

云从科技集团股份有限公司

2024年4月18日投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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	详见附件
时间	2024年4月18日 8:00-9:00
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，财务总监高伟女士及董事会办公室相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>尊敬的投资者们，早上好！感谢各位在这样一个明媚的早晨，抽出宝贵时间参加云从科技 2023 年度业绩交流会。在这个充满活力的日子里，我们共同展望一个充满希望的未来。</p> <p>回首 2023 年，大模型技术无疑成为市场的热点议题，无论在一级市场和二级市场上都掀起了波澜。我们目睹了供需关系的变革，见证了通用大模型与行业特定模型的迅猛发展。在这一背景下，企业的核心任务变得尤为明确：精准定位自身，并深入理解市场动态、竞争对手及自身的优势与不足。</p> <p>2023 年，我们注意到市场呈现出三个显著变化：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、新技术的广泛应用——这不仅加速了各行业的数字化转型，更为企业数字化改革带来了新的机遇。 2、市场传导出的压力——宏观环境的挑战促使企业在采购时更加注重成本效益，追求高性价比与产品的可靠性。 3、国产化算力的崛起——芯片封锁事件意外地催化了国产算力技术的突破与增长。 <p>面对这些变革，云从科技采取了一系列积极应对策略：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、全面拥抱大模型技术，以多模态交互为核心，深耕行业特定模型。 2、持续优化产品和提升性能，并扩大产品线，以满足市场的多元化需求。 3、加强精细化管理，优化行业和客户结构，提升公司的财务健康度。 4、坚持研发投入，围绕 AI 原生持续锻造自身产品技术能力。 <p>在财务业绩方面，2023 年公司营收达到 6.28 亿元，同比增长约 20%。我们的综合毛利率提升至 52.20%，同比增长了约 18 个百分点，这一成绩在持续的研发投入背景下显得尤为难能可贵。</p> <p>我们的产品和技术已在多个关键领域得到应用，包括智慧港口、智能制造、智慧能源等。此外，我们还推出了面向消费者的 AI 鼠标等硬件产品，并与合作伙伴共同开发了一体化解决方案。</p>

2023年，我们还实施了上市后的首轮股权激励计划，这不仅是对公司未来成长信心的体现，也是为了建立一个持续有效的激励机制，吸引和激励顶尖人才。

总结2023年，云从科技在坚持原创多模态人机协同交互技术的基础上，凭借深耕行业多年的经验，不断推动产品升级和软硬一体的发展战略。我们的商业模式也从单一走向多元，旨在为客户提供标准化产品和增值服务。

展望未来，人工智能领域充满挑战与机遇。尽管市场竞争日益激烈，我们对自己的方向和潜力充满信心。无论是作为1.0时代的人工智能公司，还是迈向2.0时代的人工智能平台，乃至未来更多的可能性，我们都将致力于以卓越的成绩回馈市场和投资人。

问题 1：导致公司毛利率持续提升主要原因是什么？

回 复：云从科技致力于维持毛利率的稳定，而非追求短期内的急剧提升。公司认识到市场和客户需求的不不断变化，因此，针对特定产品的毛利率，公司将根据市场反馈和竞争态势进行适时调整，以确保盈利能力的持续健康发展。

公司的核心竞争力在于软件业务，尤其是基于大模型的软件基座，其收入占比正在稳步提升。这一增长得益于软件产品的标准化程度提高。公司早期专注于 To G 业务和大客户定制服务，这为积累技术底蕴和行业经验打下了基础。随着生成式技术的应用，公司有效解决了复杂需求的标准化问题，减少了定制化需求，提升了客户体验的稳定性。

公司主动调整客户结构和业务重心，减少定制化项目，特别是硬件集成类项目，转而更侧重于提供软件解决方案。这一转变不仅响应了市场对高效、标准化产品的需求，也强化了软件业务在公司收入结构中的主导地位。

问题 2：公司的竞争优势有哪些？

回 复：云从科技在人工智能时代的优势主要在于：

- 1、客户需求导向：始终以解决客户痛点为导向，提供产生实际价值的 AI 应用。
- 2、生态合作网络：与华为等伙伴建立稳固合作关系，进行前瞻性布局。
- 3、研发投入与市场洞察 保持高强度研发，确保关键技术突破，同时具备市场洞察和自我纠偏能力。
- 4、战略定力与战术灵活性：在快速迭代环境中保持战略稳定，战术灵活。

云从科技从 1.0 时代的人脸识别技术起步，现已成为深耕大模型及自然语言处理应用的优秀企业。公司坚持生态化发展路径，积累了丰富的行业经验和数据资源。团队具备深厚的行业服务经验，能够深入理解并解决客户问题，确保产品与解决方案的实效性。

问题 3：公司未来几年的资产开支计划，重点投入哪些方向，以及何时可以盈利？

回 复：2024 年，云从科技的战略重点在于市场拓展和产品战略的双线推进。公司将聚焦于提升办公效率、优化用户体验、推进治理现代化等核心价值点，以满足不同行业客户的多元需求，包括但不限于金融、政务、制造、交通、税务以及能源等行业和领域。目前在这些领域公司已经产生了一系列的通用化、标准化的产品和服务，包括如下内容：

1、大模型基座：包括基础大模型及相应的算力部署，公司以大模型一体机（训练/推理）的产品形态为客户提供该项目建设方案。（1）行业头部通常选择私有化算力部署，项目建设规模一般在 100 万-1000 万之间：如客户业务需求较简单，对基础大模型的规模要求不高，相应算力需求不高，可为客户提供一台大模型一体机解决方案，整体报价在 100 万至 300 万之间；如客户选择内容较多、较复杂的大模型应用，对模型规模要求较高、算力规模较大，整体报价在 700 万~1,000 万左右。（2）腰部及长尾客户通常基础模型+算力部分建设在公有云平台上，每年 20 万-100 万。

2、大模型行业/客户适配服务：基于行业或客户业务特点，对基础模型进行持续训练或微调，以提升大模型在客户应用场景的性能，需要专家进行服务按人天报价，通常在 50 万-100 万之间。

3、知识服务平台及应用：基于客户文档/FAQ/结构化数据等动态数据，实现知识搜索、问答等知识服务应用，一般用于应对组织内部用户的培训、问答、工作伴随等场景。通常该项目软件建设预算在 200 万以上。

4、企业管理智能化：通过大模型进行企业管理领域的智能化提升，如云从提供的 DataGPT 等产品，智能理解管理者的指令意图，对治理好的企业数据中台进行智能分析，实现灵活的 BI 能力，提升管理效能。应用建设预算一般在 50 万-100 万间。

5、企业智能客服：利用大模型能力，提升自动化客服的效率，降低人工干预比例，减少客服成本，并高效实现新产品售前/售后服务能力，降低培训成本。应用建设预算 200 万以上。

6、研发自动化建设：利用大模型对需求理解、代码自动生成、测试用例生成等能力，建设自动化 IT 开发系统。应用建设预算 200 万以上。

7、智能化营销：为企业构建从营销策划到执行，营销文案、图表视频等营销素材的生成的全面智能化平台的建设。应用建设预算 200 万以上。

政企类客户往往偏好于利用大模型主要满足其管理需求（如办公效率提升、群众体验提升、治理手段先进等）和业务需求（如生产、流通领域的降本增效，提升个性化能力和知识传承经验共享方面的问题），因此大模型带来了潜在的、巨大的市场空间仍待继续挖掘。

以智慧金融和智能制造领域为例。在智慧金融方面，公司预测的市场空间为：国有六大行、股份制银行的省级分行，城商行、农信社等银行机构，以及券商、保险等金融机构，共计超过 1,000 家潜在客户。公司可以为其提供的建设内容包括：1、大模型基座，2、大模型适配服务，3、知识服务，5、智能客服，6、研发自动化，其他如视觉大模型的统一文字/场景识别等。平均建设规模在 1,000 万左右。

在智能制造方面，公司预测的市场空间为：全国 500 强制造企业。公司可以为其提供的建设内容包括：

	<p>1、大模型基座，2、大模型适配服务，3、知识服务，4、企业管理智能化，5、智能客服，6、研发自动化，和利用视觉大模型进行安全生产监督、产品生产流程缺陷检测、设备运维改造等。平均建设规模超过 1,000 万。</p> <p>虽然盈利并非今年的战略重点，但公司将通过优化成本结构，有效降低亏损，力争尽早实现盈亏平衡，为未来稳健盈利奠定基础。</p> <p>问题 4：公司 CWOS 收入占比提升是从原来解决方案中拆分出来导致，还是因为通用性上来之后，大家对于这种基础操作系统需求增加所致？</p> <p>回 复： CWOS 收入占比的提升，是由于市场对标准化产品的需求增加所致。随着 Chat GPT 等面向消费者的技术普及，市场对 AI 技术的认识加深，客户对公司的理解和需求随之增长。大模型技术的引入，使公司能够提供更标准化的产品和服务，满足了市场对高效率解决方案的需求。</p> <p>问题 5：公司的战略行业 and 新兴行业中，哪些最被看好？</p> <p>回 复： 公司将重点关注智能制造、智慧能源、智慧金融、智慧政务和智慧交通等领域，这些是公司的核心领域。同时，公司也在教育和养老服务等领域进行孵化和生态合作发展。</p> <p>问题 6：公司与华为合作的进展情况？</p> <p>回 复： 公司与华为的合作基于双方在技术基因和客户基因上的紧密联系。自 2019 年以来，双方在人脸识别算法、机器视觉、存储产品线以及昇腾芯片适配等领域展开了全面合作。此外，公司也在积极拓展海外市场，特别是在中东和东南亚地区，客户需求与公司的安全领域专长高度契合。</p> <p>公司与华为在训推一体机和 AIGC 运营一体化方案上有着密切合作，共同开发了多个行业的解决方案，如电力园区、社区管理等。公司认为，国产化的需求和开箱即用的产品越来越受到客户的欢迎。</p> <p>公司在 2024 年的战略规划中，将集中力量进行市场拓展与产品创新，深度挖掘大客户价值，全面布局产品与服务，聚焦行业，旨在通过收入增长与成本管控，稳步改善公司的盈利基础。公司对未来充满信心，期待与大家共享成长硕果。</p>
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

姓名	单位	姓名	单位	姓名	单位
蔺皓天	泰康资产	陈彤	西部研发	茅玉峰	万纳私募
方智	青骊投资	杨俊龙	太平洋资管	王树娟	东证自营
贾殿村	生命保险资管	郑宏达	西部研发	付梦晨	明世伙伴
杨琪	银河基金	刘盟盟	天弘基金	吴铮铮	华电资本
邹伟	运舟	刘岚	中信建投证券自 营	黄益云	方略投资
朱义	富安达基金	陈嘉豪	西部研发	杨海达	长城财富保险资 管
魏刚	农银汇理基金	梁君玥	西南证券（自营）	卢可欣	西部研发
裘潇磊	淡水泉投资	黄学军	长江养老保险	王友红	名禹资产
揭奕	永诚保险资管	耿华	源峰基金	赵强	新华基金
谢承津	沅京资本	邱宏斌	长江养老保险	姜英	国泰基金
许运凯	浙商证券资管	徐正敏	泰德圣投资	徐康	华西证券
廖欣宇	惠理香港 Value Partners	麦骏杰	南方基金	章轶	天戈投资
石磊	银华基金	李令敏	Tairen Capital	邹文俊	世诚投资
朱战宇	中邮保险	郑明吉	龙赢资产	周成	GF
陶俊	中邮理财	靳天珍	煜德投资	杨飞	鹏华基金
郑宏达	西部研发	赖嘉俊	越秀产投	吴铮铮	华电资本
史彬	鑫恒基金	於采	鸿道投资		
李晓航	民生资管	沈志斌	澹易资产		