

云鼎科技股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年度，云鼎科技股份有限公司（“公司”）董事会按照《中华人民共和国公司法》（“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》《云鼎科技股份有限公司章程》（“《公司章程》”）、《董事会议事规则》等法律法规和规范性文件的要求，本着对公司和全体股东负责的态度，严格执行股东会各项决议，切实履行董事会职责，不断提升公司治理水平，全力推进公司高质量发展，切实维护公司和全体股东的合法权益。现将公司董事会 2025 年工作情况汇报如下：

一、2025 年董事会履职情况

（一）董事会会议召开情况

2025 年，公司共召开 11 次董事会会议，审议事项 61 项，涵盖定期报告、日常关联交易、修改《公司章程》等重大经营与管理事项。会议召开程序合法合规，董事会对各项议案均进行了充分调研与审慎论证，确保了决策事项的科学性与合理性。

（二）董事会对股东会决议的执行情况

2025 年，董事会共召集、组织召开股东会 5 次，审议通过议案 24 项。会议采用现场结合网络投票的方式，为各类投资者参与决策提供了便利，有效保障了中小股东的合法权益。董事会严格执行股东会的各项决议，确保相关决议均已得到有效落实。

（三）监事会改革情况

根据新《公司法》及监管要求，公司于 2025 年 7 月取消设置监事会及监事岗位。原由监事会行使的法定职权依法转由董事会审计委员会承接。审计委员会通过召开会议、听取汇报、审查资料等方式，切实履行了对公司财务信息、内部控制及风险管理的监督职责，实现了监督职能的平稳过渡与有效衔接。

（四）董事会专门委员会工作情况

公司董事会下设战略与可持续发展委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会四个专门委员会。各委员会依据工作细则规范运作，在职责范围内开展深入研究，为董事会决策提供专业支持。

（五）独立董事履职情况

公司独立董事严格按照《公司章程》《独立董事工作制度》等相关规定，秉承客观、公正、独立的原则，认真全面履行独立董事监督职责，积极出席相关会议，深入了解公司发展及经营状况，参与重大经营决策，并利用自身专业优势为公司发展提出建设性意见。2025年，公司召开4次独立董事专门会议，审议日常关联交易、签订《金融服务协议》暨关联交易等事项，有效发挥了独立董事在公司治理中的监督制衡作用，切实维护了公司及全体股东的利益。

(六) 公司治理制度完善情况

2025年，为贯彻落实《公司法》《上市公司章程指引》《上市公司股东会规则》及《上市公司监管指引第10号——市值管理》等最新法律法规要求，公司及时对《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等核心治理文件进行了系统修订。同时，新制定了《市值管理制度》《信息披露暂缓与豁免管理制度》《董事、高级管理人员离职管理制度》等专项制度，进一步夯实了公司规范运作的制度基础，提升了公司治理水平。

(七) 信息披露管理情况

公司遵循“公平、公正、公开”原则，真实、准确、完整、及时地开展信息披露，保障投资者的知情权，满足股东、投资者对公司重大事项及经营情况的了解需求，2025年，公司累计披露定期报告及临时公告128份，内容涵盖经营动态、重大事项、财务数据等，为股东和投资者的投资决策提供了翔实可靠的依据。

(八) 投资者关系管理情况

公司高度重视投资者关系管理工作，致力于构建良性互动的市场形象。2025年，通过业绩说明会、专项路演、分析师会议等多种形式，积极与投资者及研究机构进行沟通。同时，持续优化日常沟通机制，依托投资者热线、互动易平台等渠道，及时回应投资者关切，认真听取并反馈投资者对公司发展的建议。多层次的沟通实践有效提升了公司在资本市场的能见度，增强了投资者对公司长期价值的认同与信心。

(九) 董事、高级管理人员履职培训情况

公司高度重视董事及高级管理人员履职能力的持续提升。2025年，公司积极组织相关人员参加深交所、中国上市公司协会及山东上市公司协会举办的各类专题培训9次。通过培训，持续增强管理团队的规范运作意识与风险防控能力，提升了决策水平

与合规管理水平，为公司高质量发展提供了坚实保障。

二、2025 年重点工作总结

2025 年度，公司深耕能源行业数智化转型主赛道，聚焦人工智能、智能矿山、智慧化工、智慧电力与新能源等核心领域，致力于为能源行业提供全流程、一体化的数智化解决方案与技术服务，以市场重构、产品升级、管控提效为核心抓手，在复杂严峻的市场环境下实现逆势增长。公司主营业务结构持续优化，核心竞争力不断增强，高质量发展取得显著成效。2025 年度，公司实现营业收入 15.27 亿元，同比增长 13.05%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,240.51 万元，同比降低 11.15%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7,494.29 万元，同比增长 0.59%。

（一）市场营销战略重构，市场拓展成效显著。公司以战略重构、区域深耕、生态协同、海外突破为着力点，全面重塑市场营销体系。通过整合两级公司营销、售前及品牌资源，成立市场营销中心，推行矩阵式营销模式，实现市场端与业务单元的高效协同。全年销售合同额逆势增长 10.61%，外部市场合同额占比达 41.73%，创历史新高，“大营销”战略红利充分释放。**区域深耕取得实质性进展。**华东区域深耕山东能源核心市场，锚定数智化转型主线，推动重点项目落地，以标杆项目筑牢区域基本盘，为公司业绩提供稳定支撑。华北区域聚焦人工智能及矿鸿应用，中标 7 对煤矿项目，实现区域战略突破。西北区域中标煤矿智能矿山整体建设项目，首次拓展外部露天煤矿市场；落地甘能化调度指挥中心等项目，甘肃区域实现重大突破。西南区域中标贵州能源集团 4 个项目；深化与云南能投集团合作，业财一体化平台覆盖 333 家单位、500 余个核心流程，业务合作持续深化。**生态共建提升品牌影响力。**公司积极联动华为、腾讯、中控等生态伙伴，与山东黄金、万华化学等 16 家目标客户建立业务链接，品牌影响力与市场竞争力稳步提升。

（二）人工智能迭代升级，核心技术能力持续增强。公司聚焦人工智能领域，新拓黄玉川、新塘等 30 余对矿井，累计落地 7 大行业 220 余个生产应用场景，覆盖国内 17 个省市、100+家单位，有效赋能能源企业生产效率与管理水平双提升。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。其中，甲醇精馏装置人工智能优化应用关键参数实时寻优，吨甲醇蒸汽消耗下降约 3.2%，年综合创效约 450 万元；气化配煤智能优化系统误

差率由 8%降至 3%，吨用煤成本降低 0.5 元，煤质检测化验周期由 1-2 周降至 5 分钟，年节省用煤成本 115 万余元。上线仓颌智能体平台，实现“数据—模型—智能体”全链路贯通，推动大模型深度融入业务全场景。报告期内，公司 AI 业务确认收入 2.53 亿元。

(三) 智慧矿山创新突破，传统领域价值持续释放。公司打造国内首个全业务切片网络，入选国家能源局技术规范，并在西部矿业、凤凰山铁矿等项目中实现规模化复制，合同金额达 4,167 万元。人员定位产品经工艺优化与系统重构，稳定性显著提升，完成非煤领域及新企标细分型号样机研制。GIS 平台升级至 2.0 版本，发布全息采掘工作面、透明地质探测融合等核心能力。智能煤质检测系统完成小型化、集成化升级，交付周期压缩至 28 天以内，检测时间最快 15 分钟，精度误差控制在 0.2%以内。拓展数据治理咨询和运营业务，落地贵州能源、山钢集团等企业，形成覆盖数据治理规划咨询、平台建设、实施运营能力；联合腾讯云发布《矿业数据治理白皮书》，通过煤矿冲击地压大数据分析平台等典型案例，为矿业行业数据治理提供了实践参考。

(四) 体系再造逆势突破，第二增长曲线初具规模。公司紧盯产业转型方向，组建非煤矿山突击队，成功中标山东黄金应急管理指挥系统、西部矿业切片网络等 10 余个项目，非煤矿山领域合同金额突破 2,500 万元，实现非煤矿山市场零突破。同时，瞄准化工及新能源赛道设立专业事业部，承接山东能源集团“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，新能源化工领域合同金额突破 1 亿元，第二增长曲线初具规模。

(五) 精益运营管控提效，发展根基更加坚实。公司全面提升运营效率与管理质效，为业务高质量发展提供坚实保障。**项目管控体系持续完善。**夯实项目标准体系底座，完善 ERP 实施、运维等 5 类项目管理规范，编制人员定位、AI 产品、灰分检测等标准化交付手册，构建多领域标准化管理矩阵，项目交付质效显著提升。**运维服务能力全面升级。**拉通两级标准化运维架构，成立专业运维团队与统一客户服务中心，实现资源共享协同，客户满意度与服务质量同步提升。**精益成本管控成效突出。**强化全流程成本管控，管理费用同比下降 13.23%，采购成本较预算压降 8.16%；积极争取科技创新研发类项目奖补资金 620 余万元，利用税收优惠政策实现税收减免创效 2,300 余万元，成本管控取得显著成效。

三、2026 年重点工作计划

(一) 行业格局和趋势

当前，我国能源行业智能化建设已进入加快发展、纵深推进的新阶段。国家关于能源行业智能化建设政策支持力度不断加大，国家能源局发布《关于加快推进能源数字化智能化发展的若干意见》，明确了到 2030 年的发展目标，包括能源系统各环节数字化智能化创新应用体系初步构筑、数据要素潜能充分激活，一批共性关键技术取得突破，能源系统智能感知与智能调控体系加快形成等部署，为行业发展提供了明确的政策指引和有力保障。能源行业智能化转型升级符合国家未来产业发展逻辑和方向，具有较广阔的发展空间。同时，能源行业转型应用场景亟需探索更为深度的技术融合与创新应用模式，业内传统服务商与科技巨头多维竞合，市场竞争日趋激烈。

(二) 公司发展规划

云鼎科技秉持建设一流的数智化解决方案提供商的发展愿景，聚焦信息技术与能源产业融合主赛道，以人工智能、大数据等核心技术为支撑，深耕智慧能源重点业务场景，构建“解决方案+产品+服务+运维”全链条盈利模式。力争“十五五”末，成为一流的数智化解决方案提供商，行业影响力进入国内第一梯队。

(三) 2026 年度主要经营措施

1.深耕市场拓版图，全域营销启新程。公司始终将提升市场占有率作为核心经营目标，严格遵循国家及行业政策导向，深入贯彻“深耕存量、突破增量、拓展边界”发展战略，全力构建全域、多元、高效的营销体系，保障经营业绩稳定增长，增强核心竞争力与抗风险能力。**一是筑牢核心市场根基。**将山东能源集团作为核心大客户，推动人工智能应用在山东能源集团各产业板块横向拓展、全面覆盖。紧抓山东能源集团内部新能源化工领域的发展机遇，挖掘伏羲化工大模型的应用落地场景，全力打造标杆案例，以点带面形成示范效应。**二是拓展全域市场布局。**精准研判行业发展趋势，聚焦国电投、中煤能源、云南能投等核心客户，不断深化与合作客户的黏性；持续巩固陕蒙、新疆、云贵等成熟区域的市场份额；加速开拓江西、青海等新兴区域，稳步扩大市场覆盖范围。紧盯“人工智能+”带来的重大政策机遇，集中优势资源攻坚克难，进一步提升区域市场影响力。**三是推进海外业务突破。**借助核心生态伙伴的海外渠道优势，积极布局东南亚、中亚能源市场，搭建海外业务常态化运营体系。逐步推

动海外业务从试点探索向规模化、规范化发展，培育新的业绩增长点，提升公司在全球市场的竞争力。

2.非煤领域谋新篇，多元发展添动能。为优化业务结构、降低单一领域经营风险，公司将加大在非煤领域的战略投入，推动业务多元化发展，着力培育新的增长动能，增强公司可持续发展能力。**一是推动技术适配转化。**以“AI+产品”为核心发展路径，将煤矿智能化成熟技术与能力向非煤领域进行适配转化和迭代升级，持续完善非煤矿山整体解决方案。重点攻坚人员精确定位系统等刚需产品研发，全面构建金属非金属矿山全场景服务能力，满足非煤领域客户的核心需求。**二是打造标杆产品与方案。**以凤凰山铁矿等项目为试点，集中优质资源打造具有核心竞争力的标杆产品，形成可复制、可推广的非煤领域解决方案，降低市场拓展成本，提升项目落地效率。**三是深耕头部企业客户。**深耕山东黄金、西部矿业等非煤领域头部企业，灵活整合生态伙伴与渠道资源，精准对接客户需求，精细提供专业服务，实现非煤业务的跨越式发展，构建“煤与非煤协同发展”良好格局。

3.精研产品强内核，竞争新优展锋芒。坚持“产品为王、价值引领”的经营理念，以优质产品与专业服务巩固市场地位，保障公司长期发展潜力。**一是完善产品管理体系。**落实标准化管理流程，构建以价值驱动为核心、全生命周期管理为抓手的产品管理体系。聚焦客户痛点持续优化产品组合，不断提升产品的标准化水平和可复用能力。针对细分赛道实施“轻度定制+快速交付”模式，严控经营成本；针对高端客户实行“咨询牵引+量体定做”模式，提升产品附加值，实现规模化供给与个性化需求的有机统一。**二是优化核心产品矩阵。**保障人工智能、人员定位、切片网络、GIS平台、智慧洗选、煤质检测等明星产品的研发投入，持续迭代升级，夯实行业领先优势。深化数实融合，围绕质检缺陷识别、工艺优化、设备预警三大方向，形成可复制的解决方案，持续拓展AI预测分析应用场景。研发多模态智能体及轻量化AI训练平台，构建“大模型做决策、小模型做执行”的技术体系，降低AI应用门槛，加快AI一体机的研发与市场推广进度。**三是推动产品优化迭代。**持续优化完善煤炭GIS平台功能，拓展灾害预警、储量监测等应用场景。以建设选煤厂“黑灯工厂”为目标，围绕现场无人值守与智能控制等核心场景，完善智能选煤综合管控平台功能，提升智能重介、智能浮选、智能浓缩与智能管理等核心能力，力争实现3项以上新技术示范应用。积极拓展数字孪生

业务，聚焦非煤、新能源、化工工作面，推行“1+N”数字孪生布局，拓宽业务覆盖范围。

4.精益管控降成本，提质增效焕活力。扎实推进“三降两强化”专项行动，全面提升经营质量与效益，有效控制经营风险，保障公司资产安全与盈利能力。**一是多措并举降成本。**压降设计成本，优化硬件成本结构，通过自研板卡、工艺迭代，推动网络类、定位终端等核心产品成本下降；共建组件与低代码平台，完成高复用组件改造，落地智能体应用场景，提升设计效率、降低研发成本。压降采购成本，强化采购与方案设计协同，从源头优化成本结构；通过框架采购、集中采购、动态比价等方式，实现综合采购成本同比下降。压降交付成本，强化项目全流程管控，优化实施流程与资源配置，缩短交付周期、提升人均效能；通过标准化组件复用、AI智能运维等方式，力争项目交付成本较预算合理降低。**二是精准发力增效益。**强化政策创效，建立健全常态化政企、校企、生态合作沟通机制，主动研判、精准对接各类扶持政策。确保普惠政策应享尽享，力争竞争性项目提前布局，通过最大化争取政策红利，将其转化为公司实实在在的经营效益。强化资金回笼效能，依托“云智平台”实现合同履行、回款全流程可视化监控，健全应收账款风险预警与处置机制，严控应收账款新增风险，加快资金回笼，提升资金使用效率，保障公司现金流稳定。

5.建强体系激活力，人才队伍筑根基。巩固市场化机制改革成果，以人才为核心、激励为杠杆，健全市场化管理体系，激活企业发展内生动力，提升管理效能与团队凝聚力，为公司战略落地提供坚实保障。**一是优化管理流程机制。**系统梳理人力资源全链条业务，进一步优化管理流程，明确人力资源管理的权限定位、职责边界，理顺管理链条、压实管理责任，实现权责清晰、分工明确、协同高效，提高人均创效能力。**二是筑牢高质量人才梯队。**持续做大做优“人才蓄水池”，深化“云雀”校招品牌影响力，精准引进优秀高校应届毕业生；借助技术联盟、行业峰会、校友推荐等多元场景，精准引进急需紧缺人才，补齐人才短板；同步启动人才标准体系建设，聚焦项目经理、技术经理、客户经理三类核心岗位，制定并落地专项培养方案，动态更新完善人才库，实现人才精准储备与全周期动态管理。**三是探索多元市场化激励。**严格遵循上市公司激励相关规定，探索符合公司发展实际的市场化激励机制，聚焦核心岗位、关键人才，设计灵活可行、合规有效的激励方案，调动员工工作积极性与创造性，以

精准激励助力企业高质量发展，提升公司核心竞争力与可持续发展能力。

云鼎科技股份有限公司董事会

2026年4月8日