

证券代码：688316

证券简称：青云科技

北京青云科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中成博泰投资马永飞、三和宏信张君晓、凌澜私募曾丹青、国泽基金赵焱、紫时基金丁帅、上海证券刘薇等
时间	2025 年 9 月 12 日
地点	北京青云科技集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 黄允松先生 董事、总经理 林源先生 副总经理、财务负责人 罗世芳女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、2025 年上半年青云科技营业收入 1.00 亿元，同比下降 30.56%，但云服务首次实现盈利，毛利增长 531.89 万元，毛利率达 6.60%。是哪些具体的云服务项目或客户群体驱动了盈利的实现？ 客户方面，公司的目标客户主要为高价值的中大型企业客户群体，这类客户有强烈的意愿拥抱数字化及 AI 浪潮，付费能力强且稳定可

	持续。业务方面，云服务中 AI 智算业务是利润增长主要发力点，在 AI 浪潮的带动下，智能算力市场持续增长，2025 年 2 月，国资委召开中央企业“AI+”专项行动深化部署会，明确要求国资央企抓住人工智能产业发展战略窗口期，也催生了一批新的客户需求。产品方面，公司已经打造了丰富产品体系，具备构建 AI Infra 全栈能力，可以为客户提供多元化的解决方案及算力服务。公司既可以提供私有化的 AI 智算平台，也能提供 AI 算力云服务，通过类似于公有云的方式为客户提供弹性计费模式服务，还可以提供 AI 智算一体机，满足中小企业对快速使用智算产品的需求。 2、在营收下降的情况下，云服务盈利的实现主要得益于成本控制、业务聚焦，还是产品服务提价等因素？ 云服务业务盈利的实现是 AI 智算新业务的发展与已有业务运营效率提升的综合结果。公司认为一家企业的发展始终要立足于新市场的开发与拓展，智算的蓬勃发展扩大了公司的市场空间，公司内部积极的组织架构调整也提高了捕捉新市场机会的能力和效率。在运营效率方面，公司对公有云业务进行持续的精细化运营，提高了云服务毛利率。 3、对于云产品业务，保持 63.04%高毛利率的同时，如何计划提升其营收规模？ 云产品业务主要面对数字化、信创替代、云原生、AI 智算这几个市场。AI 智算是新增市场，
--	--

	处于极其快速增长阶段；而其他几个市场也依旧在稳步增长。 面对这几个市场，公司都有全栈、稳定、标准化的企业级产品和交付能力，以及各个行业的丰富落地案例。一方面通过产品线的不断标准化，在提高毛利率的同时，也降低了交付、运维和服务成本，产品效率得以提升；另一方面，产品标准化也让渠道建设变得更加方便，更多的商业渠道及商业合作的加入，也会潜在加速未来业务的增长。 4、未来在 AI 算力云服务拓展上，公司计划在技术创新、市场定价、客户服务等方面采取哪些措施，以维持用户数量和收入的高速增长，巩固在 AI 算力市场的地位？ 1. 技术创新方面，公司坚持全栈、标准、中立，即实现技术能力的全栈覆盖，产品交付标准化，并以中立第三方厂商角度服务客户。 2. 产品定价方面，公司产品价格体系已经成熟，公司产品标准化使得成本更低，市场定价更灵活，市场竞争优势更明显。订阅的收费模式也使公司的收入更加可持续。 3. 公司持续开发高净值客户，在 2024 年及 2025 年 H1,已经完成了一些重要标杆行业中的案例积累，通过标准化的产品，公司可以快速复制，以快速开拓更多市场。 5、在云原生、数字化等领域，研发工作如何与市场需求紧密结合，以确保研发成果能够快速落地并转化为实际业务价值，提升公司在这些领域的市场竞争力？
--	---

	首先，公司的组织架构在逐步扁平化，前端客户需求可快速传递到产研部门，以面对 AI 智算行业的快速变化。其次，公司产品高效迭代基于公司开源的 KubeSphere 和 LuBan 架构，使得公司的研发效率处于行业领先水平。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	不适用
日期	2025 年 9 月 15 日