

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-

002

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</u>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、国金证券、东吴证券、国联民生证券、申万宏源证券、国信证券、中金证券、中国银河证券、东方证券、浙商证券、东北证券、国投证券、国泰海通证券、招商证券、国海证券、长江证券、天风证券、华泰证券、华鑫证券、华西证券、平安证券、西部证券、东方财富证券、华创证券、中信建投证券、南方基金、嘉实基金、华泰柏瑞基金、鹏华基金、银华基金、博时基金、兴业基金、银河基金、鹏扬基金、大家保险、大家资产、泰康基金、国金基金、国投瑞银基金、西部利得基金、信达澳银基金、中国人保、乐桥资本、炼金聚信、广州春晖私募基金、上海涌贝资管、七石投资、前海辰星、建信基金、畅誉基金、百嘉基金、尚正基金、同泰基金、太平基金、海南智联私募基金、东海基金、华胥（广州）产业投资基金、汇丰晋信基金、宁泽私募基金、长盛基金、北京京管泰富基金、上海益和源资产、上海景领投资、上海大朴资产、上海钧泽资产、上海人寿保险等
时间	2026年1月15日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事长 祖军先生 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	能科科技股份有限公司董事长祖军先生对公司战略定位、AI业务开展的背景和思考、公司AI业务战略进行了介绍。具体内容概括如下： 一、公司战略定位

能科科技战略定位为“深耕行业、聚焦专业”。公司深耕高端装备制造制造业，包括重工装备、汽车、高科技电子、通用机械、能源动力等行业，聚焦工业AI Agent、工业数据、工业软件和工业电气。

二、公司AI业务开展的背景和思考

（一）核心能力的延续，从“乐系列”产品到“灵系列”产品

公司自2019年开始进行基于云原生的新一代工业软件研发，即乐仓、乐研、乐造、乐数等“乐系列”产品。新一代工业软件定位分为三层，新一代数据中心、中台、前端应用。公司围绕业务中台研发了乐仓，乐仓是以用户为中心、模型流程双驱动的应用创造底座平台，形成能科的业务基因。乐数是以工业大数据与AI人工智能技术为核心，提供从数据采集、治理、管理到智能分析的全链路产品套件，为企业搭建覆盖全业务域的数据治理体系，打造企业数据中枢以及数据智能应用平台。

基于“乐系列”产品积累的行业Know-How和数据，公司结合客户实际场景需求，自研“灵系列”AI Agent产品，实现在机器人的训推、汽车的工艺设计优化和高端装备的AI质检等场景下AI Agent产品的开发和应用。

（二）方法论：对标学习和自我创新

能科在AI业务上对标学习国内外优秀企业，如Palantir等。Palantir的核心优势在于其提出的本体论，以及被称为“AI时代操作系统”的Foundry底座数据平台。公司的“乐仓”与“乐数”产品的结合也正是对结构化与非结构化数据进行有效梳理，使数据实现面向对象、基于属性的整合，形成标准化工业数据基础源，打造专属工业领域的数据底座/平台。Palantir第二层核心架构为AIP能力平台，能科的“灵擎”中台也正是围绕工业领域打造的垂域模型和AI Agent开发及应用的训推基础平台。

Palantir的核心模式是强绑定+高门槛的复杂系统定制化服务。为更好的满足中国市场需求，能科当前发展路径是从单点AI Agent场景切入，逐步拓展至复杂高价值AI Agent场景，进而推动AI Agent业务形成体系化、高阶化发展，赋能客户高价值场景的智能化升级需求。

三、公司AI业务战略

基于行业与专业定位、“乐系列”向“灵系列”产品推进的规划，公司于2025年10月披露了向特定对象发行股票事宜，拟募集

资金10亿分别用于AI+工业研制(灵擎)、AI+工业软件(灵助)、AI+具身智能(灵智)项目。通过多年积累的工业自动化、工业软件及数字化领域的行业Know-How与数据应用能力,明确公司在行业中的定位,保持前瞻性和核心竞争力。

之后,就投资者相关问题进行了如下交流:

Q: 近期政策层面对“工业制造+AI”的支持力度较大,在本轮“制造+AI”应用浪潮中,公司具备哪些优势?

A: 能科科技始终围绕工业场景,聚焦于高端装备制造业,发展路径从传统工业自动化逐步演进至工业软件、工业数据,如今已迈入工业AI Agent阶段。在当前市场需求与政策支持的双重背景下,公司始终坚持以自身积累的行业Know-How与专业能力为基础,聚焦数据维度,以场景、行业为核心开展业务,实现精准深耕,将通用的AI能力转化为可解决实际工业问题的工具。

Q: 本次定增中公司全面布局AI业务,请问如何考量该布局对公司未来业绩的贡献?

A: 本次定增的核心目的在于推进和实施三个募投项目,乐仓与乐数产品已为公司积累一定工业数据基础,但面临离散制造业客户的需求和技术突破的需要,仍需开展大量工业领域专项工作,包括多源异构数据的深度处理、基于属性大模型与面向对象模式的技术研发等。公司2025年员工持股计划以AI业务营业收入为考核指标,三年复合增长率不低于30%。

Q: 公司在AI生态建设方面的规划和布局是怎样的,跟华为、亚马逊和阿里等大厂的和合作定位和进展是怎样的?

A: 华为、亚马逊、阿里等为底座平台型企业,公司是聚焦工业对接行业客户需求的应用型企业。公司核心价值是深耕AI三要素算力、算法和应用中的应用层,作为接近客户的最后一公里,致力于打造业务模块与能力矩阵,与底层平台深度协同,共同为行业客户赋能。

近年来,公司与上述生态伙伴合作开展客户赋能项目,通过这些项目积累了大量知识与经验,实现了传统业务能力与AI技术的有效结合。未来,公司将持续深化与平台型企业的生态合作,共同拓展行业市场。

Q: 公司在特种行业深耕多年,该领域对AI的需求较为旺盛。2025年公司在该领域已取得良好成绩,请问如何展望2026年该

	<p>行业的发展趋势与需求情况？</p> <p>A：公司自2015年涉足工业软件业务以来，持续为重工装备行业提供工业软件交付及配套服务。当前重工装备行业客户对AI的应用需求旺盛，相关业务推进工作正有序开展。</p> <p>重工装备行业订单一直是公司收入占比较高的业务板块，在该需求确定性较强的市场中，公司兼具前端技术优势与行业深度理解，未来将持续加大相关投入，加强交付能力，依托有价值的应用场景助力客户实现业务增长。</p> <p>Q：针对具身智能、商业航天等前沿细分领域，公司的业务规划是什么？后续在研发与布局方面有何思路，能否分享相关情况？</p> <p>A：公司将以灵系列产品为基础，为上述细分领域客户提供覆盖产品研发、制造、运行维护等环节的工业软件产品和AI agent产品，推动场景落地应用，助力国家新兴行业高速高质量发展。</p> <p>风险提示：</p> <p>1、本记录表中公司战略、AI业务战略等前瞻性表述，不构成对投资者承诺，请广大投资者注意投资风险。</p> <p>2、公司主要产品为工业软件、工业电气和工业AI，AI相关产品与服务业务尚处发展阶段，不涉及AI领域通用大模型的研发，未来经营情况存在一定的不确定性；公司商业航天客户订单金额在整体营业收入中占比很小，且不涉及相关核心部件的生产、销售，短期内对公司经营业绩不会产生重大影响。敬请广大投资者注意投资风险。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年1月19日