

云从科技集团股份有限公司

2024年1月30日投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 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（ <u>电话会议</u> ）		
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 伍 巍 兴业证券 陈 鑫 华泰自营 万义麟 西部利得 吴星煜 恒泽基金 杨彦曦 兴华基金 高伟绚	古曲私募 蒋 洁 古曲私募 蒋 洁 近达投资 彦 婕 金攀投资 郝圣淳 综艺控股 陈 磊	贵源投资 赖正健 钭镜私募 张 扬 恒穗资产 骆华森 六度咨询 李 勃 聆泽投资 翟云龙
时间	2024年1月30日 10:00-11:30&15:30-17:00		
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、副总经理兼董事会秘书杨桦女士，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：对比一体机和集群交付，哪种方式毛利率更高？</p> <p>回 复：一体机方案下毛利更高。原因在于预装了所需的模型和软件，降低了部署成本，类似于笔记本电脑预装操作系统和办公软件，一次性投入后可重复销售。边缘算力盒子和一体机主要作为标准化产品销售，后续可以围绕标杆客户进行应用升级、整理以及异构迁移、运维服务和数据服务等工作。</p> <p>集群解决方案的销售模式更偏向于项目制，每套模型参数可能不同，且通过 License 方式进行售卖，虽然软件体量较大，但卖的可能是单一或少数几套方案，重点在于根据客户需求定制应用。这里集群方案是指为客户提供的智能计算一体化解决方案（基础大模型+算力集群+训推平台+运营管理等服务），会根据业主客户建设目标的算力规模和租户的训练、推理需求提供定制化解决方案，随着算力规模提升，公司自有毛利率较一体机方案会有一定程度的下降。</p> <p>问题 2：公司目前一体机在手订单大概是什么体量？</p> <p>回 复：前期，我们敏锐洞察到企业级 ToB 市场的巨大潜力。结合云从的行业特点和华为在 ToB 端的深耕经验，我们与华为进行了联合销售。通过这种联合销售模式的积极探索，我们充分验证了市场上一体机产品整体市场规模的广阔前景。</p> <p>公司正逐步加大对 To B 业务的投入力度，计划稳步提升在整体业务结构中的规模和占比。这一增长动力不仅来源于现有业务的深化拓展，还有一部分将得益于一体机产品带来的增量。随着市场需求的精准对接，我们的训推一体机产品，预计在今年上半年会有些一体化集群项目落地，在下半年推理部分业务将有所增长。</p>		

问题 3：公司之前收入按照人机协同操作系统和解决方案进行了拆分，新拓展的如一体机等业务会怎么归类？

回 复：一体机带来的收入归类到解决方案中。

问题 4：公司对扭亏为盈的展望是什么？

回 复：公司在进行战略制定时，始终保持长远视角和战略定力，不拘泥于短期财务指标的压力，而是持续深耕核心竞争力，目前我们仍专注于持续进行行业模型研发及算力储备的深度布局。

今年，我们将重点聚焦在以下几个方面来提升整体经营状况：首先，通过扩大市场份额和丰富产品线，有效提升收入规模；其次，优化成本结构和供应链管理，以实现毛利率的提高；最后，采取更为严格的财务管理措施和运营效率改进方案，进一步减少亏损，稳步改善公司的盈利基础。

公司矢志不渝地致力于稳步增强盈利能力，以扎实的业务发展为基础，逐步实现从亏损到盈利的转变。

问题 5：除了一体外，公司传统业务在 2024 年会有怎样的展望？

回 复：一是公司业务方向正由 ToG 端向更广泛的 B 端行业转变，聚焦于金融、出行、制造及能源等公司优势领域，在既有设施基础上进行大型模型和应用的升级迭代。

二是文旅产业成为新的增长点。经济形势波动时，文旅行业往往呈现出爆发式增长，特别是在当下哈尔滨等地的旅游热度上升背景下，各类创新需求与应用场景不断涌现，文旅相关企业对提升景点趣味性和吸引力的需求促使他们寻求与公司的合作。

三是随着银发经济的发展，康乐养老领域对于智能服务的需求显著增加，特别是在人力短缺的情况下，对老人健康监测、关怀服务等方面有大量需求。公司通过数据训练推理技术、数字人等创新应用，致力于提供更为贴心周到的服务解决方案。

问题 6：一体机售价及毛利情况？

回 复：公司联合华为共同发布昇腾 AI 大模型训推一体化解决方案，实现了训推一体，提供了“开箱即用”的解决方案，同一个集群内可以无缝切换大模型的训练和推理过程，从而为客户提供高效的大模型训练和推理部署流程，因此毛利率高于一般的硬件产品。

在一体机的不同细分市场中，训推一体机的价格定位相对较高，而推理一体机的价格则较为亲民。

问题 7：一体机出售后，后续运维是属于成本么？

回 复：硬件部分，客户与公司初步对接后，最终由对应的硬件供应商进行售后服务。

而软件部分，根据客户的需求，我们直接负责为客户提供有偿的软件升级和应用服务，确保软件系统的持续稳定运行，类似常见的软件产品运营逻辑。

附件清单 (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
-----------------------	-----