座+全域场景赋能”核心战略，以创新驱动、科技引领为发展根基，在巩固传统优势领域的同时，持续深化国产化、智能化、前沿化布局，已构建“芯片-模组-整机-系统”全产业链能力，实现从底层硬件到终端应用的全栈式技术贯通。公司坚持军用与民用双轮驱动，深耕人工智能与智能系统、智能硬件融合应用，强化自研芯片与宽带自组网核心优势，推动关键技术国防、能源、铁路、矿山、海运交通、海洋探测、低空经济等重点领域规模化落地。</p> <p>2025 年，行业处于结构调整与需求释放的过渡期，市场环境复杂严峻。公司以技术攻坚与市场深耕双线发力，全年实现营业总收入 28,520.09 万元，同比增长 21.17%。公司始终以研发创新为发展根本动力，全年研发费用合计 27,604.06 万元，占营业收入比</p>

例高达 96.79%；截至报告期末公司研发人员达 420 人，占公司总人数 56.15%，以高强度投入与高端人才团队筑牢核心技术壁垒。

技术与业务层面，公司核心布局持续突破：无线通信领域，公司自研的第一代智能无线电基带处理芯片进入商业化推广阶段，新一代智能无线电基带处理芯片完成功能调测并转入宽带自组网模组研发阶段；公司已布局第三代智能无线通信芯片研发工作，正推进前后端设计工作；同时，射频收发芯片已完成基本的功能、性能测试工作，正推进产品化；智能无人装备领域，公司已构建覆盖空中、地面、水上、水下的多场景解决方案，自研无人集群系统获得华为昇腾技术认证，并成功入选“应急使命·2025”演习装备名录。

2026 年第一季度，公司经营保持良好发展态势。营业收入实现 2,843.21 万元，同比增长 36.96%，主要得益于最终客户采购计划落地，订单交付量同比提升。研发投入持续保持高强度，一季度研发投入 6,058.29 万元，同比增长 14.16%，公司不断完善研发团队、吸纳技术人才，持续夯实技术竞争力。2025 年，公司治理持续规范优化。2025 年 7 月，公司顺利完成董事会换届及新一届经营管理层聘任，进一步提升公司规范运作与治理水平，保障长期稳健发展。公司高度重视投资者回报，于上半年顺利实施了 2024 年度利润分配暨资本公积金转增股本方案，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4.9 股，合计转增 51,326,483 股；2025 年 9 月完成股份回购，共计使用 4,922.66 万元回购股份 1,000,000 股并注销 200,000 股，以实际行动坚定践行股东回报承诺，切实提升股东价值。

展望未来，科思科技将坚守创新初心，深耕电子信息装备赛道，持续攻坚核心技术、加速成果转化。公司将不断完善产品体系，持续深耕市场、拓展多元应用场景，稳步提升核心竞争力与经营质量。我们相信，在全体科思人的共同努力下，公司必将在行业内取得更大突破，为国家科技发展和国防建设贡献更多力量。

最后，再次感谢大家参加今天的业绩说明会，谢谢！

第二部分：问答交流

（一） 回复预征集问题

1、（1）请问“公司于 2025 年 8 月 27 日收到了浪潮软件集团有限公司发来的中标通知书，确认公司参与的硬件及基础环境、基础软件及应用软件项目中标，中标金额 6175.84 万元”合同落实情况？（2）请问 26 年公司的智能无人产品落地进展？（3）请问公司研发的射频收发芯片功能、性能的全面测试工作何时能够完成？（4）请问公司计划推出哪些举措实现“研发投入—营收兑现—再反哺研发的良性循环，实现技术创新与经营发展的协同提升”目标？

答：您好，感谢您的关注。1、前期公司中标了硬件及基础环境、基础软件及应用软件项目，公司已经和浪潮签署正式合同，

该合同正常履行中。公司正在推进项目交付工作。

2、公司的智能无人设备及系统涵盖智能服务器、新型无人机地面站、综合管控平台、智能训推一体机、智能无线通信终端/模组等产品。依托人工智能、辅助决策、协同控制等先进技术底座，公司构建了覆盖空中、地面、水上、水下等多场景的智能无人解决方案。基于自主研发的智能无人集群系统，公司产品有望深度集成于无人车、无人机、无人船、无人潜艇、机器狗等各类智能终端。此外，公司自主研发的第一代智能无线电基带处理芯片的商业化落地进程和新一代智能无线电基带处理芯片的宽带自组网模组研发进程也在持续推进。公司持续开拓市场，积极在今年落地部分智能无人产品。

3、公司射频芯片摸底测试工作已基本结束，正处于小批量试产阶段。当前，公司已经逐步展开射频芯片的市场推广和客户试用等工作。

4、公司高度重视产品研发创新，持续在智能化、无人化方向进行投入，形成了深厚的自主技术积累，为公司持续发展奠定了坚实基础。公司将打造智能化、无人化系统级整体解决方案，持续增强客户粘性，稳步提升重点行业市场份额。同时加大市场推广力度，积极拓展新客户、新市场、新业务，依托智能化、无人化产品先发优势提升品牌影响力，推动公司经营发展再上新台阶。

（二）文字互动

1、（1）从公司科研水平、产品档次看是一家高科技公司，为何产品迟迟不能落地？不能转化为订单？连年亏损怎么办？

（2）公司实控人出问题后，是否有退出或受让部分股权给新的股东，有利于公司正常发展？

答：公司所聚焦的行业用智能和无人化产品属于新兴智能化产品形态，市场容量的发展和扩大客观上需要一定周期。公司持续积极开展产品研发工作，目前已有无人化、智能化相关产品、自研芯片等研发落地。公司持续加强销售团队管理工作，稳步开拓市场，目前随着公司市场开拓取得进展，公司的智能化相关产品已有订单。

公司根据市场环境变化和自身长期发展需求，积极谋求通过战略转型促进经营发展，目前处于战略转型阶段。系列化新产品分别处于研发、试用或小批量推广等不同阶段，原有产品销售规模受到客观因素影响，新产品处于拓展初期，为中长期发展持续高强度投入，故 2025 年度公司处于利润亏损状态。目前，公司高度重视市场销售工作和研发内控工作，通过积极的市场端作为扩大新旧产品的销售规模，同时加强内控提高资金使用效益，以此提升经营效益。目前公司的营收已有回暖趋势。根据《上市公司股东减持股份管理暂行办法》及相关监管规定，公司控股股东、实际控制人及持股 5% 以上大股东的减持行为，均需严格遵守减持条件、锁定期及信息披露要求，依规履行预披露、进展披露等信披义务，确保信息真实、准确、完整。公司将持续督促相关股东

合规减持，并及时披露相关情况。目前实控人未实施过减持，在公司任董事、核心技术人员、技术创新总监，正常履职。

2、刘总：您好！今年高芯思通的经营目标是多少？营收能过一亿元吗？去年销售情况不理想的原因是什么？大家都感觉公司现在不缺研发人员，倒是缺少有能力的芯片销售精英，公司今年在芯片销售方面有什么强有力的举措？谢谢！

答：今年在往年的市场工作的基础上，重点突破行业客户的批量应用，且取得一定积极进展。今年的市场客户状态已有明显变化。无线模组涉及芯片、硬件和软件综合技术应用，技术链条比较长，客观上需要一定的成熟周期，目前产品打磨逐步进入成熟周期。去年，公司在芯片和模组研发销售团队上做了组织结构改革，优化协同效率；同时，在销售激励政策和精英销售人才引入方面，积极作为，综合提升销售队伍的销售能力，为业绩提升助力。

3、沈总：您好！之前从公开披露的消息里得知：公司已经跟中东、中亚、非洲一些海外客户，就产品出口事宜展开了多轮谈判，现在有什么新的进展？订单签订情况怎么样？展望一下今年公司产品出口的前景情况。谢谢！

答：公司遵照各项法律法规要求，积极探索公司产品在中东、中亚等海外国家的市场推广，目前进展有序，在对接的过程中，海外客户对公司的技术与产品均表示明确兴趣，并已有部分客户与公司签署了 MOU 协议。公司在外贸领域尚处于起步阶段，从前期对接到订单的落实需要一定的过程，后续如有涉及信息披露标准的订单或进展，公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务。

4、马总：您好！下个月年度股东大会上，将就 2026 年财务预算进行投票表决。请教一下：2026 年财务预算的主要经营指标是怎样的？包括：营收、净利润、财务支出等一些数据，能否及时披露一下？否则让广大投资者怎么在网上投票表决？若没有财务预算的数据，许多投资者表示只能投反对票、或者投弃权票！

答：尊敬的投资者您好，公司严格按照法律法规及规定的相关要求，披露 2026 年度财务预算方案。该方案有助于公司股东更好地理解公司预算编制的基础和目标实现路径，该预算系基于当前经营状况与市场环境做出的前瞻性经营规划，不构成业绩承诺或盈利预测，受宏观经济形势、行业政策、市场环境及经营管理等多重因素影响，感谢您的关注和支持。

5、沈总：您好！公司近年来在无人车、无人机、无人艇等无人装备研发方面积累了不少科研成果，请沈总展望一下今年公司在这方面的销售前景情况。谢谢

答：公司相关产品经过多年研发与技术迭代，已完成核心技

术积累、产品定型及多场景试点验证，具备规模化推广与商业化落地的基础。结合公司产品成熟度、客户储备及行业趋势，公司将加快推进重点客户订单落地与标杆项目复制；同时持续优化产品成本与解决方案，拓展更多商业化场景，力争实现销售收入与市场份额的提升。

6、刘总：您好！请您简单说一下今年高芯思通的芯片销售目标。现在公司好像不缺研发人员，但缺乏销售方面的精英。希望公司尽快把芯片研发成果尽快转化为营收、利润，让今后进一步研发新一代芯片提供可靠的资金支持。

答：今年在往年的市场工作的基础上，重点突破行业客户的批量应用，且取得一定积极进展。今年的市场客户状态已有明显变化。无线模组涉及芯片、硬件和软件综合技术应用，技术链条比较长，客观上需要一定的成熟周期，目前产品打磨逐步进入成熟周期。去年，公司在芯片和模组研发销售团队上做了组织结构改革，优化协同效率；同时，在销售激励政策和精英销售人才引进方面，积极作为，综合提升销售队伍的销售能力，为业绩提升助力。

感谢您的建议，公司管理高度重视研发成果的转化，也在积极行动，感谢您的持续关注。

7、您好。作为投资者，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。业绩说明会有助于投资者全面了解公司经营和管理层观点，支持理性决策。缺少视频直播或回放可能使投资者信息获取不够充分与直观。请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以便投资者能够更加便捷、充分地获取相关信息？感谢解答。

答：您好，感谢您的宝贵建议与对公司的关注！公司始终高度重视投资者关系管理工作，严格遵照监管要求，持续通过业绩说明会、上证 e 互动平台、投资者热线等多种形式，积极构建与投资者的沟通渠道。本次业绩说明会是文字直播，欢迎投资者现场考察与沟通，后续我们会考虑更多形式的投资者互动。

8、公司自研通信芯片的价值对核心业务价值有哪些支撑作用？

答：公司自研智能通信芯片是实现核心器件自主可控的关键布局，也是公司构建“芯片-模组-整机-系统”全产业链能力的核心环节。可从硬件底层优化产品的通信性能与场景适配能力，保障核心供应链自主安全；同时能够依托芯片自研优势，打造差异化的产品方案，提升公司在智能无人装备、应急通信等领域的核心竞争力，为公司各业务线产品迭代、市场拓展及全产业链业务发展提供底层技术支撑。

	<p>9、公司多次提到拓展应急、电力等民用领域业务，请问民用领域何时能提供实质业绩？</p> <p>答：您好，感谢关注。民用市场的拓展及规模化落地需要一定的培育周期，公司正持续推进应急、电力、矿山等民用领域的市场开拓，已成功入选“应急使命·2025”演习装备名录，已有民用业务订单正在洽谈对接中，也有民用行业客户订单已落地。公司将紧抓相关行业政策机遇，加快民用业务推广与落地，推动民用业务逐步形成实质业绩贡献。</p> <p>10、公司研发投入始终保持高水平，如何确保研发投入贴合市场和客户需求？</p> <p>答：公司采用以客户需求及市场预测为导向的研发模式，所有研发项目均围绕主营业务与下游实际应用场景开展，紧密结合最终客户采购计划与行业发展趋势布局核心技术攻关。公司建立了需求牵引、技术驱动的研发体系，确保研发投入聚焦于能落地，满足客户、行业实际使用需求的产品与技术。</p> <p>11、公司的部分募投项目存在延期情况，原因是什么？项目投产后会给公司带来哪些长期价值？</p> <p>答：公司部分募投项目延期，是结合行业技术迭代、市场需求变化以及公司整体业务布局优化，经审慎论证后作出的调整，目的是让项目建设更贴合实际发展需要。募投项目全部投产后，一方面将显著提升公司的研发创新能力，强化在芯片、智能装备等核心领域的技术攻关与成果转化能力；另一方面将完善公司生产制造布局，提升规模化交付能力，更好地满足市场订单需求。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>