

云从科技集团股份有限公司 2023年10月28日投资者关系活动记录表

编号：2023-012

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 <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	通过网络文字及电话互动方式参与云从科技2023年三季度业绩交流会的投资者
时间	2023年10月28日 9:30-10:30
地点	进门财经APP及网页端（网址： https://s.comein.cn/Afg7e ）
上市公司接待人员姓名	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>问题 1：目前跟华为合作发布的一体机，未来收入会有怎样的展望？是否会在明年带来相对较可观的增量？</p> <p>回 复：一体机整体市场规模是万亿级别的，明年的市场规模估计能超亿级，但是因为今年有美国关于英伟达芯片的禁令等等，市场整体需求的不确定性仍然较强，而且客户对一体机的需求也较为复杂。我们计划在四季度与合作伙伴华为等共同努力，对整个市场进行新一轮的整体梳理，最终在明年制定一个明确的规划。</p> <p>问题 2：从财务数据上来看，是否有一些指标能够看出大模型带来利润率或费用率等其他方面改善？</p> <p>回 复：实际上，今年大模型都是在算力方面，在数据验证过程中，真正能给客户实际落单的量并不大。在我们目前的收入中，实际上真正的纯大模型收入占比并不高。目前在一些尝试孵化的项目中，我们已经使用了一些模型。但后面随着实践和模型训练的不断提升，多模态的内容越来越多，大模型在收入中的体现会更多。目前来看，客户对大模型的接受程度以及愿意为此买单的需求是相当明确的。这也是因为大模型能够有助于提升效率，不仅仅是使用效率的提升，还有我们交付效率的提升，有助于进一步降低成本。目前来看，COWS 的毛利率已经得到了提升，一方面是因为产品本身效率提高，成本降低，另一方面是融合了以往的定制化开发经验后，有助于形成规模效应，毛利率有所提升。明年的话，当我们有数字人助理和一体机等产品后，大模型带来的改善情况会更加明确。关于客户为大模型付费的逻辑，我们内部也与财务沟通，探讨如何从数据中获取。</p> <p>问题 3：公司在财务规划方面，何时能实现整个报表年度的盈亏平衡？</p> <p>回 复：如果我们考虑快速盈利，一个极端方法就是缩减研发投入，但是将技术研发投入转化为生产力是公司必要的。目前，我们对研发投入方面也是有规划的，并且随着外部环境的变化，研发投入情况会</p>

更加理性。从目前来看，盈利的时间点仍在原来我们规划的范围

问题 4：之前发布过定增方案，目前有怎样的推进计划？

回 复：目前的定增仍在持续推进过程中。

问题 5：公司三季度收入增速恢复较快，订单增长了 80%，在智慧治理、智慧金融、智慧出行和智慧商业等不同行业，具体增速情况如何？恢复情况如何？是否存在差异？

回 复：各个行业之间的恢复确实存在一些差异，实际上除了我们原先深耕的行业外，我们拓展了泛 AI 领域，这里面就又包含了很多新行业，这块增长的比较快，还有比较明显的是在 TO B 领域里的收入增速。

问题 6：从同比或环比来看，毛利率都有较大提升，这与收入结构中不同板块的占比有关吗？对于其他单个项目，毛利率会有提升吗？

回 复：一方面，今年上半年大家都在关注大模型，COWS 也通过大模型进行了迭代升级，这对于客户来说，付费意愿是比较强的，由于这部分产品本身相对成熟，收入端软件部分的比例提高了，就会带来毛利率的提升。

另一方面，我们在手订单很多，2022 年 TO G 端有比较多的大型项目，项目型的订单数量众多，但由于大环境变化，我们内部也主动进行了调整。出于项目周期回款方面的考虑，公司对一些可能存在风险的项目进行了主动筛选，所以部分标杆性项目会受到影响。对于非标杆型项目，我们更多地在能提供的能力范围内尽可能提供毛利率相对较高的产品和服务。标杆型项目一般会树立一个新的行业，需要从头到尾搭建整个框架，并形成包括未来应用逻辑的模型，这可能会影响我们的毛利率。

问题 7：假设明年这个大模型应用端有爆发的话。我们预期在哪些行业？收入结构方面会不会出现行业性的变化，比如我们的重点行业等？如果没有行业大单，那么占比可能会降低，是否有这种趋势？

回 复：目前，我们的整个行业布局分为三大块，一是夯实原来的行业，因为无论是大模型还是其他，实际上都是针对原来的传统行业进行数字化智能化升级，因此，在智慧治理、智慧金融以及智慧交通方面，我们会持续关注核心板块，尤其是在智慧治理方面关于建设大型智慧城市这类，我们会有针对性地进行引导，对项目进行更严格的判断，可能会影响我们在 TO G 策略中的占比，会有一些比例的下降，因为我们会择优进行项目，但不会完全不做或放弃。现在随着数字化水平提高，智慧治理的需求比较多，所以我们关注客户本身的情况和需求覆盖的情况，继续夯实。

二是我们新拓展的行业。在国家政策上，对于一些大央企和大国企，有加强数字化和智能化的需求，要提升产品质量，之前我们并未涉猎这块领域，因为它本身涉及的小场景较多，使用原来的算法模式实际上很难涵盖，而且效率并不高。而现在通过大模型，实际上可以解决多场景问题。所以我们在这方面有所创新，主要包括智慧制造和智慧能源领域。

三是泛 AI 领域，我们认为后面会有爆发性增长，特别是在应用侧，我们目前正在进行消费类的一些探索，这里面包含了养老、文娱和教育等方面，我们会快速结合行业应用进行落地生根。

因此，总体来看，TO B 和 TO C 的增长速度和比例会相对较大。

问题 8：有哪些切实可行的措施，预计可以提升人均产出，更好地支撑对应的人均成本和费用覆盖？

回 复：首先，大模型带来的内容和入口的改变是巨大的，为我们产品多样化调整带来的技术基础，包括现在各种 APP 应用，比如问答功能等等极大地丰富了能为客户提供服务的内容和产品。

其次，大模型能够对组织内部和外部方面提升工作效率方面的，比如说内部的组织架构和人员分配，我们也对机器替代人力进行了梳理。为了更好地结合业务逻辑，今年我们的产品结构和行业结构都发生了变化，因此我们在组织方面也对应调整，针对重复且精准性不够的岗位进行了梳理和调整，以此提高工作的有效性。同时，我们在日常工作流转方面加深了对工具的使用，比如说企业助手能够帮助我们提供一些相对可替代的工作。

接着，站在客户角度，我们也从研发费用投入的有效性方面进行了分析，区分哪些是战略性的研发投入，除了战略性研发投入，其他研发投入都必须来自前端市场的反馈，我们需要根据市场反馈进行研发投入，同时支付我们内部的所有管理费用以及销售费用。这些都有精准的计算，我们内部叫分灶吃饭，然后计算每个经营单元是盈利。这种盈利是指除了战略研发投入之外，每个单元都必须为自己的盈亏平衡而努力。同时，在客户服务中我们强调利用一个接口解决客户问题，并在内部调动特战队的形式来实现降低成本和费用。

最后，提升单兵作战的效率，比如说原来一件事情需要有 n 个人去完成这项工作，现在通过自己的工具，再结合员工个人的能力，随着员工个人能力的不断提升和外部换血的加持，单个人的投入产出比也会提高。我们内部非常注重财务方面的数据，会有专门的组织来负责经营管理，每个月会检查人均投入，包括从合同到收款等等流程，以及人均投入的有效性，以此来提升 ROE。

问题 9：在报告期内，公司实际上也进行了一些 C 端尝试，比如直接 TO C 的产品，也有 TOB 和 TOC 的，请展望一下公司后续在这边的相关产品规划，是否将成为公司主要的发力方向？

回 复：公司一直希望在 C 端取得较大突破，尚未上市之前，云从就提到了这个梦想，最终将其定义为智慧生活。这是因为我们相信每个人都有自己的助理，都有自己的“大白”。这一点是云从肯定会走的方向。目前还在探索爆款产品中，如何能够在应用侧形成长久粘性并提高客户的付费意愿，目前各家仍在尝试中。云从也是在 C 端方面建了孵化项目，目前主要面向的是数字人方向，在应用上会有更多的落地产品。另一个方向是鼠标，这个实际上对个人和 SMB 都有影响，关键在于这些产品应用在哪些应用中，以及哪些能够与客户的痛点和需求打通，目前还在不断寻找更好的契机。

从长远发展的角度来看，文旅和教育方面能够有机会迸发出许多在 C 端上的需求，我们会持续关注这两个行业，并进行一些投入和尝试。

问题 10：2021—2022 年 2 年有比较明显的人员精简，人员是计算机公司的核心资产和产能提供方，公司股权激励对未来 5 年收入增长也有业绩考核要求，请问 2023—2027 年在人员增减上是如何预期的？

回 复：关于人员增减，这也是企业发展过程中必然会面临的问题。一方面减少的人员都是一些岗位的迭代。随着产品标准化和规模化之后，实际上不需要进行初级的操作及人员，而是需要更复杂和高级的开发人员，基于现在大模型的不断完善，许多工程师都面临着，如果不再考虑新的方向发展，将面临很大风险。在人员结构上，迭代了 T3 和 T4 方向的员工，保留更高阶的员工。同样地，在营销侧和其他行业侧也遵循这样的逻辑。我们会持续根据技术路径，探讨通用人工智能发展的方向，在技术路径上，我们还会关注哪些需要技术迭代的人员。

第二个原因是，真正的模型并非仅依赖于一个通用的人员模型，而是要在真正产生效果时进行调整。关于行业侧和应用侧，我们会根据云在落地过程中的情况进行调整。比如在某些行业里有了新布局后，我们还会在这个领域实现更多人员增长。所以人员方面会根据技术和产品的迭代来调整。

在整体规划上，我们肯定需要遵循不能忽增忽减的原则，大规模人员投入是需要相对理性，人才储备是一件长时间、长周期的事情。感谢您的关注。

问题 11：23 年股权激励业绩目标对应 Q4 需要接近 2 亿-3 亿收入，目前结合在手订单和交付确认进度综合来看，实现 2 亿-3 亿收入这个要求，感觉难度大不大？

回 复：目前的基本目标正在进行，我们的订单和转化率也在不断向前推进。

附件清单
(如有)

参会人员名单

关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明

不涉及

附件：参会人员名单（排名不分先后）

姓名	公司	姓名	公司	姓名	公司
陈泽青	国盛证券有限责任公司	朱战宇	中邮人寿保险股份有限公司	黄华艳	北京大道兴业投资管理有限公司
贾建超	上海名禹资产管理有限公司	黄楷	国联证券股份有限公司	李晓光	上海悦溪私募基金管理合伙企业(有限合伙)
杜新正	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	徐正源	中信证券股份有限公司	曹剑飞	上海金犇投资管理有限公司
赵维卿	万和证券股份有限公司	刘斐	方正证券股份有限公司	陈佳琦	深圳金泊投资管理有限公司
裘潇磊	淡水泉(香港)投资管理有限公司	王法	溪牛投资管理(北京)有限公司	周晓东	汇泉基金管理有限公司
Haiwen Luo	JARISLOWSKY,FRASERLIMIT EDJARISLOWSKY,FRASERLIMITÉE	黄岩	上海秋阳予梁投资管理有限公司	郝彪	誉辉资本管理(北京)有限责任公司
林昂稷	花旗银行(香港)有限公司	张天	华安证券股份有限公司	赵宇阳	华西证券股份有限公司
王可丹	共青城鼎睿资产管理有限公司	胡亚男	深圳丞毅投资有限公司	郭强	Hel Ved Capital Management Limited
郭敬超	长江证券股份有限公司	杨林	海通证券股份有限公司	吴彤	招商证券资产管理有限公司
王倩雯	国金证券股份有限公司	朱冰兵	上海朴信投资管理有限公司	黄学军	长江养老保险股份有限公司
张亮	深圳熙山资本管理有限公司	郭玉磊	上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)	徐伟	中科沃土基金管理有限公司
王雪晴	中泰证券股份有限公司	丁奇	中信证券股份有限公司	童东	长安资本有限公司
景柄维	上海金犇投资管理有限公司	臧怡	中意资产管理有限责任公司	尹加和	北京益安资本管理有限公司
甘洋科	中信建投证券股份有限公司	耿军军	国元证券股份有限公司	刘颖飞	平安银行股份有限公司
王一之	上海隽赐投资管理有限公司	郭琦	财通证券股份有限公司	姜雪丰	深圳市乐金资产管理有限公司
朱伟华	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	郑宏达	海通证券股份有限公司	邵伟	上海健顺投资管理有限公司
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	王松	杭州锦成盛资产管理有限公司
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	李志博	广发银行股份有限公司
刘军洁	天堂硅谷资产管理集团有限公司	郑捷	上海秋阳予梁投资管理有限公司	翟云龙	上海聆泽投资管理有限公司
刘春胜	华夏财富创新投资管理有限公司	魏炜	上海益和源资产管理有限公司	卢毅	华宝基金管理有限公司

姓名	公司	姓名	公司	姓名	公司
陶韞琦	浙商证券股份有限公司	周昊	东兴基金管理有 限公司	俞忠华	上海云门投资管 理有限公司
柴志华	上海谦心投资管 理有限公司	闻学臣	中泰证券股份有 限公司	陈小艺	上海隽赐投资管 理有限公司
孟灿	国金证券股份有 限公司	张维璇	瑞银证券有限责 任公司	李其东	上海嘉世私募基 金管理有限公司
王祥麒	上海禾其投资咨 询有限公司	谢登科	深圳红方私募证 券基金管理有限 公司	温震宇	西部利得基金管 理有限公司
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	曹国军	上海天猊投资管 理有限公司
胡雯矜	三井住友德思资 产管理(香港)有 限公司	杜京果	九泰基金管理有 限公司	管晶鑫	浙江米仓资产管 理有限公司
林蔚先	江西彼得明奇资 产管理有限公司	李昂	北京致远互联软 件股份有限公司	张晓峰	兴证全球基金管 理有限公司
刘福杰	杭州致道投资有 限公司	廖欢欢	兴业基金管理有 限公司	黄俊杰	深圳市明达资产 管理有限公司
关山	融通基金管理有 限公司	田玉铎	圆信永丰基金管 理有限公司		