

## 云从科技集团股份有限公司

### 2025年7月4日投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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	投资者网上提问
时间	2025年7月4日 16:00-17:00
地点	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 网络文字互动
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、董事会秘书兼副总经理杨桦女士，财务总监高伟女士，保荐代表人吴建航先生以及董办相关工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1：2025 年国家大力的提倡人工智能支持实体企业的发展，请问公司今年的一体机的销量如何？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持。公司一体机具备自主研发模型兼容开源模型、效率倍数级提升等技术优势，已经在部分场景中进行了应用部署，且渠道网络也在按计划建设中，规模化销量正在逐步打开。</p> <p><b>问题 2：去年营业额只有 3.98 亿，你们给的答复是，利润低的业务没有做，今年一季度的营业额只有 3700 万，是不是又把利润低的业务丢掉了，请问你们公司业务很多吗，如果很多，为什么只有这么点营业额，还是没有单子，按常理的话，公司为了运营，别说利润低的订单，就是不赚钱的订单也要做？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持。公司布局广泛涵盖智慧治理、智慧金融、智慧出行、智慧商业及泛 AI 等五大板块，正通过深耕高毛利领域和强化产品策略持续推动项目落地。公司对于订单获取的战略考量，除了订单规模以及毛利率外，同样重视现金流；此外，公司会根据当前业务发展和未来拓展情况来综合决定是否获取相关订单。</p> <p><b>问题 3：请问公司的销售网络是怎么搭建的，再好的产品也要变成利润，咱们主要负责业务的是哪位领导，方便留联系方式吗？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持。公司已构建覆盖全国的“公司直属+区域子公司+生态伙伴渠道”三级销售网络，通过直销团队推动大型行业客户落地，同时依托合作伙伴在本地化项目执行与维护上提供持续支持。</p>

**问题 4: AI 行业属于新兴产业, 大众对公司的关注更多的是盈利能力和分红预期, 常常忽视了前沿创新技术落地对公司带来快速发展及增值的可能。请周总描绘一下对公司的前景, 包括公司技术落地和产品应用的场景。谢谢!**

**答:** 尊敬的投资者, 您好! 感谢您对公司的关注和支持。我们非常认同您对科技型公司的观点, 科技公司不能忽略前沿研发的投入, 同时也需要关注商业落地性。因此我们将持续保持“前沿创新”与“实用落地”深度结合, 以期为投资者带来可持续价值增长。目前人工智能产业已经从建设期步入至运营期, 并且我们相信 Agent 会带来更多的有价值的产出和机会。在技术不断成熟, 成本不断降低的背景下, 我们会更加坚信通过混合模型(开源+闭源), 在混合云(公有云+私有化部署)的模式下, 发挥自身在视觉和多模态模型的优势, 持续保持领先, 并结合客户的场景需求, 进行应用的拓展。从年报我们的泛 AI 行业收入占比增长可以看到应用在新行业的拓展; 近期公司自主研发的从容大模型在国际权威评测平台 OpenCompass 最新全球多模态榜单中, 以 80.7 分的综合成绩登顶榜首, 也说明我们在技术上的投入和一定成效。

**问题 5: 今年, 公司核心技术人员张岭离职、加上此前, 姜迅因个人原因辞去公司核心技术人员, 请问公司在核心技术人员方面, 是否补强人手, 现在公司核心技术人员方面的规划是什么?**

**答:** 尊敬的投资者, 您好! 感谢您对公司的关注和支持。公司在核心技术人员的选育用留方面一直保持高度的重视和持续的投入。目前公司针对前沿技术布局和模型相关产品的研发, 已建立了严谨细致的分层分工体系。研发梯队的配置将根据大模型技术的不断演进和智能体产品市场需求的变化, 并通过多样性的模式进行人才的补充和梯队建设, 包括海外人才引进、高校人工智能学院合作以及对外投资等。未来, 公司将根据业务发展需求和市场变化情况持续加强研发团队的招聘和培养, 继续吸引优秀人才加入, 并根据优化团队配置, 确保研发团队的高效运作和创新能力的提升。

**问题 6: 接下来, 针对核心技术人员离职、研发投入调整、激励计划考核目标等相关方面的规划是什么?**

**答:** 尊敬的投资者, 您好! 感谢您对公司的关注和支持。面对核心技术人员离职, 公司将依据业务需求和市场动态, 灵活调整研发团队规模, 积极吸引顶尖人才, 持续优化团队结构, 以保障研发效率和创新能力的持续提升。同时, 我们也在稳步推进研发投入的优化工作, 这一调整紧密围绕公司技术迭代和业务战略的转变, 旨在集中资源于核心研发领域, 强化技术优势, 率先对前沿性技术进行布局, 实现资源的精准配置和高效利用。此外, 公司还将通过实施股权激励计划和优化考核机制等措施, 进一步加强人才梯队建设, 确保研发团队的稳定性和高效性, 为公司的技术创新提供坚实的人才支撑。

**问题 7: 公司上市之初, 定下公司盈利拐点是 2025 年, 现在看这个时间点, 2025 年公司是否能够实现扭亏为盈?**

**答:** 尊敬的投资者, 您好! 感谢您对公司的关注和支持。公司持续致力于优化业务结构, 加强成本控

	<p>制，并积极拓展市场，始终把高质量发展做为主要目标，通过不断收窄亏损，最终实现扭亏为盈是我们的目标。公司会根据市场变化，不断地努力。从目前人工智能在模型和应用上在多个行业的试点和推广中，我们也看到了机会和趋势，公司会持之以恒进行技术投入，并且更关注业务的拓展，对此我们满怀信心。2025年我们经营的策略为：一是通过技术落地与项目积累夯实业绩基础，稳步提升营收能力；二是通过强化回款节奏与成本控制，持续优化现金流管理；三是通过推进业务“双曲线”布局，为未来增长持续赋能。</p> <p><b>问题 8：2025 年，对于公司来说最重要的事情是什么？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持。2025 年，公司最重要的任务是“聚焦业务，提升运营效能，实现高质量发展”。同时，2025 年我们经营的策略为：一是通过技术落地与项目积累夯实业绩基础，稳步提升营收能力；二是通过强化回款节奏与成本控制持续优化现金流管理，强化回款节奏与成本控制，以确保资金安全；三是推进业务“双曲线”布局，为未来增长持续赋能。</p> <p><b>问题 9：激励计划首次授予部分限制性股票的归属考核年度为 2025 年至 2028 年，其中公司层面 2025 年的业绩考核目标为以 2024 年营业收入为基数，2025 年营业收入增长率不低于 25%。请问，是否有信心达成？达成这个目标的底气是什么？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持。公司设定的 2025 年业绩考核目标为以 2024 年营业收入为基数，当年营业收入增长率不低于 25%。这一目标的设定是基于对公司未来发展的综合考量和对市场潜力的积极预期。目前我们的产品和业务拓展在有序的进行，并在一些行业看到了试点的成功，我们将通过持续优化产品和服务、加大市场拓展力度、加强内部管理效率等措施，努力实现业绩目标，为投资人、为员工创造更大的价值。</p> <p><b>问题 10：公司核心业务人机协同操作系统 2024 年收入同比下跌 55.86%，主要原因是什么？展望半年度，人机协同操作系统的的市场需求，是否有所好转？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持。云从科技的“人机协同操作系统”业务在 2024 年面临挑战，收入同比下降 55.86%，主要是公司主动收缩高投入、周期长、资金运转效率低的项目，聚焦优质客户，订单规模有所下降。展望 2025 年上半年，小而美的应用需求在逐步涌现，我们的产品也在进行一定的迭代，而且在行业拓展上看到了泛 AI 领域探索新增长点。同时公司正通过优化成本结构、提高运营效率、加大盈利性项目推进力度来改善现金流状况。</p>
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