

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：2023-05

日期：2023 年 9 月 8 日

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与单位名称及人员姓名	中邮证券、华安基金、长信基金、神采资产、华泰证券资管、新华基金、西部利得基金、宏利基金、东方基金、泰信基金
时间	2023 年 9 月 7—8 日
地点	公司 1916 室
形式	现场调研
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 刘波 董事会秘书 向璞 证券事务代表 贺业峰
交流内容及具体问答记录	<p>本次会议主要对云鼎科技股份有限公司（“云鼎科技”或“公司”）整体情况及 2023 年上半年经营业绩进行沟通交流。主要内容如下：</p> <p>一、简要介绍公司 2023 年上半年经营情况</p> <p>公司持续完善“专业+科技”赋能体系，围绕煤矿、洗选、电力新能源、化工等能源行业智能化建设，积极探索开放、创新、共赢的经营模式，发展动能韧性加固，盈利能力不断提升。2023 年上半年，公司实现营业收入 4.62 亿元，同比增加 1.24 亿元，增幅 36.89%；实现利润总额 6,483.23 万元，同比增加 2,432.08 万元，增幅 60.03%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,404.96 万元，同比增长 2,492.40 万元，增幅 273.12%，持续保持高质量发展的良好态势。</p>

二、问答环节

1. 公司与华为在哪些方面进行合作？

答：公司与华为以能源行业产业数字化和数字产业化发展为突破口，充分整合发挥各自业务及技术创新优势，协同推动物联网、人工智能、5G 等新一代信息技术在全要素、全产业链、全价值链中的深度融合，全面启动矿鸿、人工智能、ICT 基础设施、智慧园区、智能穿戴、矿用终端、人才培养等领域合作。

2. 公司与华为在人工智能方面的合作进展如何？相关人工智能产品后续如何推广？

答：云鼎科技基于华为提供通用的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、化工、电力新能源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。

目前人工智能训练中心开发的一批 AI 产品方案已经相继在兴隆庄煤矿、李楼煤业、鑫泰能源等上线试用，完成了 40 余项算法研发与应用，开发和实施覆盖采煤、掘进、主运等 9 大专业 21 个应用场景，助力煤矿现场减员、提效、增安。后续，公司将加快推进人工智能开发运营和商业化应用，相关人工智能产品将优先在山能集团内部推广应用，逐步拓展至外部市场。

3. 公司与华为在人工智能方面的合作对矿山行业的应用价值是什么？

答：当前矿山行业现场作业环境复杂，存在众多痛点问题，从产业端来看，存在人员规范作业监管难、生产设备管控难、工程质量保证难等一系列急需解决的问题，仅靠传统的视频监控系统和安全监控系统难以做到及时有效和面面俱到。

通过引入华为大模型技术，构建国内首个矿山行业大模型，公司积极赋能能源行业智能化建设。基于视觉大模型、图像识别等技术，解决煤矿采、掘、机、运、通等各专业场景的痛点诉求，实现对现场作业中人、物、环境的不安全因素实施

智能监控，提升现场作业监管能力，保障生产安全，实现减人提效、设备运行稳定、工程质量提升等效果；通过搭建云边协同架构体系，建设人工智能训练中心和 AI 应用平台，实现煤矿行业人工智能规模化落地实施，有效避免“重复投资”，促进管理模式由传统粗放管理向现代精细化管理进行转变，实现人工管理到智能管理的转型。

4. 公司与华为在智能终端方面合作也比较密切，公司的智能终端只面向煤矿工人吗？单矿对于智能终端的需求大概有多少？

答：公司自主研发了适用于煤矿及非煤矿山场景 I 类防爆认证以及适用于化工防爆等应用场景的 II 类防爆认证的便携式智能终端产品，主要包括本安智能手表、本安手机、多参数便携仪、智能摄像机、执法仪和信号灯等，可在网络通信、人员定位、视频采集、工作面综合控制、生产管理等多个场景和系统中应用，可以应用于煤矿工人，也可以应用于管理者。非煤矿山、化工、电力新能源等行业中也均有不同程度的安全工作要求，公司的智能终端可以在众多行业中应用。单矿对于终端的需求根据矿井的规模不同、人员数量不同、管理需求不同有所区别，就手机终端而言，根据矿山的 management 方式不同，单矿的需求约在 300-1000 部之间。

5. 公司上半年关联交易执行情况怎么样？全年关联交易预计能完成多少？

答：2023 年上半年，公司各类日常关联交易实际新签订合同金额 4.07 亿元，以前年度业务上半年实际发生金额为 2.86 亿元，共计 6.93 亿元，占年初预计金额 21.36 亿元的 32%；公司各类日常关联交易实际发生总额为 3.3 亿元，占年初预计金额 21.36 亿元的 15%。

根据公司 2023 年度日常关联交易预计情况，全年预计金额为 21.36 亿元，其中：2023 年度新签订合同预计金额为 14.54 亿元，以前年度尚未履行完毕的合同将于 2023 年度发生的金额预计为 6.82 亿元。根据公司 2021 年、2022 年日常关联交易完成情况来看，公司当年度日常关联交易实际发生总额占预计总额度的比例约为 45%，2023 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。

6. 公司目前的客户较为集中, 外部市场开拓有什么样的措施和目标?

答: 在外部市场拓展方面, 公司立足企业发展现状, 结合行业特性, 采用线上、线下、渠道等多种方式积极开拓外部市场, 同时通过内培外引不断优化销售人才队伍, 提升外部市场开发能力。公司不断提高产品质量, 打造差异化产品, 提高公司综合竞争实力, 加强合作生态建设, 进一步增加外部市场开拓能力。公司 2023 年度外部市场占比预计不低于 30%。

7. 公司吸引人才和员工激励方面有什么政策?

答: 公司围绕企业发展战略和业务需求, 采取猎头引进、内部推荐、定向猎聘、建制引进等多渠道、立体化方式, 市场化引进高端人才。始终树立“孵化团队同步孵化新业绩”的“双向孵化”工作理念, 不断健全完善制度体系, 职务职级、绩效管理 etc 管理规定升级 3.0 版本; 积极搭建吸引人才、培养人才的孵化平台, 公司内部构建“管理+技术”双通道晋升体系, 实施超额业绩激励、项目跟投、项目奖金、项目风险抵押等多种激励措施, 使云鼎品牌成为人才寻求归属、成就自我的“金招牌”。

8. 公司目前对子公司的持股比例不是特别高, 后续是否有其他整合计划?

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, 同时将积极寻求符合公司发展战略的优质资产, 推进资本运作、战略合作等, 不断完善优化公司产业布局。

9. 煤矿智能化建设市场空间有多大? 煤矿智能化进度怎么样?

答: 根据安永(中国)企业咨询有限公司发布的《智慧赋能煤炭产业新万亿市场》报告: “已有生产型矿井单矿智能化改造升级费用约在 1.49-2.63 亿元人民币, 新建型矿井单矿改造费用约在 1.95-3.85 亿元人民币。”根据中国煤炭工业协会发布的《2022 煤炭行业发展年度报告》, 全国煤矿数量在 4400 座以内, 智慧矿山整体市场规模超过一万亿元人民币, 发展前景还是很广阔的。预计与智能化相关的信息基础设施、集成平

	<p>台的市场规模约为 2000 亿元。</p> <p>根据中国煤炭工业协会发布的《2022 煤炭行业发展年度报告》，截至 2022 年底，全国建成智能化煤矿 572 处、智能化采掘工作面 1019 处，提前实现了煤矿安全专项整治三年行动建设 1000 个智能化采掘工作面的目标。煤矿智能化建设目前主要集中在头部大型矿业集团，中小型矿厂的智能化的普及度仍较低，后续的市场空间还是比较大的。</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、提供的文档等附件	无