

云从科技集团股份有限公司

2023年6月投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中泰资管：邹潇 汇丰晋信基金：陈平 兴业证券：陈鑫 中信保诚基金：王优草 蜂巢基金：严冬 诺德基金：周建胜 天风证券：陈涵泊 中金公司：魏鹤霏、韩蕊 大成基金：黄万青、王磊 平安资产：沈一凡 路博迈基金：安鹏 鸿道投资：方云龙 域秀资产：夏鹏田 惠理基金 通过网络文字互动方式参与2022年年度业绩说明会的投资者
时间	2023年6月7日、6月9日、6月16日、6月20日
地点	上海市浦东新区川和路55弄张江人工智能岛11栋、上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理周曦先生，独立董事王延峰先生，董事、副总经理兼董事会秘书杨桦女士，财务总监高伟女士，技术管理部总监叶懋先生，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：公司目前进入其他泛AI场景的逻辑是什么？</p> <p>回复：公司发现真正落实到应用场景中，客户对成本和效率的要求是很高的。公司拥有参数级别不尽相同的基础模型，用以适配不同客户的需求。公司在过去的业务中，积累了不同行业的数据与行业know-how，本次大模型时代的到来也解锁了更多应用场景。公司采取了最快速的方式——即与应用场景中的头部信息化公司深度绑定来共建行业模型。因为这些公司的原有信息化系统具有更多高质量数据，可助力训练更好的模型。例如文娱板块的公司具备更加优质的IP，用此类高质量数据进行训练可以更好地验证大模型的能力。</p> <p>问题2：公司目前提供的服务及计费模式？</p> <p>回复：公司认为AI行业在技术上分为三个阶段。第一阶段（一浪时代）：单点技术。如语音识别、人脸识别、车牌识别、OCR识别等每个单点发挥作用。第二阶段（二浪时代）：多点技术组合。可以在较为复杂的领域解决问题。公司在此阶段提供解决方案。第三阶段（三浪时代）：颠覆入口（颠覆交互方式，搜索的入口变革）和颠覆内容（AIDC，以丰富、更个性化的方式来生成内容）。三浪时代，公司将提供</p>

相对标准的产品以及服务。公司根据客户需求提供包括但不限于下列类型的服务。第一，整体且全面的人工智能解决方案。第二，提供MaaS服务，按照token数、调用次数、包月包年等方式计费。第三，提供基础模型产品，搭配算力、数据、算法层面的技术服务。第四，为大型B端与G端的客户提供私有化部署以及后续调优服务。

问题3：公司怎么看待市场上大模型竞争问题？

回复：大模型在商业化落地时需要不断调整，而开源模型是有局限性的。因此，有基础模型能力与自研能力的公司更稳定。公司自主技术的研发是一个长期积累的过程，公司通过在人工智能核心算法领域的多年深耕，掌握了自主研发且不断创新的人工智能核心技术，实现了从智能感知到认知、决策的核心技术闭环。公司自主研发的人脸识别、跨镜追踪、活体检测、语音识别、自然语言处理等人工智能技术均处于业界领先水平。同时公司也会在重点行业（如对私有化部署需求较多与数据安全需求较高的行业）中尝试，因为这些行业具备较好的场景与条件来验证大模型的能力，且同时具备战略意义。其实并非所有应用场景下，模型参数数量规模均需盲目地进行扩大。例如在工业化生产领域，需要同时考虑推理成本与效率。这就会考验到各个公司的数据蒸馏水平，即在实现生产成本降低的同时，生产效率依然保持高水平。真正未来到量产阶段，行业内各公司一定都会考虑效率与成本的问题，实质上就是会比拼哪家公司的底层能力更强、哪家公司能在控制成本的同时保持高效率。

问题4：公司算力储备情况是怎么样的？

回复：算力只是大模型训练的门槛之一，而非决定性因素。没有一定算力的公司一定无法构建大模型，但是有超级算力的公司也不一定能把大模型做得完美。公司将结合客户实际需求，采用多种形式解决算力问题，包括但不限于自建、共建、合作、购买以及租用等方式。目前基础部分的算力需求能够被基本满足。近期，公司西部智算中心已正式运营。

问题5：请简单介绍一下公司未来引入股东的考虑？

回复：公司欢迎包括产业、国资在内的各方投资人加入，合力将公司发展成为行业的龙头公司，为股东创造更大的价值。

问题6：云从发布的从容大模型在技术上与其他企业大模型有什么区别？

回复：首先，公司拥有自主的预训练大模型和在预训练层调优模型的能力，这与仅用开源的大模型具有显著的差别。其次，公司提供模型级别的AI赋能服务（私有化部署）和过去提供API形式的赋能服务不同，而是与客户合作更加深度，粘性更强。最后，公司具有系列模型，并具有对模型的剪枝能力，公司可以根据行业场景需求去帮助客户部署模型，实现性价比最优。

问题7：生成式大模型，对于公司目前几块业务带来了什么？

回 复：公司战略是没有发生实质变化，往通用人工智能发展，操作系统的底层也是没有变化的，中间部分采用了生成式迭代升级。过去，很多没有解锁的应用场景未来将逐渐解锁。过去进入新的应用场景需要花费更高的成本与更长的时间成本，而大模型将加快公司在应用场景的落地速度并提高边际效应。ChatGPT走红之后，客户的需求与主动性也发生了变化，客户会主动寻找具备技术落地能力的AI公司，以实现其快速搭建模型并落地的需求。公司会基于自身的优势与过去的技术积累等方面来选择落地场景。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、智慧出行、智慧商业、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模型平台和智能化应用解决方案），开拓新的行业，打开第二曲线（为SMB客户提供更标准化的模型服务产品），降本增效，实现AI公司的价值，并布局面向c端客户的工具和产品。

问题8：公司模型是基于什么训练的？

回 复：公司的模型是自主研发的，因为自主研发的模型具备更出色的调优能力、更强的学习能力、更深度的客户理解以及更强的剪枝能力等，同时公司也会借鉴其他优秀的开源模型的经验。公司拥有不尽相同的参数级别的基础模型，将根据不同应用场景的需要，通过强化学习等方式进行微调，最终为客户达到降本增效的目的。

问题9：掌握数据的公司与云从是一种竞争关系吗？

回 复：公司内部认为，在数据层面分为三类。第一类，更通用的语料或数据（用于基础大模型训练），此类数据目前有机构或企业将其开源，未来会变得同质化并最终达成共识。第二类，专业领域的行业数据，此类数据是保密（存在壁垒性）。第三类，不需要大模型去理解的数据（没有规律性或者知识性），比如时效性的数据。公司认为数据不是技术公司形成核心竞争力的关键要素，不能低估算法在行业中的竞争力和壁垒。

问题10：为什么公司的大模型有不同参数级别的基础模型？

回 复：这取决于客户的应用场景对能力和知识的要求。如果应用场景不需要模型具备较强的综合能力，此时可以降低模型规模，让其变得更集中，亦可降低模型成本。当面对制造业，需要大模型读懂设备检修资料，此时要单独构建大模型（此模型具有一定的泛化能力）。公司正在与各个行业共同共建大模型。目前公司大模型对客户样本的数量与质量的需求已降低。

问题11：公司与游族网络的合作具体是什么？

回 复：公司将联手游族网络共同致力于针对游戏行业的人工智能大模型技术研究及应用实践，以赋

能产业发展。包括但不限于以下三方面：第一，全面提升游戏开发和发行等环节的业务效率。第二，提升游戏内部NPC等环节的游戏体验感。第三，通过AIGC等技术，对游族优质IP等方面进行更加深度的内容创作。第四，“陪伴”游族网络的营销人员，帮助其完成更精准地客户定位和营销规划，甚至是预测和捕捉用户的不同需求，并做好更长地生命周期管理。（包括但不限于一些用户舆情的维护、管理、客户服务等相关工作）。

游族网络与云从将共同研究游戏垂直领域的LLM大模型。双方的合作成果也将率先应用于游族网络的产品研发和全球发行。

展望未来，游族网络通过与公司合作，将人工智能技术深度融入到游戏开发及体验等环节中，以最终实现更好的“陪伴玩家”效果。具体而言，包括但不限于降低游戏中无效操作，用以提升游戏整体的体验感，从而真正享受游戏的乐趣，以及赋能玩家在游戏当中或者数字生活当中实现更多地创造性。

问题12：请简单介绍公司与深圳报社的合作？

回 复：今年5月，深圳报业集团与云从科技集团和国家超级计算深圳中心三方合作成立AIGC联合实验室，探索多维立体融媒产品体系，共同推出AIGC传播应用品牌。今年6月，在文博会深圳报业集团展馆，深圳报业分别与云从科技、国家超级计算深圳中心签订了战略合作协议，企媒协同、强强联合，共同探索AIGC文化内容生产和传播新路径。

公司与深圳报业进行深度合作，包括但不限于以下三方面：第一，将对深证报业所属行业的产品研发有很大的推动作用。第二，双方合作模式也将为深证报业所属行业提供借鉴的范本，共同推动行业整体面向AI智能化的升级。第三，双方基于优秀的数据与IP，联合打造面向城市级IP的文化创作推广，并将形成产品。同时，未来也将向其他文娱产业进行复制推广，未来可期。

目前，基于从容大模型，面向C端用户打造的“书语、灵魂画手”等应用产品，已经在6月协同深圳报业集团，亮相文博会，得到了客户和用户的关注。

问题13：公司数字人业务怎么样了？数字人的成本怎么样？

回 复：公司在形象与内容方面是有优势的。同时，公司在交互方面具有较强的技术实力。公司的数字人是纯粹AI驱动，其潜力较大。另外，公司的数字人拥有语言模型的支持，在很多实际应用当中，其交互能力与对用户意图的理解能力具有显著区别。成本问题主要取决于销量，销量增加，分摊成本会降低。收费方式可以按照包月、包季、包年等。公司的数字人已经在一些客户侧进行了内部使用。

问题14：公司算法能力与其他公司相比，有何差异？

回 复：算法能力方面，各个公司没有公布训练方法的细节，无法客观评估训练水平的差异。

问题15：公司内部对算法能力有没有设定目标？

回 复：公司内部设有评测小组进行了目标的设置。

问题16: 请问公司的大模型是语言大模型吗?

回 复: 公司在计算机视觉方面的储备较强, 所以未来, 也将推出视觉主导的模型。公司认为要解决客户的具体业务问题, 需要多模态技术。因此, 从容大模型实际上是一个系列模型, 包括但不限于语言大模型、视觉大模型、语音大模型以及跨模态方面等。大模型本身是具备一定的通用性。在此基础上, 公司将具体行业的行业数据进行偏好标注。公司将具有普遍意义或具有规矩的知识训练到大模型中。且数据的质量越好, 数据的量越多, 最终模型的效果越佳。

问题17: 公司的大模型是自研的吗?

回 复: 从容大模型是自主研发的。同时, 公司也将会充分学习利用开源模型的优点, 基于开源模型来验证公司的训练方法、数据处理方式等方面是否合理, 是否有效。关键应用场景的落地需要自主研发。另外, 算法能力将决定模型是否能顺利理解数据。

问题18: 未来, 公司模型降低成本的空间在哪里?

回 复: 降低成本的空间包括但不限于以下四方面。第一方面, 目前市场上可以采购专门针对大模型的芯片。第二方面, 根据摩尔定律, 每间隔一段时间, 成本会成倍地下降。第三方面, 公司同样积极借鉴开源模型的成功经验与技术, 优秀的开源模型将为整个行业降低部分成本。第四方面, 公司过去的技术积累也将降低未来研发支出。

问题19: 成本方面, 公司如何与境外企业进行竞争?

回 复: 如若使用境外企业大模型, 国内企业级客户非常担忧数据的安全性。因此, 客户也会选择接受国内成本略高的大模型。

问题20: 公司为客户提供服务时, 客户的数据最终会归属于公司吗?

回 复: 数据依然归属于客户。

问题21: 大模型时代的到来, 有什么变化?

回 复: 之前, AI技术被认为是一种赋能的技术, 是对客户原有的业务流程进行智能化的升级, 导致每一个客户的AI解决方案都存在差异。导致长期以来, 每服务一个新客户, 公司都需要训练一系列碎片化的数据来帮助客户解决问题。大模型时代到来之后, 可先集中公司的资源和数据, 构建一个基础模型(具备大部分能力)。接下来, 在具体行业中不需要训练基础大模型, 只需增加行业知识来强化大模型能力。最后, 在应用阶段, 通过提示词激发并使用大模型能力。

问题22: 请问贵公司怎么是否影响股票操作, 股票已经腰斩, 还增发。请问如何保障投资者的利益,

作为创业板人工智能AI第一股，如今股价跌到底，如何在承担国家社会责任的同时提高公司的收入，才是当前最重要的，请问贵公司如何规划的

回 复：股价走势受宏观经济形势、国家政策、行业发展、市场情绪和板块行情等多种因素影响。公司一直致力于竞争力的持续提升和内在价值的长期增长，努力提升经营业绩，同时重视市值管理工作，也非常关注股价走势，并保持与投资者和研究机构的友好沟通。公司对自身及行业的未来发展充满信心，将继续把做好企业经营作为管理的核心，加强与投资者的沟通交流，努力获得投资者对公司的价值认可，为投资者创造长期可持续的回报。

问题23：脑机接口研究进展如何，作为世界一流的AI研发能力，技术领先，如何在这方面和药学院进行的研究

回 复：公司在技术上的布局是建立“像人一样思考的智能体”，在技术上，会根据感知，认知，决策的闭环思路进行，在决策技术方向，一定会有更多的技术的不断突破，也会和国内外的公司科学，学术，行业等专家、资源结合。公司具体技术研发进展请以公司披露于官方网站和指定媒体的信息为准。

问题24：云从对大模型产品的定位是怎样的，大模型如何贡献盈利？

回 复：云从会发挥我们多年的核心技术闭环的能力和多年行业沉淀，基于基础从容模型，面向行业客户提供行业垂直模型，会给客户提供多种形式的产品。行业模型将会我们的客户带来降本增效，提升体验的服务，对原来传统的IT服务有了更智能化和更高效的精准的服务提升，因此会基于行业落地，带来新的行业的营收，并且会不断的提升毛利率，也会有新的收费模式的出现。

问题 25：请问公司大模型目前进展是怎么样？

回 复：公司正在持续优化的从容大模型，并迭代版本。在行业应用上（金融，治理，政务，制造，能源、交通等）与公司的合作伙伴/客户正在共同进行行业模型的打造。预计下半年，将会陆续发布行业模型的进展和推广计划。目前，基于从容大模型，面向C端用户打造的“书语、灵魂画手”等应用产品，已经在6月协同深圳报业集团，亮相文博会，得到了客户和用户的关注。

问题26：云从科技的定增计划实施进展如何？

回 复：公司定向增发项目正在有序进行中，正在进行首轮问询回复。具体进展请留意公司后续公告。

问题27：请问贵公司最近股价腰斩，是否和大宗交易有关，是否把自己AI人工智能技术用于自己股票的量化交易，科大讯飞，三六〇、寒武纪的市值远高于你们，你们后面怎么规划发展的？

回 复：股价走势受宏观经济形势、国家政策、行业发展、市场情绪和板块行情等多种因素影响。公司一直致力于竞争力的持续提升和内在价值的长期增长，努力提升经营业绩，同时重视市值管理工作，也非常关注股价走势，并保持与投资者和研究机构的友好沟通。公司对自身及行业的未来发展充满信心，将

继续把做好企业经营作为管理的核心，加强与投资者的沟通交流，努力获得投资者对公司的价值认可，为投资者创造长期可持续的回报。

问题28：请公司介绍一下西部智算中心的基本情况，包括但不限于合作伙伴、投资情况、盈利预期，以及未来发展规划。

回 复：2023年5月26日，公司西部智算中心启动仪式正式举行。这是公司多年在算力上布局的里程碑。仪式中，公司与重庆联通签署了战略合作协议。公司西部智算中心的正式启动运营，标志云从从容大模型生产线正式投产，也标志着云从坚持以“强算力+大模型”为核心，聚焦通用人工智能（AGI）领域创新，全面升级并持续夯实智算基建，用算力支撑大模型技术，赋能科学研究、行业智能升级以及上下游产业链生态。目前，西部智算中心能以相对更低的成本提供更充足的算力支撑。未来，智算中心将成为云从科技在西部乃至中国的技术研发和创新基地，聚集一流的人工智能专家和研究团队，致力于支撑人工智能技术的前沿研究，并与学术界、产业界开展紧密合作，推动科研成果的转化和应用。公司会加大算力的部署，为后续人工智能发展提供闭环能力打造。

问题29：请公司介绍一下目前公司的合作伙伴以及合作领域。

回 复：公司一直在打造各环节的生态伙伴，在各个应用场景与众多生态伙伴均保持良好合作关系，包括但不限于工商银行、农业银行、华为、浪潮、中国东方航空、上海机场集团、百安居、绿地控股等，涵盖智慧金融、治理、出行、商业等应用场景。同时，公司在工业制造领域，如生产线故障、工业产品的缺陷检测等场景，都有依托视觉模型算法解决问题的成功落地案例。算力资源方面，公司已与华为、飞腾、海光以及寒武纪等进行了国产化适配。大模型方面，2023年5月，公司联合华为昇腾、UCloud、厦门文广、众数信科、南沙公控、CSDN等正式启动了大模型生态合作，致力于促进大模型技术的创新和发展，推动人工智能技术在各个行业的应用。

问题30：周老师好，请问云从自发布从容大模型以来，目前在落地应用上的进展如何了？

回 复：公司正在持续优化的从容大模型，并迭代版本。在行业应用上（金融，治理，政务，制造，能源、交通等）与公司的合作伙伴/客户正在共同进行行业模型的打造。预计下半年，将会陆续发布行业模型的进展和推广计划。目前，基于从容大模型，已打造面向C端用户的“书语、灵魂画手”。

问题31：云从预计何时转亏为盈？

回 复：公司未来业绩情况请以后续披露的定期报告为准。

问题32：周老师，云从上市时招股书中曾预测2025年实现盈利，如今在AI整体热度提升以及大模型爆发的背景下，您认为公司的盈利时间表是否会有所提前？

回 复：公司在《招股说明书》中对2022—2025年期间业绩预测情况系公司根据自身经营计划及扭亏

<p>为盈的具体条件假设作出的初步测算数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。公司未来业绩情况请以后续披露的定期报告为准。</p>
--