云鼎科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-04

日期: 2024年7月3日

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	
活动参与单位名称及人员姓名	信达证券: 高斗、李睿	
	中加基金: 张泽迅	
	博泽资产: 周胤	
时间	2024年7月2日	
地点	公司 1902 会议室	
形式	现场调研	
上市公司接待人	董事会秘书 向瑛	
员姓名	证券事务代表 贺业峰	
交流内容及具体问答记录	本次会议主要对云泉	鼎科技股份有限公司("云鼎科技"或
	"公司")整体情况及经	营业绩进行沟通交流。主要内容如下:
	一、简要介绍公司:	2023年度、2024年一季度经营情况和
	2024 年经营目标	
	公司坚持以科技创新	新和产业经营双轮驱动,持续完善"科
	技+专业"赋能体系, 围	绕煤矿、洗选、电力新能源、化工等
	领域智能化建设,加快村	的筑能源行业新质生产力, 积极探索开
	放、创新、共赢的经营机	莫式,公司盈利能力不断攀升。
	2023 年度,公司实	只现营业收入 11.41 亿元,同比增长
	4.62%; 实现利润总额 1	. 32 亿元, 同比增长 69.07%; 实现归
	属于上市公司股东的	净利润 6,178.46 万元,同比增长
	146. 17%。	
	2024年一季度,公	司实现营业收入 3.88 亿元,同比增长

52. 20%; 实现利润总额 5, 054. 05 万元,同比增长 24. 27%; 实现归属于上市公司股东的净利润 4, 713. 15 万元,同比增长 100. 86%。

2024 年,云鼎科技秉持建设一流的能源行业数字化解决方案提供商的发展愿景,聚焦能源行业数字化转型,奋力突破发展工业互联网业务,做强智能矿山、智能洗选、智慧电力新能源、智慧化工、数字平台等"5+N"领域,全力打造可规模复制的软硬件产品体系,构建开放型产业生态圈、创新生态链,加速重构和优化能源行业安全、智能、节能降耗,为发展新质生产力蓄势赋能。

二、问答环节

1. 公司战略定位是什么?

答:公司秉持"世界一流的数字化行业解决方案和服务提供商"的发展愿景和"数智世界使能者"的战略定位,着力构造矿山、化工、电力、新能源等行业数字化解决方案,为能源行业提供集系统研发、设计、集成、运维于一体的全生命周期服务,建设一流的能源行业数字化解决方案提供商。

2. 公司业务来自山能集团内部的占比多少? 2024 年外部市场开拓有何规划?

答:公司 2023 年度来自山能集团的营业收入占公司总营业收入的比重为 66.48%。2024 年,公司将加强内外部市场融合发展,逐步打造覆盖能源富集区的分销网络,提升内蒙、陕西、甘肃、安徽、山西、山东等重点区域市场份额,并加大新疆、宁夏、河南、云贵川等销售片区的开发力度,深度开发能源行业大型国企等优质客户资源,不断扩大外部市场占有率;并通过战略合作、区域代理、渠道合作等形式发展生态合作伙伴,将优势自主产品先行打入客户供应体系,与合作伙伴资源互补、互利共赢。

3. 公司盘古矿山大模型应用推广有什么进展?

答:公司基于盘古矿山大模型视觉、预测能力已开发采煤、掘进、主运、辅运、提升、安监、防冲、洗选、焦化 9 大专业 70 余个应用场景,打造了集"算法+算力+硬件+软件"一体化的 AI 应用及解决方案。目前,公司开发完成的部分应用场景已在山东能源集团有限公司下属 32 家厂矿单位复制应用,并

通过积极开拓外部市场,陆续落地7个外部AI项目。

4. 公司与华为在盘古大模型的合作模式是什么?

答:云鼎科技基于盘古大模型训练平台打造以煤炭行业为主的能源行业大模型训练工具,孵化出能源行业特色的视觉识别、多模态、图网络和 NLP 等核心算法模型。同时,云鼎科技深挖煤矿、选煤等行业的价值应用场景,沉淀出真正适合能源行业需要的可规模化复制的 AI 模型,打造具有高精度、强泛化性、场景适应性的云边协同的人工智能产品和方案。下一步,双方将进一步发挥各自产业和技术优势,逐步将合作范围拓展到新能源、化工、新材料等多个业务领域。

5. 公司在人工智能方面后续有什么规划?

答:公司将聚焦核心业务和客户需求,坚持实际、实用、 实效原则,纵向挖掘煤矿行业各应用场景专业价值。公司基于 盘古矿山大模型,技术层面将逐步扩展至自然语言处理和多模 态能力,行业层面将逐步拓展至化工、电力新能源等领域,构 建光伏设备巡检、电厂设备检测、人员安全行为管控等场景, 增强公司在人工智能技术领域的综合实力。

6. 公司 2024 年会有哪些降本增效的措施?

答:一是公司将强化项目成本管控,合理控制非经营性支出,降低公司管理费用率;二是严控采购成本,完善供应链体系,提高议价能力,全年确保采购成本压降 5%;三是强化"两金"管理,积极推进应收账款清收和存货压降,改善公司营业现金;四是控制人员成本,控制员工增长幅度,提高人均创效能力;五是提升产品竞争力,加大研发投入,加强生态合作。

7. 公司对 2024 年度业绩怎么展望?

答:公司于2024年初披露了本年度关联交易预计额度的公告,公司销售类关联交易预计2024年度签订合同金额为15.46亿元,预计确认收入金额为14.73亿元。根据公司2021年度、2022年度和2023年度日常关联交易完成情况来看,公司实际签订合同和确认收入的金额占各类预计额度的比例约70%左右,公司2024年日常关联交易实际完成情况尚需根据本年度各项目具体进展情况确定。

关于本次活动是 否涉及应披露重

无

大信息的说明	
活动过程中所使	
用的演示文稿、	T
提供的文档等附	无
件	