

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-

003

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上电话会、线下路演</u>
参与单位名称及人员姓名	泰康资产管理（香港）有限公司、中移资本、中船投资、中汇人寿、银泰华盈、青岛海发、中金香港资管、上海涌贝资管、鹏华基金、诺德基金、东证资管、凯联资本、凯联投资基金、工银瑞信、华宝信托、国联基金、富安达基金、上城资本、湖北铁路基金、武汉正煊资本、苏高新投资、华泰资产、财通基金、华富瑞兴投资、易米基金、上海南土资产管理有限公司、上海昱奕资产管理有限公司、上海道仁资产管理有限公司、深圳市达晨创业投资有限公司、中融国控资本投资、青岛鸿竹资管、中关村资本、颐和银丰、诚通基金、兴业证券、华泰证券、中信证券、申万宏源证券、国盛证券、上海兆顺私募基金、上海普行资产、上海玖鹏资管、上海益和源资管、上海睿亿投资发展中心、上海重阳投资管理股份有限公司、中信保诚、朱雀基金、陆家嘴国际信托、上海乘是资产、杭州附加值投资管理有限公司、浙江昆源、淳厚基金、湖南万泰华瑞投资、蜂巢基金等
时间	2026年3月4日-3月10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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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。具体内容概括如下：</p> <p>一、从数字化到智能化，能科业务逐步跃迁</p> <p>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</p>

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:公司在工业AI业务方面的竞争优势是什么？

A: 公司已经构建起“场景资产+数据资产+工业智能体”工业智能三重引擎。公司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。

	<p>Q：如何看待AI对软件的冲击？</p> <p>A：AI对软件的冲击需要分结构、分周期来看，不同类型的软件受冲击的程度和影响周期不同。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。当然，公司同步也在积极应对AI可能对工业软件带来的影响，积极布局工业软件+AI，利用AI技术赋能工业软件。</p> <p>Q：公司AI业务在重工装备行业的发展前景如何？</p> <p>A：重工装备行业是公司核心客户所处领域之一，过去两年依托稳定预算支撑业务增长，重工装备行业在“十五五”规划下市场空间广阔。公司将持续加大重工装备行业的投入，为后续的业务发展奠定坚实基础。</p> <p>Q：公司出海业务的整体布局与当前进展如何？和哪些AI国际厂商有合作？</p> <p>A：当前全球制造业智能化升级的需求持续释放，中国制造业出海也在加速，公司在积极拓展出海业务。公司以工业AI业务为核心，依托AI应用相关产品和解决方案，为中资企业出海及当地优质制造客户提供服务。</p> <p>Q：如何展望公司AI业务未来毛利率水平？</p> <p>A：公司AI业务当前处在快速发展期，后续随着产品标准化水平的逐步提升、市场代理规模的逐步扩大、客户交付场景的逐步成熟，AI业务的毛利率水平会稳定提升。</p> <p>风险提示：</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年3月16日