鼎捷数智股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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 上市公司投资者交流活动
参与单位名称及人员姓名	申万宏源、长江证券、兴业证券、国金证券、中金公司、方正证券、浙商证券、中泰证券、国盛证券、天风证券、招商证券、开源证券、中信建投证券、华泰证券等机构投资者
时间	2026年11月1日 15:30-16:30
地点	上海市静安区江场路1377弄绿地中央广场1号楼22层
上市公司出席人员	刘　波 董事、执行副总裁 潘泰穌 执行副总裁 林健伟 执行副总裁、董事会秘书 袁一超 集团品牌副总经理
主要内容	会议开始，鼎捷数智股份有限公司执行副总裁潘泰穌先生，执行副总裁、董事会秘书林健伟先生对公司2026年前三季度业绩情况、经营成果及战略进行相关介绍，公司高管与投资者进行交流互动，具体情况如下： **一、公司业绩情况** 2026年前三季度，公司实现营业收入17.86亿元，同比增长10.66%；实现归属于上市公司股东的净利润1.99亿元，同比增长289.32%。 分区域来看，2026年前三季度公司在中国大陆地区实现营业收入8.51亿元，同比增长15.91%；非中国大陆地区实现营业收入9.36亿元，同比增长6.27%。 第四季度，公司将围绕“AI原生企业基础设施提供商”的

	2030年战略目标，持续拓展EIOSpace及智能体订阅，并推进其与工厂物理世界AI能力的融合。谢谢大家！ **二、投资者互动问答** **问题一：公司全链工业数智软件业务有哪些进展？** 答：您好，2026年前三季度，公司全链工业数智软件业务稳步推进。 研发设计类业务实现营业收入1.11亿元，同比增长22.53%。公司持续深化国产替代，完成海外主流PLM产品的国产替代项目上线，并在多个与国际主流厂商竞争的项目中取得突破；同时完善研发设计AI产品体系，布局覆盖研发全流程的专家智能体。 数字化管理类业务实现营业收入8.38亿元，围绕业财一体化、经营风险预警及多组织协同管理等需求，推进集团多工厂系统部署和旧系统升级替换，进一步筑牢客户基本盘。 生产控制类业务实现营业收入2.55亿元。公司围绕制造企业质量追溯与柔性生产需求深化MES方案，并将AI质检、生产异常分析等能力融入项目，带动方案综合价值提升。谢谢关注！ **问题二：EIOSpace的商业化进展及客户应用情况如何？** 答：您好，2026年前三季度，公司AI方案相关签约金额同比增长200%以上。公司于2026年5月正式发布EIOSpace，第三季度持续拓展两岸市场的付费订阅，截至9月末累计签约客户已超200家，覆盖电子通信、装备制造等领域。 客户应用方面，EIOSpace已上线覆盖供应链管理、经营营销、研发设计、生产制造及设备运维等环节的多类智能体。以某通信客户项目为例，在EIOSpace统一调度下，采购领域的专家智

	能体通过多智能体协同打通跨系统数据，支撑原材料价格监控、供应商评估等场景，并能主动识别业务异常、推送决策建议。 商业化方面，公司将持续推动“平台订阅+职能应用付费”相结合的模式落地。随着付费客户规模扩大与应用场景深化，平台续费及职能专家智能体增购将共同提升客户长期价值。谢谢关注！ **问题三：公司在智能工厂方面有哪些进展？** 答：您好，2026年前三季度，公司持续推进智能工厂系列产品在生产现场与厂务能源两大场景的应用落地。 生产现场方面，工艺参数优化、设备预测性维护等工厂智能体持续在客户现场落地。 厂务能源方面，EnerAI智能寻优系统融合工业机理与运行数据，自动生成并下发设备运行优化策略，形成“能源感知—分析决策—控制执行”的完整闭环。以某汽车电子客户的既有项目为例，EnerAI通过AI模型实现冷机、水泵等设备的协同运行与冷热源整体优化。 同时，公司以EIOSpace作为运行与协同载体，打通工厂设备数据接入、智能体技能调用与运行链路，推进EIOSpace、智能体与工厂现场能力的深度融合。谢谢关注！ **问题四：公司两岸业务及东南亚市场的主要增长动力是什么？** 答：您好，中国大陆地区的增长动力主要来自存量客户升级与重点行业拓展。公司通过标杆案例推广，带动存量客户签约AiGP（既有工业软件AI化升级方案）项目，并持续推进新客户拓展。半导体行业方面，公司围绕交期评估、在制品风险管控

	等需求完善标准化方案，在光芯片器件领域实现签约突破。此外，公司围绕厂务设施监控、能源管理及优化控制需求深化项目拓展。 中国台湾地区，公司以AI方案带动既有客户升级至AiGP，结合产品体验和客户案例推广促进订单转化；同时，针对制造企业用工短缺与能源管理需求，拓展自动化及能源管理方案销售，共同带动签约增长。 东南亚地区，越南市场成为主要增长来源，公司围绕出海企业在当地经营的合规需求加快拓展；同时，存量客户的AI方案需求逐步释放，已带动相关升级项目落地。谢谢关注！ **问题五：公司在制造业客户服务方面有哪些优势？** 答：您好，公司深耕制造业四十余年，持续聚焦电子、半导体、装备制造、汽车工业等优势行业，深度参与超过5万家企业的转型实践，积累了丰富的行业知识与数智化转型经验。 服务模式方面，公司以客户需求为中心、以价值交付为核心，通过项目效益的量化与确认，推动客户的数智化建设从功能实现向效益创造延伸，助力客户提升经营效益。经过多年发展，价值销售已成为公司营收的重要模式，同时推动资源高效配置与人效持续优化。谢谢关注！