

证券代码：000409

证券简称：云鼎科技

# 云鼎科技股份有限公司

## 2025 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2026-02

日期：2026 年 4 月 21 日

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
活动参与单位名称及人员姓名	云鼎科技股份有限公司 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者	
时间	2026 年 4 月 21 日（星期二）15:00-16:00	
地点	公司1916会议室	
形式	中证路演中心（ <a href="https://www.cs.com.cn/roadshow/">https://www.cs.com.cn/roadshow/</a> ）	
公司接待人员姓名	董事长、总经理：刘波 董事、财务总监：郑云红 独立董事：刘成安 董事会秘书：向瑛	
交流内容及具体问答记录	<p>1. 工业互联网平台产品 2025 年营收增长较大的原因？ 答：2025 年度公司工业互联网平台业务收入 5.22 亿元，同比增长 56.88%。主要原因：一是部分人工智能大模型建设类项目在 2025 年完工验收；二是人工智能业务复制推广成果较好。</p> <p>2. 公司研发费用增长的原因，在 AI 技术发展如此之快的当下，公司如何管理研发技术的方向与投入？ 答：公司 2025 年度研发投入 1.05 亿元，同比增长</p>	

18.44%，主要由于公司持续加大基础研究与关键技术攻关力度，重点推进低代码平台建设、大模型智能体研发等基础性、前瞻性项目。公司研发体系围绕两大维度统筹布局：一是聚焦应用场景快速复用，支撑业务核心能力提升。二是统筹规划类研发项目，如低代码平台、智能体等重大共性技术研发，可实现公司各子公司间成果复用，构建统一数字底座与统一技术栈，夯实公司数字化发展根基。

3. 公司在人工智能应用业务方面的具体进展情况如何？

答：一方面，公司持续攻关关键技术，成功发布“云鼎伏羲化工大模型”，推出气化配煤智能优化、甲醇精馏工艺优化等6大高价值场景应用。另一方面，公司积极推进人工智能技术与能源行业相关应用场景的深度融合，已开发相关应用场景223类，涵盖矿山、油气、化工等多个行业领域，打造了“算力+平台+大模型+场景”一体化融合方案，形成工业视觉一体机、仓颉智能体平台等一体化产品，实现了从“数据—模型—智能体”的闭环贯通。相关AI应用场景已在全国121家单位落地推广应用。

4. 公司在人工智能业务方面有什么规划？

答：公司将持续推进落实“人工智能+能源”行动，深化重点区域和重点客户拓展，加强产业人工智能场景覆盖，保持能源领域人工智能全面领先。

5. 公司业务未来有哪些增长点？

答：公司已积极布局非煤矿山、智慧电力新能源、智慧化工等业务板块。非煤矿山方面，公司已组建非煤矿山突击队，将加大非煤领域战略性投入，持续完善非煤矿山整体解决方案，以“AI+产品”为核心路径，推动煤矿智能化成熟技术与能力向非煤领域适配转化、迭代升级。智慧电力新能源方面，公司设立专业事业部深耕该赛道，承接“陇电入鲁”配套白银150万千瓦新能源基地智慧运维平台等标杆项目，合同额突破1亿元。智慧化工业务方面，2025年公司发布“伏羲化工大模型”，在化工领域推出气化配煤智能优化、甲醇精馏工艺优化等6大高价值场景。

6. 在行业竞争加剧的情况下，公司有哪些独特的优势？

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 4 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。云鼎科技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. 对市场的开拓措施有哪些？

答：公司布局大营销战略，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。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。加强市场营销团队建设，构建精干、高效的营销团队。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。

8. 请问贵公司一季度业绩如何？

答：公司将于 2026 年 4 月 23 日披露 2026 年第一季度报告，具体业绩情况敬请关注公司发布的 2026 年第一季度报告。

9. 请问贵公司是否响应国家号召积极做市值管理？

答：公司秉持“做好生产经营是最好的市值管理”理念，积极对标业内优秀企业，找差距、强弱项，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，做优公司基本面。同时公司积极做好业绩情况、行

	业动态、技术创新、新产品、新订单等重要事项的推介解读，展示公司做强做大的决心，强化资本市场价值输出，并丰富投资者和行业分析师调研交流活动形式，加强与投资者的沟通交流，提升资本市场的认知度和认可度。
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