

## 云从科技集团股份有限公司 2023年8月25日投资者关系活动记录表

编号：2023-008

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 新闻发布 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 详见附录。  |
| 时间            | 2023年8月25日16:00-18:00  |
| 地点            | 1、上海市浦东新区川和路55弄张江人工智能岛11栋。<br>2、线上参会地址： <a href="https://s.comein.cn/A15fs">https://s.comein.cn/A15fs</a> 。  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长兼总经理周曦先生，董事、副总经理兼董事会秘书杨桦女士，财务总监高伟女士，董事会办公室相关人员  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>问题 1：公司从容大模型最新的版本更新到了 v1.5，后续模型的版本规划是怎样的？</b></p> <p><b>回 复：</b>后续模型版本的规划是以百亿模型为主体走行业落地方向，同时兼顾大模型性能的优异性和实用性的规划方向。一方面，是在跨模态、动模态的模型上面继续保持国内领先地位；另一方面，就是公司中央大模型主攻的逻辑是行业落地模型，所以会与行业头部的公司，比如神州信息等联合打造行业大模型。我们期望能在四季度把真正落地的产品做出来，这两个方面是公司主要的推进方向。</p> <p><b>问题 2：过去的大模型，更多的是 TO B 端的，近期公司发布了一个 TO C 端的集成大模型的 AI 鼠标，后面在 TO C 端又是怎么考虑的？</b></p> <p><b>回 复：</b>公司在商业模式上的主要思路是，人工智能单点技术在 C 端并不能直接产生性能优异的产品，但有了大模型的底座加持后，就可以推进 SMB 端和 C 端的产品。所以公司开始研究针对 SMB 端和 C 端的模型矩阵和产品矩阵，比如刚才讲到的 AI 鼠标，它等于是一种硬件入口，让客户可以体验到自主、安全、可控的 AI 服务。后面我们会形成一系列实际场景应用的产品矩阵提供给客户，比如说对于 SMB 端的客户而言，能够高效获客，降低成本是最重要的，所以我们帮他们把智慧营销、智能客服、数字直播等等直接联动起来。后续等公司产品陆续出来后，我们也会跟一些优秀的大渠道商，包括跟运营商、华为等公司形成合作关系，快速引入 SMB 端客户。另外，C 端的流量本身很重要，也能够帮助我们形成用户反馈数据的闭环，推动核心模型以及产品快速迭代，形成一个整体的系统。</p> <p><b>问题 3：目前上市之前包括公司在内的几家头部 AI 企业，收入端保持比较高的增长，但是在费用端怎么实现盈利？目前来看行业应用端和解决方案端还是面临比较大的压力，从现在这个节点来看，公司目前的关注点有没有侧重？如何去平衡盈利和投入之间的关系？</b></p> <p><b>回 复：</b>AI 头部企业都存在收入端和费用端平衡点的问题，这其实跟 AI 整个技术发展节奏有关系，</p> |

简单地说是大模型出来之前，还在以解决方案为主体的盈利模式时，每个方案都需要投入大量的新的研发资源，同时还需要顶尖的人才，这导致了成本比较高，且限制了工业化推广能力，边际成本比较高，所以会出现收入增长，投入也在增长的现象。随着大模型出现以后，终于出现了契机，其实可以相当于一次性投入建设大模型，后续的推广成本会有明显的下降。在此情况下，公司的主要方向就是转向产品化和服务化。首先是实现行业场景的标准化产品。然后是服务化，一方面，是直接提供模型服务，另一方面除了简单的模型服务，还可以提供在应用场景内的大模型服务，比如建设直播数字人，能直接取代原来需要的人力，同时营销更有效率，给用户带来更好的体验。这样一来付费方式就从原来的项目性付费转化成持续经营性的付费模式。回到关于投入和盈利平衡点的问题，首先明确的是，在当前阶段是需要持续投入的，因为大模型本身就是需要先投入后持续产生好的边际效应。其次，在下半年我们的盈利情况会比上半年和去年下半年有所好转，从今年四季度开始体现由大模型带来的营业结构改变的好处。最后，随着产品化和服务化能力的不断提升，大模型的边际效应也会逐渐显露出来，商业模式由 TO G 端到 TO B、TO C 和 SMB 端转变的优势也会逐渐凸显，会对未来持续经营能力和盈利能力产生很好的帮助。

**问题 4：目前公司在 AI 算力这一块有哪些布局？未来随着定增的顺利落地，算力这一块是怎样规划，会有多大规模的扩充？**

**回复：**一方面，公司本身有一些算力储备，按今年大模型的规划也做了自己的采购和布局，现在算力相对充足。目前公司在重庆建了智算中心，接下来随着业务的进一步发展，后续通过与政府和运营商的合作联合布局云计算中心和测算中心，以更有优势的成本扩展专利池。这种合作不仅仅是限于自用的，更多的是联合运营和推广，比如现在的一些云计算中心和测算中心，如果只是提供服务器这方面的底层设备，是没有优势的，所以需要跟头部的 AI 公司进行绑定，让这个计算中心的智慧化起来，吸引更多的开发者和使用者。另一方面，我们也有行业头部客户，在推训一体方面会自己布局算力，一般客户不会大规模采购预训练部分的算力，但是到了推理侧，有些客户可能需要，我们也可以提供这部分的算力。

**问题 5：公司订单情况是有比较好的改善，请拆解一下订单的改善大多数是来自政府端或者 G 端，还是说企业端这边的订单改善比较明显？**

**回复：**目前的订单落地方面还不完全是基于模型的，因为模型真正落地还需要一定的周期。目前大概有 50% 以上还是源于智慧治理，智慧出行方面大概占比 19%，智慧金融是在 13%，剩下的就是智慧商业、泛 AI 等领域，我们后续会不断调整结构，包括在手订单和潜在商机方面都在从 G 端向 B 端及消费端去转变和调整。

**问题 6：如何看待公司的大模型和一些比较优秀的开源大模型之间彼此竞争的关系？**

**回复：**开源的统一大模型反映了基础的水平提到了一定的高度，其优势在于大家可以通过互相学习借鉴，共同推动大模型的发展和完善。但是要落地到具体场景里面，还是需要扎实积累，以及优秀人才。首先，实现场景落地就需要解决跨模态的问题，比如说要做一个智能运维的系统，所使用的模型就必

须把视觉完全打通，必须得在现场通过视觉观测能够确定现有设备的情况，不管是在巡检的时候，还是在实际检修的时候，大模型要能自己看得懂说明书，还有能力将说明书上的草图跟现场非常复杂环境里设备的各个环节能一一对应起来，如果没有很强的视觉能力模型，就做不了这个工作。单单是跨模态的能力，基本上就把大部分的公司拦在门外了。其次，真正行业场景落地的时候还需要把内容与行业数据相结合，这一步也是目前简单的开源模型无法完成的。最后，是关于成本的问题，即便是在一些 Demo Case 里面，开源模型取得了比较好的效果，但是真正在客户侧落地的时候，更看重的是工程化的能力，既要好又要便宜又要快。在这种情况下，我们并不是简单丢个千亿模型在这放着，而是通过不断优化，使得整体模型轻量化，把推理成本降到足够低。

**问题 7：这轮 AI 技术革命有一种说法，未来的模型和算法可能会走向统一，公司在小模型时代的技术积累，到了大模型时代，这些积累哪些会受到冲击？哪些还能够发挥它的价值？**

**回复：**目前来看，至少 5 年以内，模型是肯定不可能统一的。首先，最核心的原因是实际落地的时候，客户的要求是他的场景里面提供一个最优的选择，是不会接受用一个大的模型去做推理，然后把这种推理的成本加到客户的身上，所以这个模型就已经统一不了。其次，即使是 Open AI 目前做 TO C 的模型，仍然是分成几个模型，比如偏重于编程的模型和偏重于聊天的模型等等。偏重于聊天的，相当于我们人比较外向，偏重于编程的，相当于人比较内向和严肃，所以说模型会不会走向统一，在短期之内是个伪命题。很多年以后，如果技术有很大的变化那不好说，但是目前这一波里面是不可能出现。再次，对于公司这种长期研发核心技术的公司，技术积累其实是全方位的积累，不仅仅是少数算法上面的积累，而是整个模型强度的积累。比如人脸识别算法，因为人脸识别实际上是对可信度要求非常高，单个的模型所要求的强度是非常高的，不可能统一到某个模型中去。此外，还有人才的积累，从核心技术研究的人才，从数据处理，尤其是大规模数据处理、整个数据的架构、数据的初筛、数据的精筛、数据的标注到数据的整个算法框架，都是需要大量的人才积累。此外，还包括平台方向处理集群的计算，平台本身的架构以及工程化实践能力，对模型的吸收、处理和蒸馏等等这一类的人才积累。最后，还有把算法与行业原有的软件、设备相结合的能力积累，如果说不是长期真正浸润在行业领域的公司，在这块能力上的差距还是挺大的。目前国内真正做模型且效果好的公司都是在这方面有积累的公司，比如说像科大讯飞在语音识别模型效果好就是因为长期深耕在这一领域。

**问题 8：我们之前有哪些积累的数据是比较高质量的，未来我们会采取一些什么样的措施去获取和积累更多这种高质量的训练数据？**

**回复：**公司本身有很多自己数据的积累，但最重要的是跟客户建立起使用场景和过程的数据闭环，是一种活的数据，这一点公司的优势比较大。现在模型大众能力是可以根据通用数据锻炼出来，但是行业数据如何跟模型形成闭环互动是比较难的，需要跟行业专家一起形成反馈闭环的机制，从而挖掘出行业里逻辑，这样才能把场景应用模型训练出来，这并不是说通过在行业里摄像头采集数据能积累沉淀的。这也是我们要跟头部的客户进行战略合作或者建立联合实验室的原因，就是希望通过这种方式能够真正把这类

数据积累起来，形成公司的价格壁垒。

**问题 9：**目前公司大模型也在做垂直类的应用，且前面也已经有跟佳都等为代表的合作项目，了解一下后续从场景落地的角度来说，是否会引入第三方实施落地的公司或外包公司去做协同？目前像百度也在推一些私有化的落地，尤其是 B 端的。

**回 复：**关于生态合作的布局，我们肯定是要去做 AI 合作的布局。长期来看，还是需要合作伙伴来帮我们做客制化落地方面的内容，但是今年早期我们没有特别去强调要有合作伙伴来帮我们做生态落地，是因为目前这个阶段我们是要跟客户形成直接的用户反馈闭环和数据反馈的闭环，跟客户一起打造行业模型是效率最高、体验最好和成本最低的方式。目前这个阶段，我们虽然是提供核心技术和产品公司，但还是需要亲力亲为地与客户建立紧密的闭环关系。此外，后续的话引入第三方做协同的逻辑是对的，最大的好处就是存在边际效应，边际效应的基础是需要我们先建立一套相对标准化的东西，然后有比较好合作伙伴来做落地。同时也可以看到，在 SMB 和 C 端方向上，我们也在积极与运营商建立直接的关系，提供的标准化服务，然后从营销到落地实施的事情都由运营商来做。

**问题 10：**目前在 3 月份披露的定增进展和情况如何？

**回 复：**目前定增事项还是按照节奏推进中，但是由于整个大环境的情况，不管是从监管层面，还是从公司的角度来讲，都希望能够给投资人更大的信心和更好的市场预期，所以我们也是着眼于未来的整个业务发展逻辑，包括对市场商业落地的预期，以及技术的迭代方面的核心关键点和行业壁垒方面向我们的投资人进行披露。如果大家持续对公司感兴趣，可以随时关注我们近期披露的相关公告。

**问题 11：**目前 TO B 类的大模型最先可能会在哪些场景里面有比较好的应用点？如果结合用户的付费意愿和付费能力，在哪些行业里边可能降本增效的这种东西会推广得更快？

**回 复：**目前在各个场景里面，落地会比较快的将会是对低成本高效率有较高要求的场景。这类场景其实是有广泛的需求的，即便是跨行业来看，类似于像客服运维、营销等等这方面在各行各业里其实是比较高的人力成本的，像国内每年在客服上面花费是上千亿的，在运维上是几千亿，而营销上面的投入就更大了。通过大模型可以对此做智能化的改造，一方面是实现水平一致化，原来不管是做运维、做客服、做营销都非常取决于人员的水平，不同的从业者能够服务客户的效果差别非常大，通过大模型能够把整体水平往专家级水准拉升。另一方面是效率提高，原来银行的客户经理一个人服务 500 个人，服务其实很不到位，因为人的精力和时间是有限的。但是大模型出来的智能客户体力更好，能够 24 小时全天候服务，还可以针对每个客户特点去提供服务，这样一来客户体验也会上升，但整体用人成本会下降。总的来看，降本增效核心是这块的成本比较大，那么效果才比较好。比如说客服，如果公司规模不大不小，只有 10 名客服人员，那么降本增效的意义不大。但是如果公司客户中心就有上百人的时候，那么降本增效的效果就非常好了。其次是 SMB，他的客服其实是兼职的，没有专业的人员，这样的话，通过跨平台的方式来打通智能客服的能力，同时回答得更专业，这样的场景也会推广得比较快。

|                       |  |
|-----------------------|--|
|                       | <p><b>问题 12：目前算力投入的情况如何？从租用算力上对于训练大模型目前是否有一定的瓶颈？</b></p> <p><b>回 复：</b>公司本身在战略上对算力建设有持续的布局，所以说没有出现瓶颈。另外，我们非常重视跟国内公司产品相结合，比如我们跟华为芯片做了深度适配，从训练到推理都可以用国产化的芯片来替代，所以算力单独被卡住、制约训练的情况倒不会出现瓶颈。</p> |
| 附件清单<br>(如有)          | 无  |
| 关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明 | 不涉及  |

附录（排名不分先后）：

| 姓名  | 单位               | 姓名  | 单位                   | 姓名  | 单位                 |
|-----|------------------|-----|----------------------|-----|--------------------|
| 赵维卿 | 万和证券股份有限公司       | 王一之 | 上海隼赐投资管理有限公司         | 李想  | 上海证券有限责任公司         |
| 王雪晴 | 中泰证券股份有限公司       | 景柄维 | 上海金犇投资管理有限公司         | 李其东 | 上海嘉世私募基金管理有限公司     |
| 刘佑成 | 中华联合保险集团股份有限公司   | 黄楷  | 国联证券股份有限公司           | 谢登科 | 深圳红方私募证券投资基金管理有限公司 |
| 陈泽青 | 国盛证券有限责任公司       | 罗晨兮 | 东源启真(深圳)投资顾问企业(有限合伙) | 刘军洁 | 天堂硅谷资产管理集团有限公司     |
| 王懿晨 | 杭州锦成盛资产管理有限公司    | 张胡学 | 东兴基金管理有限公司           | 赵帅  | 上海牛乎资产管理有限公司       |
| 陈鑫  | 兴业证券股份有限公司       | 陈小艺 | 上海隼赐投资管理有限公司         | 刘雯蜀 | 浙商证券股份有限公司         |
| 甘洋科 | 中信建投证券股份有限公司     | 王睦恺 | 巨柏资产管理(香港)有限公司       | 丁然  | 中信建投证券股份有限公司       |
| 丁子惠 | 中邮证券有限责任公司       | 陶韞琦 | 浙商证券股份有限公司           | 周晓玲 | 北京城天九投资有限公司        |
| 唐琪  | 百川财富(北京)投资管理有限公司 | 饶欣莹 | 上海杭贵投资管理有限公司         | 柴志华 | 上海谦心投资管理有限公司       |
| 杜新正 | 深圳市尚诚资产管理有限责任公司  | 姜宇帆 | 上海明河投资管理有限公司         | 张维璇 | 瑞银证券有限责任公司         |
| 胥洞菡 | 中信证券股份有限公司       | 黄思慧 | 上海浦东发展银行股份有限公司       | 郝彪  | 誉辉资本管理(北京)有限责任公司   |
| 马行川 | 东方财富证券股份有限公司     | 宁世恒 | 吉林长白山股权投资管理有限公司      | 宋海亮 | 东方证券股份有限公司         |
| 章礼英 | 江苏瑞华投资管理有限公司     | 刘福杰 | 杭州致道投资有限公司           | 沈梦杰 | 上海摩旗投资管理有限公司       |
| 李晟  | 郑州云杉投资管理有限公司     | 胡璇  | 中国建设银行股份有限公司         | 白璐  | 君义振华(北京)管理咨询有限公司   |
| 徐正源 | 中信证券股份有限公司       | 赵宇阳 | 华西证券股份有限公司           | 尹加和 | 北京益安资本管理有限公司       |
| 刘春胜 | 华夏财富创新投资管理有限公司   | 秦翼恒 | 东源启真(深圳)投资顾问企业(有限合伙) | 杨宸  | 海南象限基金管理有限公司       |
| 丁奇  | 中信证券股份有限公司       | 黄俊峰 | 长城证券股份有限公司           | 路永光 | 上海丰仓股权投资基金管理有限公司   |
| 芦迪  | 北京益安资本管理有限公司     | 纪超  | 国金证券股份有限公司           | 岳永明 | 广东冠达菁华私募基金管理有限公司   |
| 闻学臣 | 中泰证券股份有限公司       | 王冰  | 北京紫薇私募基金管理有限公司       | 王婷  | 浙商证券股份有限公司         |
| 赖思欣 | 深圳进门财经科技股份有限公司   | 谢正洋 | 深圳前海岳瀚资产管理有限公司       | 王倩琳 | 深圳进门财经科技股份有限公司     |
| 朱战宇 | 中邮人寿保险股份有限公司     | 蔡浩荣 | 中国建设银行股份有限公司         | 赵天武 | 佳许盈海(上海)私募基金管理有限公司 |
| 董佳男 | 财通证券股份有限公司       | 侯吉冉 | 兴合基金管理有限公司           | 王箫  | 大家资产管理有限责任公司       |
| 赵宇阳 | 华西证券股份有限公司       | 王达婷 | 中邮证券有限责任公司           | 杨烨  | 财通证券股份有限公司         |
| 王腾  | 深圳进门财经科技股份有限公司   | 毛子瑞 | 宁银理财有限责任公司           | 刘耀武 | 北京益安资本管理有限公司       |
| 洪依真 | 上海申银万国证券研究所有限公司  |     |                      |     |                    |