

证券代码：000409

证券简称：云鼎科技

云鼎科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-06

日期：2025 年 6 月 13 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	国联民生证券：陈安宇；中银国际证券：郑静文；海南神采私募基金管理有限公司：熊胜江、田稼丰、王泽霖；恒渡得远（济南）投资有限公司：李泽忠；司辰东方投资：张敏；交通产业发展基金：回圆；山东鲁商私募（投资）基金管理有限公司：阚泽昌
时间	2025 年 6 月 13 日
地点	公司 20 层会议室
形式	线下调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：向瑛 证券事务代表：贺业峰 投关经理：董晓婕
交流内容及具体问答记录	1. 工业互联网平台产品 2024 年营收增长较大的原因？ 答：主要原因有两个方面：一是公司承建的安全生产技术综合管控平台项目及山能集团人工智能训练中心项目一期等大型项目在 2024 年竣工验收；二是人工智能业务复制推广成果较好。 2. 公司 2025 年一季度业绩下降原因？ 答：公司 2025 年一季度业绩同比下降主要原因是受大项目验收周期影响，公司 2024 年第一季度有 2 个大型项目完成竣工验收，2025 年第一季度竣工验收项目收入同比减少；同时报告期内行业竞争加剧，导致部分产品毛利率下降。

	3. 2025 年公司对外部市场的开拓措施有哪些？ 答：公司加快布局大营销战略，加快构建产业链营销纵线、区域协同营销横线“纵横一体”的大营销生态。一是实施一体化营销。组建市场营销中心，建立区域营销体系，统筹市场开拓、客户管理及研发、交付、运维，打造敏捷高效营销格局；积极构建公司自有产品代理、经销商等销售渠道，拓展客户生态，形成统一营销网络。二是加强市场营销团队建设，构建精干、高效的营销团队。三是打造标杆示范项目。在人工智能领域加速场景复制，拓展化工、电力新能源等行业应用新场景，打造区域标杆项目，提升产品知名度。 4. 公司有出海的打算吗？ 答：公司 2024 年承建了 ETT 蒙古国输煤和选煤厂 EPC 项目，为亚洲最大炼焦煤选煤厂提供服务，智能洗选解决方案首次出海。2025 年公司将进一步加大市场开拓力度，提升公司盈利能力。 5. 公司在资本运作方面有哪些计划？ 答：公司坚持内生增长和外延并购双轮驱动发展理念，持续加强新技术、新产品的研发和应用、市场开拓等提升公司经营业绩和核心竞争力，同时主动贴近前沿科技企业，积极寻求符合公司发展战略的优质资产，实现补链强链，不断完善优化公司产业布局。 6. 在公司细分领域有哪些独特的优势？ 答：公司具备三个方面优势：一是具有细分领域领先地位。多年来持续深耕能源科技领域，连续 3 年位列中国煤炭行业信息技术企业 20 强。二是具有丰富的场景优势。公司作为山能集团唯一的信息化技术服务公司，充分利用山能集团应用场景多、技术服务面广等优势，深耕矿山、洗选、化工、电力新能源等能源行业智能化建设细分领域，能够为能源行业信息化、数字化、智能化建设提供可借鉴、可落地、可推广的全栈解决方案。三是具有双跨业务专家优势。公司拥有解决方案专家、工业智能技术专家、能源行业业务专家等 960 余名，占公司总人数的 79%。我们融合能源行业技术人才、IT 技术人才叠加优势，运用丰富的能源行业人工智能项目落地实践经验，能够为客户提供高度定制化、切实可行的智能化解决方案，研发出更
--	--

	能解决能源行业痛点问题、更具应用价值的产品，赋能能源行业数字化转型发展。 7. 公司 2025 年度关联交易如何展望？ 答：公司于 2025 年 1 月 25 日披露了《关于 2025 年度日常关联交易预计的公告》，公司预计 2025 年度与各关联人签订日常关联交易合同金额为 14.58 亿元，预计日常关联交易发生金额（即确认收入和产生成本、费用金额）为 13.26 亿元。其中：销售类日常关联交易预计 2025 年度签订合同金额为 14.24 亿元，预计确认收入金额为 12.44 亿元。销售类日常关联交易 2024 年度公司实际确认收入金额为 10.64 亿元。公司 2025 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大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无