

云从科技集团股份有限公司

2023年3月投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	浦银安盛：秦闻、杨达伟 兴业证券：陈鑫
时间	2023年3月1日
地点	上海市浦东新区川和路55弄张江人工智能岛11栋
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼副总经理杨桦女士、财务总监高伟女士、技术管理部总监叶懋先生、产品管理部总监姜洋先生、战略规划部总监马磊先生、董事会办公室相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题1：面对ChatGPT的出现，公司是否有相关的应对战略？</p> <p>回复：从技术角度来看，公司认为ChatGPT是一个下游任务迁移之后更加专用的大模型，主要面向自由对话任务（Chat）。一方面，ChatGPT的成功，本质上是在GPT的基础上引入了基于人类反馈的强化学习，即引入人类专家的知识 and 偏好，这与公司的CWOS操作系统的理念比较相近。但我们认为纯粹依靠海量数据做深度学习的模型，在未来可能会遇到瓶颈。另一方面，GPT的成功也证明了引入专家知识做下游任务的迁移，最终得到专用的模型是正确的路径。这是一种实践层面的胜利，而非技术层面的革命性进步。</p> <p>从业务角度来看，之前基于公司业务的需求，我们对预训练模型生成式的AI技术展开了相关研究，主要出发点是公司通过提升绝对性能方面的优势，以便在CV领域继续保持相应的技术地位，并且保持算法性能（即算法效果的技术水平）。同样公司在具体业务中发现，很多具体场景下有效数据（样本）较少，此时，预训练模型就能在降低对数据依赖的方面提供有效的帮助。</p> <p>从行业角度来看，目前业界认为，大概达到千亿级的参数规模后，智能化的效果将达到明显的提升。公司目前正在考虑减少NLP的中间技术研究，并集中精力投入到超级语言模型方面的探索，并加大算力、算法以及参数规模的投入。</p> <p>此外，公司也同样在将业务数据与专家知识相结合。对于公司来讲，专家知识就是公司所储备的具体应用场景的行业知识（行业know-how），如金融行业know-how、智能制造know-how等。</p> <p>问题2：公司是否会与微软、百度等开展相关合作？</p> <p>回复：从合作的角度来看，公司一直持开放态度，愿意与其他优秀企业合作。公司暂未与微软、百度开展商业合作，也暂未与百度开展大型合作，但公司为百度的合作公司提供相应的支持。</p> <p>问题3：请分析一下对于客户来讲，公司的优势有哪些？</p> <p>回复：首先是技术力，即AI技术能力全面。公司拥有覆盖感知、认知、决策的全链条人工智能核心技术，并将多种技术整合在人机协同操作系统中形成技术闭环，解决客户应用场景中复杂的智能化需求，技术实力处于行业领先地位。当下客户更加注重公司对于数据安全、数据使用等方面的技术能力。既要求顶层设计能力，又要求具备解决行业落地问题的能力，以及相关资质与背景。</p> <p>其次是生产力，即规模高效的AI流水线生产线，保障AI生产力。公司在AI生产到应用各环节中运用了数据预标注、知识蒸馏、自反馈、概率状态机等多项智能化技术，大幅降低算法生产和智能应用开发的技术门槛（标准化产品生产能力与规模效应逐步提高），显著提升研发效率和产品质量。</p> <p>最后是商业力，即实现人工智能与实体经济深度融合。公司自成立以来，在正确的赛道上长期布局，技术趋势与技术路径是正确的。公司在选择落地场景的时候，首先考虑其是否具备信息化与数字化，具备信息化与数字化的场景才有智能化升级的需求。公司在人机协同操作系统和客户业务系统之间构建了“决策支持-业务反馈-效果改进”的正向循环，率先在商业实践领域实现算法效果在应用过程中的自我学习、自我提升。公司致力于助推人工智能产业化进程和各行业智慧化转型升级。在智慧金融、智慧治理、智慧</p>

出行、智慧商业、数字城市、泛 AI 等领域已逐步实现成熟落地应用。公司将继续聚焦第一曲线（为大客户提供智能化平台和解决方案），打开第二曲线（为 SMB 客户提供更标准化的产品），降本增效，实现 AI 公司的价值。
--