

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）2025-005

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>调研</u>
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、中邮证券、财通证券、宝湖投资、普华永道、远东宏信、东方富兴、信融恒、东莞证券、前海国金资管、三和宏信、中航基金、波普私募基金、汉石私募基金
时间	2025 年 9 月 16 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	投资者关系部门工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	接待人员对公司业务和2025年半年度经营情况进行了介绍，重点阐述了公发展战略、经营策略优化措施、竞争优势以及下游客户对AI应用的旺盛需求，展示了公司在工业智能化领域的战略布局和发展前景。 2025年上半年，公司实现营业收入7.38亿元，同比增长4.91%；实现归属于上市公司股东的净利润1.11亿元，同比增长18.75%；毛利率达到52.40%，同比提升4.22个百分点，盈利能力进一步增强。期末合同负债4.05亿元，同比增长158.26%。 当前，公司持续加大AI研发投入，丰富“AI+具身产品智能化”、“AI+工业研制智能化”和“工业软件+AI智能助手”产品系列。公司持续加强AI产品的应用推广，加速产品标准化及市场落地。公司深度融合AI与自有工业软件，聚焦优势行业，深耕行业中大型重点客户，打造标杆示范案例，实现了公司AI

	产品的快速落地和复用推广，将AI业务逐步打造成为驱动公司收入增长的核心引擎。同时，公司积极构建开放协同的产业生态，与国内外大型企业开展深度合作，共同推进工业智能化技术融合与创新应用。 公司下游客户企业对AI应用的需求旺盛，降本增效与智能化升级意愿强烈，为公司AI产品的快速落地和规模化推广提供了良好的市场环境。 之后，就投资者相关问题进行了如下交流： 1、公司AI业务的后续的发展方向有哪些？ 回复：公司AI业务未来的发展方向主要围绕以下三个方面：1、AI+具身智能产品化业务：围绕重点行业及民用场景中的具身智能终端的训推服务展开，并开发可适用于不同类别终端的垂域模型，包括前端具身大模型及后端决策大模型。此外，公司依托在训推服务中积累的经验技术能力，后续将持续开发端侧设备的配套应用系统和Agent。2、AI+工业研制智能化：公司已开发多个垂直行业模型及agent应用，覆盖质检、工艺优化、图纸识别、预测维护等多个典型工业场景。当前市场需求旺盛，订单持续性态势良好。未来公司将持续拓展模型数量与应用深度，推动智能体在研发制造全流程中的规模化复用，助力客户实现高精度、高效率的智能化转型。3、工业软件+AI助手业务：公司规划开发通用及专业助手，依托现有工业软件产品线及客户基础，逐步推向市场。公司AI业务发展方向系根据当前业务发展情况制定，不构成对投资者的承诺，请投资者注意投资风险。 2、当前公司有哪些经营重点？ 回复：公司持续对业务结构和产品结构进行优化，聚焦高毛利、高增长赛道，加大对AI产品线、工业软件细分高毛利产品线等领域的资源倾斜，收缩部分低效业务和产品投入。公司
--	---

综合毛利率水平、盈利能力均有提高。同时公司加强AI团队建设和人才激励机制，强化核心人员与公司AI业务的价值共创。后续，公司将持续推进AI业务产品的场景落地和市场推广，聚焦优质赛道，加强产业生态建设，致力于成为工业智能化领域的领先提供商。

3、公司在“AI+工业研制智能化”方面有哪些业务进展？

回复：公司以“灵系列”产品为核心载体，持续加强AI技术与工业场景的深度融合，目前已开发多个垂直行业模型及agent应用，覆盖质检、工艺优化、图纸识别、预测维护等典型工业场景。当前AI+工业下游市场需求旺盛，订单持续性态势良好。后续，公司将持续拓展模型、应用的数量及深度，推动智能体在研发制造全流程中的规模化复用，助力客户实现高精度、高效率的智能化转型。该业务发展规划系根据当前业务发展情况制定，不构成对投资者的承诺，请投资者注意投资风险。

4、公司在发展AI业务上有哪些优势？

回复：公司长期聚焦工业领域开展工业软件业务，对行业客户从产品研发到制造全流程以及各类应用场景有着深度的理解，并沉淀了海量高质量的工业数据，为客户提供更精准的AI解决方案，确保AI产品的实用性与场景落地效果。公司积累大批具有较强黏性的客户资源的同时，与产业链上下游优质企业尤其国内外知名厂商建立了良好的合作关系。公司将持续发挥优势资源，保持AI产品和技术快速迭代，提升公司市场占有率，保持并扩大先发优势。

5、公司当前对于市场生态建设的方式方法？

回复：公司从产品与技术、市场与渠道双维度协同构建产业生态。在产品与技术层面，公司与人工智能技术领先企业开展深度合作，接入先进算力与算法能力，提升公司AI中台、垂域模型等核心产品的技术竞争力；在市场与渠道层面，通过生

	态合作融入国内外大型企业的市场体系，联合打造行业解决方案，共同开拓重点行业客户，实现产品推广与业务落地的规模化扩张。产业生态的构建与扩展处于初步阶段，未来实施产生的市场效果有待验证，请投资者注意投资风险。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 17 日