

证券代码：300496

证券简称：中科创达

中科创达软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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（请文字说明其他活动内容）			
参与单位名称及人员姓名	和易瑞盛 云南约牛 上海汇正 华源证券 国泰海通 UG INVESTMENT ADVISERS LTD 山东嘉信 汇丰前海 西安江岳 晖锐私募 野村国际 深圳市尚诚资产 瑞士银行 花旗環球 兴业证券 深圳市领先科技 广东正圆 鸿运私募 高盛(亚洲) 玄卜投资 中国国际金融 中信建投 和易瑞盛 花旗環球 华泰证券 黄喆阳 宋诚 刘勇 陈嵩 杨蒙 Sharon Chen 类延国 张恒 吕政和 顾承虎 段冰 黄向前 方昕宇 王曉琮 陈鑫 陈聪 徐彪 张永波 宋婷 李苗苗 王轲 陈思玥 金若冰 Li Yiming 徐诚伟 宁波明盛 湘财证券 广发证券 深圳市鲲鹏恒隆 中国银河 东兴证券 海南希瓦 上海润义 平安证券 国元证券 中泰证券 深圳乾锦豪 深圳茂源 开源证券 深圳熙山 上海中域 上海嘉世 上海云门 东方证券 宁波莲盛 曼林(山东)私募 深圳市鑫融长弘 深圳市麻王投资 东方财富 上海米牛 陈志明 卢宇峰 杨琳琳 彭飞虹 邹文倩 文奕婕 田闯 陆懿晨 闫磊 耿军军 王雪晴 曹棋 钟华 刘毅 张亮 袁鹏涛 李其东 俞忠华 浦俊懿 游艺 陈昊宇 戴溪 冯健饶 方科 黄伟			

	富瑞金融 中国国际金 融 山西证券 光大证券 中银基金 湖南八零后 资产 张朗铭 肖楷 张天 刘勇 张令泓 田超平 华西证券 珠海隆门 佛山市粤佛 宁波宝隼 宁波明盛 马行川 王波 曹志平 董一平 李达
时间	2026 年 08 月 26 日-28 日
地点	电话
上市公司接待人 员姓名	董秘、CFO 王焕欣 副总裁 杨新辉 董事长助理 投资总监 Rick MI
投资者关系活动 主要内容介绍	一、2026 年上半年经营情况的总结 报告期内，公司实现营业收入 43.05 亿元，较上年同期增长 30.46%。公司归属于上市公司股东的净利润 2.46 亿元，较上年同期增长 54.97%。 分行业看 公司智能软件业务线实现营业收入 10.26 亿元，较上年同期增长 22.05%。智能汽车业务线实现营业收入 14.12 亿元，较上年同期增长 18.82%。智能物联网业务线实现营业收入 18.66 亿元，较上年同期增长 46.93%。 分区域看 公司来自于中国的营业收入 23.92 亿元，较上年同期增长 37.34%。来自欧美、日本等海外国家或地区的营业收入 19.12 亿元，较上年同期增长 22.78%。 二、产业发展和关键业务概述 面向物理 AI 和混合 AI 的发展趋势，公司持续推动自身技术定位由“Mobile OS 专家”向“AIOS 专家”转型，并由传统端侧操作系统进一步向端云结合的方向演进。公司以“AIOS+AI 智能体”作为发展的核心驱动，推动操作系统能力向端云一体化方向持续扩展。 在智能软件方面，公司正推动传统 OS 与智能体基础能力融合，并进一步向 Agent OS 方向演进。随着产业从传统智能手机向 AI 手机持续升级，AI 智能体正逐步成为手机端新的交互入口和系统能力。围绕这一趋势，公司持续推进 AI Agent 在智能手机端的应用，以 AI Agent 作为新的智能入口，实现模型、应用、算力及终端能力的统一编排，并围绕这一方向持续进行技术规划和能力沉淀。 在智能硬件方面，公司持续推进 Agent OS 能力向更多终端场景延展。在 2026 世界人工智能大会（WAIC）期间，公司正式发布 AquaClaw for IoT，这是继今年 4 月发布 AquaClaw 智能体底座，并率先应用于智能汽车领域

	后，公司进一步将 AquaClaw 能力拓展至更广泛的物联网 AI 原生设备，打造统一的 Agent OS（智能体操作系统），让设备真正具备感知、理解、行动、治理的完整闭环能力，加速 AI Agent 从汽车走向更广阔的物理世界。 在智能汽车方面，公司推出滴水 AIOS 2.1，围绕 AIOS 智能体系底座、AI Agent 座舱应用及 AIOS 与 AIBOX 协同三个方向，推动大模型能力由技术验证向安全、可控和工程化部署演进。在此基础上，公司推出了面向下一代智能座舱的“AquaClaw 超级智能体”。AquaClaw 依托滴水 AIOS 2.1 底座，以“端侧 AI+云端协同+安全可控”架构，实现了智能座舱由“被动响应”向“主动全域智能”的跨越。在 2026 WAIC 世界人工智能大会现场，公司的智能体系 AquaClaw 亮相 CCTV-13《新闻直播间》，展示了下一代人车交互的全新变革。 三、问答 1.上半年公司智能物联网业务快速增长。请介绍一下当前主要是哪些产品或业务方向在推动收入增长？同时，也请进一步说明毛利率变化的主要原因。 答：AI 技术发展对智能硬件需求的拉动较为明显，推动智能硬件加速向 AI Native Device（AI 原生设备）演进。公司以 AIOS 为核心，构建围绕 AI、软件、计算架构与智能硬件协同发展的 AIoT 平台，并进一步将平台能力与智能体技术融合，推出 AquaClaw for IoT，将 AI 智能体能力拓展至更广泛的物联网 AI 原生设备，形成统一的 Agent OS 能力体系。这是当前物联网业务发展的重要驱动力之一。 此外，公司构筑的 Turnkey（一站式交钥匙）平台，不仅可以通过一套统一的、端到端的交钥匙产品和方案来满足不同的业务需求，并且面向多元化，碎片化的物联网产品场景,可以为众多的企业提供符合自身需求的系统基础软件、模块化产品、AI 创新以及完备的从系统设计到产品交付的全价值链赋能。因此,AIOS+Turnkey（一站式交钥匙）平台，通过平台化赋能，推动了软硬一体模式和物联网业务快速发展。 同时，从具体垂直品类来看，公司已形成行业手持终端、智能视觉与边缘计算、智能会议系统、机器人、AIPC 以及 AI 眼镜、音箱、手表等可穿戴设备等多个垂直品类和场景。其中，行业手持终端已覆盖零售、物流、金融、工业和医疗等领域。另外，AI 可穿戴设备也是当前重点发展的方向，以 AI 眼镜为例，在 AWE USA 2026 上，谷歌（Google）系统展示了其最新的 Android XR 生态战略，重点介绍如何将智能眼镜从概念产品发展为真正适合日常佩戴的大众消费产品。公司旗下创通联达（Thundercomm）作为生态合作伙伴，与 Google 携手推动 AI 眼镜产业发展。期待通过持续的技术创新，为用户带来更加智能、实用且充满乐趣的下一代穿戴体验；此外,高通公司在 AWE USA 2026 上正式发布面向个人 AI 设备的交钥匙工具包 Snapdragon®START, AI 智能眼镜成为首发品类。公司旗下创通联达(Thundercomm)作为官方推荐的方案与量产合作
--	---

	伙伴，携手高通 Snapdragon START 加速全球产品落地。 从商业模式看，公司正从过去以纯软件服务为主，逐步拓展到 AI 智能体、AIoT 产品和软硬一体化解决方案。软硬一体占比提升可能会带来毛利率结构变化，但同时也会扩大市场空间、提升收入规模，并推动公司从过程服务走向结果交付和产品化、规模化交付。公司会在业务扩张、产品结构优化和经营效率之间做好平衡。随着 IoT 业务中软件、AIOS、智能体和平台化解决方案价值占比提升，整体毛利结构具备持续优化基础。 2.公司智能软件业务上半年保持了较好的增长。目前主要由哪些品类带动智能软件业务增长？ 答：公司智能软件业务以移动操作系统为起点，在智能手机领域积累了多年的操作系统、芯片整合、中间件及平台化软件技术能力。AI 正在进一步改变智能手机的软件架构与交互方式，随着 AI Agent 的引入，使手机系统能够进一步理解用户意图，并根据任务需要协调不同应用、服务和终端能力完成相应操作。并且随着 AI 应用持续丰富，智能终端对 SoC、NPU、模型推理、系统调度及端云协同能力提出更高要求。因此，智能终端的软件复杂度和系统集成需求进一步提升，也带动了操作系统开发、芯片适配、模型部署、智能体运行、任务编排及跨设备协同等软件研发需求增长。公司将积极探索智能手机端 AIOS，与客户共同推进 AI 手机产品原型和 AI 智能体应用实践，并持续强化跨应用、跨模型及跨设备的软件平台能力，以 Agent OS 推动智能终端 AI 化升级。 3.面向物理 AI 的发展趋势，公司主要会采取怎样的产品形态和业务模式？是继续以操作系统和系统软件能力为主，还是进一步提供软硬一体化产品？ 答：随着大模型、多模态模型和 AI Agent 快速发展，AI 正在进一步走向真实环境中的感知、理解、决策与行动，推动物理 AI 加速发展。相应地，公司持续推动传统 OS 向 AIOS 演进，使其向“程序控制+模型决策+设备执行”融合发展。AIOS 正在从数字世界的系统软件底座，进一步演进为连接模型、算力、传感与执行设备的物理 AI 系统平台。公司定位为具备平台能力和全栈能力的综合产品和技术提供商。面向企业端场景的机器人产品，包括 AMR 自主移动机器人、智能叉车、智能移动底盘等。因此，公司会优先从这些相对成熟的产品方向切入。在 AMR、智能叉车、智能移动底盘等领域，公司可以提供整机产品。面向具体的客户，公司更专注“整机+解决方案”的综合交付方式，即结合整机本体、系统平台和 AIOS，为不同客户提供面向具体场景的端到端解决方案。同时，公司也会通过与业内的厂商广泛合作，根据不同应用领域选择合作伙伴，以便更好地聚焦在具体垂直场景中解决客户实际问题。面向未来，公司会持续强化 AIOS 产品和技术，通过长期积累的操作系统、芯片整合、中间件、端云协同、边缘计算及软硬协同能力，进一步贯通模型、传感、算力和执行，提供从 AIOS 系统底座、芯片与计算平台整合到场景落地的全面赋能。
--	---

	4.公司上半年研发投入仍保持增长，但增速低于营业收入增速。请公司介绍一下，目前的研发投入水平是否能够支撑未来业务和收入的持续增长？ 答：在公司以“技术为本”的战略下，仍持续保持着高效的研发投入。当前研发策略并不是单纯追求研发投入规模的同步增长，而是更加关注研发资源的使用效率和成果转化。随着 AIOS、AI Agent、端云协同等平台能力持续沉淀，部分底层技术可以在智能汽车、智能软件、智能物联网等不同业务场景中复用，有助于提高研发投入的产出效率。因此，公司会根据业务发展、客户需求和新技术方向持续配置研发资源，为后续产品创新和业务增长提供支撑。 5. 在 AI Agent 快速发展的背景下，部分软件公司开始调整人员规模，公司目前整体人员及未来人员配置方面是怎样考虑的？ 答：在人员配置方面，公司并不是简单以“AI 替代人员”，而是通过 AI 提升研发和组织效率，并根据客户需求、全球化交付和新业务发展动态配置人才。公司拥有全球化专业研发团队，其中 90%以上为研发工程师和技术专家。目前，AI 已应用于研发、经营、管理、销售、招聘等多个环节，公司通过 AI 编码助手、测试用例助手、销售助手等“AI 员工”，以及企业操作系统 EOS，持续提升研发效率和组织协同效率。与此同时，随着 AIOS、AI Agent 等技术快速发展，公司一方面需要持续布局优秀人才，推进产品和技术的研发创新与迭代；另一方面，客户需求也正在由传统软件开发进一步向复杂 AI 系统落地延伸，对人才提出“技术能力+场景理解+工程落地”的复合型要求。在这一过程中，FDE（前沿部署工程师）将成为公司全球化服务能力的重要组成部分。公司目前已在 14 个国家、40 余座城市布局研发资源，并持续强化本地化研发、交付和服务能力。未来，公司将进一步推进“全球化+本土化”的 FDE 模式，使工程团队更加贴近客户真实业务环境，从需求识别、方案验证、系统集成到交付运行形成更加完整的协同共创机制，加快将“AIOS 平台+Agent OS+端云协同计算+场景产品”的全栈技术体系转化为实际产品和业务成果。
是否涉及应披露重大信息的说明	否
演示文稿、提供的文档等附件（如有）	无
日期	2026 年 08 月 28 日