

证券代码：300830

证券简称：金现代

金现代信息产业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（2026年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 参与公司2026年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动暨2025年度网上业绩说明会的广大投资者 |
| 时间 | 2026年5月15日（星期五）15:00-16:30 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长、总裁黎峰先生 董事会秘书、财务总监鲁效停先生 独立董事耿玉水先生 保荐代表人王静先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>本次投资者网上集体接待日活动采用网络远程的方式举行，主要问答内容如下：</p> <p>1、问：董事长好，请问下一步公司就市值管理这一块有何打算，是否以回购公司股份来增加投资者信心来提振股价。另外公司提到在军工方面有明确的订单，请问这一块的订单具体是哪些方面。谢谢</p> |

答：尊敬的投资人，您好。公司始终高度重视市值管理工作，未来公司将继续坚持“双轮驱动”发展战略，在深化和稳步发展行业数字化解决方案业务的基础上，大力发展以“AI 低代码” PaaS 平台为代表的标准化、通用软件，深耕以服务场景落地为基础的 AI 等技术研究，积极借助 AI 等技术成果赋能公司核心产品，实现智能升级，助力公司高质量可持续发展，为股东创造更多的投资回报。公司将持续关注市场情况，并结合经营发展需要审慎研究回购相关事宜，后续如有相关计划，将严格依法履行信息披露义务。

公司在军工航天领域已深耕多年，并持有国家军工保密资质，与航天科工、航天科技等大型军工集团企业建立了长期稳定的合作关系。作为重要业务板块，公司专注于为军工客户提供全方位的数字化解决方案，包括智能文档处理平台（IDP）、质量管理体系（QMS）、低代码 PaaS 平台等软件产品及其他数字化服务，持续助力军工企业实现数字化转型。谢谢。

2、问：二季度能否实现单季度扭亏为盈？有没有具体的扭亏措施？

答：尊敬的投资人，您好。公司二季度具体经营数据请您届时关注相关公告内容。2026 年度，公司将坚持科技创新，持续密切追踪 AI 大模型、低代码等技术的发展应用，借助技术优势赋能核心产品，增强产品竞争力，跳出同质化的恶性竞争；持续深耕电力信息化，同时，稳步实施行业拓展战略，凭借在电力行业数字化二十余年积累的技术和经验，继续将产品及服务向航天、工业制造等行业拓展；继续发展以“AI 低代码” PaaS 平台、智慧实验室管理系统（LIMS）等为代表的标准化、通用软件产品业务，将服务范围继续向地方国有企业、民营企业等其他类型企业扩展，为更广泛的客户群体提供数字化转型所需的软件产品和服务。谢谢。

3、问：AI 智能体和低代码平台有没有千万级以上的大额订单？2026 年 AI 业务的具体营收目标是多少？

答：尊敬的投资人，您好。公司暂无直接销售 AI 智能体和低代码平台的过千万订单。公司近期中标的过千万的项目为中粮粮谷面粉制造运营管理系统（MOM）采购项目，中标金额 3,700 余万元，目前正在推动相关合同的签署工作，能否顺利签署尚存在一定不确定性，请投资者注意风险。具体可参见相关的招投标网站公示信息。

关于 AI 赋能的标准化软件产品业务，公司制定了年度预算目标，并有序推进，具体产品的相关经营情况请关注公司的定期报告。谢谢。

4、问：国家电网 十五五 投资规划下，今年预计能拿到多少电网信息化订单？

答：尊敬的投资人，您好。关于十五五电网信息化业务，公司会密切关注相关项目的招投标信息，如有合适机会，公司将积极把握，参与相关项目的招投标工作。如有相关事项达到信息披露标准，公司将严格按照相关法规及时履行信息披露义务。谢谢。

5、问：公司的发展战略和规划是什么？

答：尊敬的投资人，您好。公司将继续坚持“双轮驱动”发展战略，在深化和稳步发展行业数字化解决方案业务的基础上，大力发展以“AI 低代码”PaaS 平台为代表的标准化、通用软件，将公司的市场和客户从央企拓展至省市属国企、民营龙头企业等更广泛的行业和客户群体。

坚持“科技创新为第一驱动力”的核心理念，在标准化、通用软件建设方面保持持续、高强度投入，深耕以服务场景落地为基础的 AI 等技术研究，积极借助 AI 等技术成果赋能公司

核心产品，实现智能升级，助力公司高质量可持续发展。谢谢。

6、问：贵公司在 AI 方面有布局动作吗？

答：尊敬的投资人，您好。近年来，公司依托深厚的技术积累，不断推动 AI 与电力、工业制造等垂直领域的深度融合。作为国内积极推动 AI 落地应用的软件企业，公司于 2025 年获称中国信通院认定的“大模型应用交付供应商”。目前，公司已成功推出智能文档处理智能体、智能问答智能体、智能查询智能体、智能报告生成智能体，以及电力、军工、工业制造等多个垂直行业大模型驱动的专业智能体，形成覆盖知识服务、流程自动化、业务决策的全场景智能体应用生态。

公司 AI 技术得以快速落地并取得成效，主要得益于以下因素：第一，公司积累了丰富的 AI 潜在业务应用场景。公司长期服务于电力、军工等大型央企，在丰富复杂的业务场景中积淀了深厚的行业经验和稳定的客户资源，这些大型企业持续创新的意愿和能力，为公司 AI 等技术提供了多样化、高价值的落地场景；第二，战略布局清晰坚定。公司对人工智能的发展前景始终持有坚定信心，较早明确的将 AI 作为重点方向进行投入，从战略层面确保了资源倾斜，并设立人工智能研究所、智能体产品中心等部门推进相关研发工作，聚焦于大语言模型（LLM）、自然语言处理（NLP）、知识图谱（KG）、计算机视觉（CV）、光学字符识别（OCR）、智能体 Agent 等 AI 技术的研发与应用创新。谢谢。

7、问：请讲一下公司的标品业务？

答：尊敬的投资人，您好。为实现更稳健、可持续的发展，公司持续深化“双轮驱动”战略实施，在持续巩固电力、军工等行业定制化解决方案业务的同时，积极拓展以“AI 低代码” PaaS 开发平台为代表的标准化软件产品业务。该战略旨

在将服务范围从央企大客户进一步延伸至工业制造等行业的龙头企业，从而实现对更广泛客户群体的覆盖。

公司标准化产品业务稳步发展，2025 年营收占比超过 30%，已成为公司业务构成中的重要组成部分。截至目前，公司的标准化软件产品主要包括三类：工具及泛人工智能类软件产品、工业制造类软件产品、数字化管理类软件产品。其中，工具及泛人工智能类软件包括轻骑兵低代码 PaaS 平台、“小金智问”智能问答系统、智能文档处理平台（IDP）等；工业制造类软件包括智慧实验室管理系统（LIMS）、质量管理体系（QMS）、安全生产管理系统（HSE）等；数字化管理类产品包括知识库管理系统、智慧识才大数据分析平台、客户关系管理系统（CRM）等。

随着公司“双轮驱动”战略的持续深化，多项标准化产品在 AI、低代码等技术的赋能下不断取得市场突破。截至目前，公司已在汽车零部件、半导体、食品等制造业的多个细分领域取得显著成果，典型客户包括广汽集团、长城汽车、江淮汽车、福田汽车、豫光金铅、日照钢铁、中粮集团、青岛啤酒、达能集团、江中制药、阜丰集团、巴斯夫杉杉、紫光同芯、中材锂能、埃斯顿、万安科技、金杯电工、柳工集团、深圳医科院、国家新能源汽车技术创新中心、魏桥集团、歌尔股份等众多行业龙头企业与知名机构。

标准化软件产品业务具有覆盖行业广、客户基数大的特点，尤其适用于工业制造等潜力较大的领域。相比定制化业务，该类业务毛利率较高，项目实施周期和回款周期较短。随着标准化业务占比持续提升，公司整体盈利能力将进一步增强。谢谢。

8、问：公司 2025 年度业绩出现亏损，原因是什么？

| | |
|-----------------------------|--|
| | <p>答：尊敬的投资人，您好。2025 年度，公司业绩出现亏损，主要原因系报告期内，公司收缩定制化板块业务，造成整体收入规模的下降，进而对公司利润的减少构成重要影响。报告期内，公司对部分竞争壁垒低、不具备长期战略价值、利润空间被压缩严重的定制化开发及服务业务进行结构性调整，该举措致使公司整体销售规模阶段性收缩，定制化板块业务毛利亦因行业整体趋于精细化管理等原因有一定程度下降。同时，部分项目因实施节奏、外部环境等因素影响，验收进度未达预期，造成收入确认进度相应放缓。此外，新增办公大楼折旧、无形资产摊销、信用减值损失、长账龄存货跌价准备等计提因素，造成公司净利润的进一步下滑。谢谢。</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p> |
| <p>附件清单(如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2026 年 5 月 15 日</p> |