

深圳市科思科技股份有限公司

2025 年半年度业绩说明会会议纪要

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他 _____
参与单位名称	通过“上证路演中心”网络平台参与公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 5 日 16:00-17:00
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
公司接待人员姓名	董事、总经理沈健 副总经理兼董事会秘书陈晨 财务总监马凌燕 独立董事韩坤
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：总经理致辞 尊敬的各位投资者们： 大家好！欢迎参加科思科技 2025 年半年度业绩说明会。科思科技是国家级高新技术企业，以“科学精神，思想创造”为核心理念，以“自主可控技术底座+全域场景赋能”为核心战略，长期围绕智能无人作战体系建设与人工智能装备发展布局，依托“智能芯片-智能装备-智能系统-人工智能大模型应用”垂直整合能力，打造覆盖“感知-决策-控制-评估”全链路的智能无人装备体系，提供全栈式智能系统解决方案。2025 年上半年，装备采购重回增长轨道，行业订单出现明显增长，整体呈现复苏趋势。公司实现营业收入 1.55 亿元，同比上升 40.54%；归母净利

	润-1.09 亿元，同比回升 22.23%。 公司依托敏捷化研发管理体系，提升产品开发效率，持续提升技术实力，同时不断探索前沿技术和新的领域，形成公司的技术护城河。2025 年上半年，公司研发费用已突破 1.3 亿元，团队研发人员比例超过 50%。 公司自主研发智能无线电基带处理芯片、射频收发芯片等关键产品，并取得重大进展。其中新一代智能无线电基带处理芯片顺利完成试产流片和测试工作，正在全力推进产品化落地。此款芯片主要关键指标均比公司上一代产品大幅提升。射频收发芯片已经完成流片，正在进行封装以及测试。 公司的智能指挥系统深度整合人工智能大模型、虚拟现实、多模态智能数据处理等技术，形成“感知-决策-执行-评估”的智能化闭环体系，突破传统无人机集群控制瓶颈。智能无人产品形态依托全域装备控制能力，可覆盖空中、地面、水上、水下等多种场景。今年 5 月，公司受邀参加鲲鹏昇腾开发者大会并获得昇腾 APN 钻石部件伙伴授牌，未来公司的智能化装备还将获得昇腾全栈 AI 技术的深度赋能。 此外，公司持续探索和开拓应急、能源、铁路、矿山、海运交通、海洋探测、低空经济等民用市场行业领域，积极与中机应急、鼎桥、卡斯柯等优质企业合作，实现资源共享与优势互补。公司在 2025 年深度参与了“应急使命•2025”重大演习的筹备工作，成功入选“应急使命•2025”演习装备名录。 公司始终高度重视投资者回报，为股东创造长期可持续的价值。2025 年上半年，公司顺利实施了 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。公司积极开展股份回购，已于 2025 年 9 月完成回购，使用回购资金 4,922.66 万元，共回购公司股份 1,000,000 股，并注销了其中 200,000 股，以实际行动彰显对股东回报的坚定承诺，通过切实举措提升股东价值，共筑长远发展
--	---

基石。

公司持续优化治理结构，提升公司运作规范水平及管理层治理水平，顺应监管新规范，落实相关最新法律法规及规范性文件要求，以保障公司持续健康稳定发展。展望未来，科思科技将继续以创新为驱动，不断突破技术瓶颈，进一步完善产品体系、开拓市场，为行业持续赋能。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交流会，谢谢！

第二部分：问答交流

（一）回复预征集问题

1、目前产品线的射频芯片是外购的通用芯片吗？若第二代智能无线电基带芯片与自研的射频芯片形成“闭环”关系时，其性能会比已公布的性能再次提升吗？无人智能工程样机已完成电磁、环境测试，突破关键节点，那么接下来的“群”测时间会短一些吗？

答：目前，公司产品线的射频芯片暂为外购的通用芯片，公司正在积极推进自研的射频芯片流片封装进程，自研射频芯片正在进入封装阶段，采用自研的射频芯片后，通信模组和装备将在综合性能、功耗、体积等指标上有明显提升。

2、中报中软件雷达项目亏损的原因？

答：软件雷达项目亏损的主要原因是其产品内部细分型号销售结构发生变化。

3、请问沈总认为科思科技有哪些吸引您的地方？让您放弃在中电科这么好的单位而来到科思科技？

答：首先，我个人从事军工指控行业多年，深切认定“AI”是行业发展的必然。前期美国已涌现出 Palantir、Anduril 等军工新贵深度开展 AI 应用，尤其是国内在 Deepseek 推出后，在军工行业从弱人工智能时代发展为强人工智能时代已成为共识，AI 与军工产业的融合呈现蓬勃发展态势，这是核心大前提。

其次，科思科技自身具备显著技术优势与扎实的 AI 军工基础，为实现我在技术和业务层面的个人理想，我毅然决定加入科思团队，主要有以下几点吸引我：一是拥有较强芯片设计能力，尤其是自组网通信芯片和端侧智能推理芯片，这是智能装备 AI 集群的核心关键。二是已将 AI 应用融合于多个指挥控制系统，正在打造无人装备集群的系统级产品，工程经验和产品基础

	非常好。三是公司拥有一个技术强、反应快的技术团队和开放包容的管理团队，并持续进行管理、需求、研发队伍建设，企业氛围积极向上。四是公司的区位优势十分突出，地处深圳这一科技创新高地，对于 AI 军工的新需求的响应、新技术的应用都更高效便捷。 4、 射频芯片新技术门槛很高，集成难度很大，竞争激烈，这种情况下为何公司投入大量人力物力研发射频收发芯片？ 答：公司自研的射频收发芯片相比外购芯片，在综合性能、功耗、体积等指标上有明显提升。与公司自研的智能无线电基带处理芯片协同，形成完整的无线通信芯片解决方案，提升公司产品竞争力。 5、 请公司管理层详细介绍一下公司半年报中所述参与 C5 神经系统的近况和进度，以及管理层对公司今年全年经营情况的预判。另外，请问公司的产品是否有参与 9.3 阅兵？谢谢。 答：2025 年是“十四五”收官之年，装备采购总体呈增长趋势。目前公司经营一切正常，战略布局清晰，各项目稳步推进，公司总体经营趋势向好发展。公司 2004 年成立，2020 年在科创板上市，多年来一直深耕装备领域。有关 9 月 3 日阅兵的情况，请以国家有关部门发布信息为准。 6、 观看了路演中心保存的贵公司 2020 业绩说明会视频回放，的确能感受到公司意识超前，请问视频中介绍的公司产品，现在落地多少？另外，建议公司能多推出类似的短片介绍，让投资者能有直面的理解。谢谢。 答：感谢您对公司的宝贵建议！公司新一代指挥软硬件设备、智能无线通信产品目前已经取得研发进展。公司在很多年前就布局了智能装备、芯片等前沿技术与产品，公司产品逐步向无人化、智能化方向发展，以 AI 大模型为核心，智能算力为基础，智能无线通信基带芯片和射频收发芯片为支持，形成 AI 指挥控制系统；智能无线通信产品方面，公司自研的智能无线电基带处理芯片已进入商业化推广阶段，搭载公司自研芯片的模组、终端产品已具备批量交付的能力，使终端产品具备无线自组网能力，在特殊环境下实现去中心化快速部署。 （二）文字互动 1、 公司上半年业绩如何？ 答：报告期内，公司实现营业收入为 15,445.69 万元，同比增加 40.54%，归属于母公司股东的净利润-10,872.15 万元，同比增长 22.23%，详见公司发布的半年报。 2、 科思科技一直处于亏损状态，请问沈总是出于何考虑，
--	---

放弃了在中电科这样优秀的企业任职，而来到了科思科技？？

答：首先，我个人从事军工指控行业多年，深切认定“AI”是行业发展的必然。前期美国已涌现出 Palantir、Anduril 等军工新贵深度开展 AI 应用，尤其是国内在 Deepseek 推出后，在军工行业从弱人工智能时代发展为强人工智能时代已成为共识，AI 与军工产业的融合呈现蓬勃发展态势，这是核心大前提。

其次，科思科技自身具备显著技术优势与扎实的 AI 军工基础，为实现我在技术和业务层面的个人理想，我毅然决定加入科思团队，主要有以下几点吸引我：

一是拥有较强芯片设计能力，尤其是自组网通信芯片和端侧智能推理芯片，这是智能装备 AI 集群的核心关键。

二是已将 AI 应用融合于多个指挥控制系统，正在打造无人装备集群的系统级产品，工程经验和产品基础非常好。

三是公司拥有一个技术强、反应快的技术团队和开放包容的管理团队，并持续进行管理、需求、研发队伍建设，企业氛围积极向上。

四是公司的区位优势十分突出，地处深圳这一科技创新高地，对于 AI 军工的新需求的响应、新技术的应用都更高效便捷。

3、 请问科思科技的公告，财报都是真实可信的吗？为什么公司一直说火控中标了，无线自组网和芯片具备批量生产能力，却迟迟没有相关订单？

答：公司一直以来均严格按照法律法规的要求履行信息披露工作，能够保证所披露信息的真实、准确、完整。公司中标的火控系统的定型工作仍在推进中，公司基于上级要求积极配合相关工作。

公司正持续加大在无线通信领域等关键领域的研发投入，夯实技术根基，持续推动产品迭代升级，为未来业绩增长积极蓄力。公司管理层对未来发展充满信心，并将全力以赴，力争以良好的经营成果回报广大投资者的信任与支持。

4、 国内收发芯片企业很多，竞争激烈，同时射频集成技术难度也很高，这样的情况下开发一款新的射频收发芯片失败的风险很高，请问公司选择重新设计开发一款射频芯片是如何考量的？公司新收发芯片有哪些特点，会有哪些具体应用？谢谢！

答：（1）当前通信技术演进需要进行系统性创新，我们的射频芯片在考虑标准射频收发器性能指标的基础上，也同步考虑自主研发“基带+射频”芯片组成成套方案，该成套方案在重要通信指标、校准控制、功耗控制以及成本等方面具有显著优势；

（2）射频芯片可支持 Sub6G 频带范围内的通信应用场景，包括基站、卫星通信、应急以及其他特种重要行业；

（3）公司有专业的射频创新团队，射频收发芯片已经通过 MPW 验证了关键技术是可行且成功的，目前已经完成批量流片，

	正在进行封测。 5、 能否请沈总详细介绍一下公司未来盈利增长点在哪些方面？ 答：公司传统的业务持续保持平稳的盈利能力。公司近年来重点开展各类智能无人系统装备的研制和推广，构建了"芯片-模组-整机-系统"全产业链产品体系，可以确保技术护城河和成本可控，对公司未来盈利增长可以提供有效支撑。此外，公司以集团化形式开展各领域拓展，以系统为牵引，提供包括芯片（高芯思通）、水下智能装备（中科思创）、地面智能装备（智屯达）、空中智能装备（科思融新）、软件系统集成（零玖科技）全产业链的产品及服务，全面提升集团盈利能力。同时，公司放眼全球，积极拓展海外业务，当前已与多个海外客户进行需求和技术对接。后续海外业务也将成为公司盈利增长的重要支撑。 6、 也想请沈总介绍一下国内主要竞争对手有哪些？ 答：公司的传统业务的竞争对手多为具有行业资质的体制内企业或少数民营供应商，行业壁垒较高，竞争格局相对稳定。当前智能无人装备领域在探索发展阶段，公司面临的竞争对手主要分为两大阵营，分别是以集团央企为主的传统装备制造企业和以新兴民营企业为主的智能无人装备制造企业。公司自 2015 年起，布局 AI 智能装备领域，在行业内深耕多年，当前可以完全对标的竞争对手较少。 7、 公司和中国应急合作也有一年多了，今年公司还参加了应急演练，请问演练的具体产品会在年内产生具体订单吗？如能有订单，预计会是零星采购还是批量采购？谢谢！ 答：公司已有项目在洽谈对接过程中，请持续关注公司后续披露的临时或定期报告，以获取最新进展。 8、 请问公司与 Palantir 和 Anduril 相比，科思科技在商业模式和盈利能力上有哪些差异？ 答：公司开展各类智能无人系统装备的研制和推广，构建了"芯片-模组-整机-系统"全产业链产品体系，可视为 Palantir+Anduril 模式的结合体。
附件清单 (如有)	无