

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：2025-03

日期：2025 年 4 月 10 日

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 其他（进门财经）</div>
活动参与单位名称及人员姓名	中泰证券：苏仪、刘一哲、张丽婷，中信建投证券：黄鹏，同泰基金管理有限公司：唐之超，广东正圆私募基金管理有限公司：王伟平，北京源乐晟资产管理有限公司：源乐晟，中国人寿资产管理有限公司：杨琳，北京成泉资本管理有限公司：张梦圆
时间	2025 年 4 月 10 日
地点	进门财经
形式	线上调研
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	<div>1. 简要介绍公司 2024 年度经营业绩情况。</div> <div>答：2024 年，公司深入贯彻落实国家新质生产力发展要求，抢抓新一轮科技革命和产业变革机遇期，通过深挖市场需求、深耕细分领域、深化管控机制“三线并进”，经营业绩实现新突破。2024 年，公司实现营业收入 13.51 亿元，同比增长 18.35%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,274.35 万元，同比增长 50.11%。</div> <div>2024 年公司归属于上市公司股东的净利润实现高增长主要原因是：（1）公司积极拓展工业大模型相关应用服务和智能矿山业务；（2）公司完成收购控股子公司北斗天地股份有</div>

	<p>限公司少数股权，公司持有北斗天地股份有限公司股权由 68.35%提高至 95.34%；（3）公司完成转让山东兖矿国拓科技工程股份有限公司 90%股权；（4）公司积极争取政策奖补资金。</p> <p>2. 工业互联网平台产品 2024 年营收增长较大的原因？</p> <p>答：主要原因：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。</p> <p>3. 公司 2024 年现金流表现较为亮眼，主要原因是什么？</p> <p>答：（1）公司加大对客户的回款催收力度，确保按照合同约定的回款节点及时回款；（2）公司提高银行承兑汇票付款比重，减少现金方式付款。</p> <p>4. 公司在人工智能应用业务方面的具体进展情况？</p> <p>答：公司与合作伙伴持续深化大模型技术在工业应用的合作，聚焦能源行业，解决行业痛点和难点。截至目前，已累计孵化 110 余类成熟场景，覆盖煤炭、化工、电力、钢铁、油气等行业，并已完成自有 L1 大模型迭代升级，已在内外部 70 余家单位落地应用。2024 年，公司签订 AI 业务合同金额达 2.56 亿元。</p> <p>5. 公司在人工智能业务方面后续有什么规划？</p> <p>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，加快打造专业的系统性人工智能解决方案；横向生态扩展，将煤矿领域验证成熟的解决方案向化工、电力新能源、钢铁等产业延伸。同时，打造化工行业大模型，研发高价值应用场景，推进大模型在化工行业中的应用。</p> <p>6. 2024 年公司来自山能集团的收入比重仍较高，2025 年及以后对外部市场的开拓措施有哪些？</p> <p>答：公司将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。二是建强市场营销团队。加大资</p>
--	--

	<p>源型人才引进力度和现有销售人员的培训力度，健全高绩效、高激励、强考核机制，加大销售人员激励引导力度，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、电力新能源等行业新场景，打造区域标杆项目；高质量交付 GIS 项目，开拓 2~3 个外部市场样板点，提升产品知名度。</p> <p>7. 公司 2025 年人员方面的具体规划？</p> <p>答：截至 2024 年底，公司员工总数为 1213 人。2025 年公司将更注重引进紧缺急需的中高端专业研发、技术人才和销售销售人员，形成公司技术领先的核心优势，2025 年公司员工总数控制在 1360 人左右。</p> <p>8. 公司在资本运作方面有哪些计划？</p> <p>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。</p> <p>9. 2024 年在人员增长的情况下费用端控制效果明显，未来在降本增效方面有什么进一步措施吗？</p> <p>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；二是综合使用集中采购、框架入围采购等方式，严格控制项目采购综合成本，确保采购降本 5% 以上；三是加强项目进度管理，缩短项目工期，提升项目交付质量，有效降低合同履约成本；四是系统梳理存量资产与应收账款，通过动态监控、分类清收、资源盘活等举措优化资金周转效率；五是强化政策红利转化效能，系统梳理科技领域税收优惠及补贴申报路径，通过精准筹划与统筹申报充分释放政策红利，提升公司经济效益。</p>
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	无

件	
---	--