

云从科技集团股份有限公司

2024年7月17日-7月18日投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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（电话会议）			
参与单位名称及人员姓名	陶韞琦 浙商证券 夏瀛韬 国投证券 王利慧 国投证券		郭珉研 华夏基金 武家和 交银施罗德基金	
时间	2024年7月17日 10:00-11:00 2024年7月18日 10:00-11:00			
地点	上海市浦东新区川和路55弄张江人工智能岛云从科技11号楼会议室			
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>问题 1： 面对当前经济发展形势的变化，公司如何规划在 AI 领域的战略方向？</p> <p>回 复： 在面对不确定性时，公司将通过不断观察市场、自我分析以及关注宏观趋势，灵活调整发展战略。同时公司将聚焦核心业务并实行分层经济策略，确保在关乎国计民生的重要领域内进行强控。对于公司而言，尽管面临来自大厂和其他 AI 创业团队的竞争压力，但仍将继续深耕应用场景，尤其是基于现有底座开发各类行业模型和应用。</p> <p>问题 2： 除了金融行业外，公司在选择垂类市场时主要关注哪些领域？</p> <p>回 复： 除了金融行业，公司还将重点关注制造业、新能源等高速增长的领域。同时，在交通、康养文旅等方面也有一定的布局。面对养老市场的巨大潜力，公司计划通过投资孵化的方式进入并推动相关产品的发展，例如老年人看护方面等具有较大发展空间的应用产品。</p> <p>问题 3： 对于 C 端市场（消费者市场）的产品布局策略是怎样的？</p> <p>回 复： 在 C 市场，公司根据战略布局，优先解决国家在新质生产力发展对国家兴业、惠民、善政方面深化实体经济和智能化相结合的相关领域的数智化需求，因此我们将更多资源投入到对国家智能化发展以及 B 端市场的支持中。公司相信只有扎根于行业，深入理解业务场景和痛点，才能真正提供出有价值的产品和服务。因此，在未来的规划中，公司将继续强化在行业大模型和产业智能化解决方案上的布局，并不断优化和提升产品的性能和可靠性。与此同时，随着技术的进一步成熟和生态体系的完善，公司也将适时进入 C 端市场，为消费者带来更加便捷、智能的生活体验，让更多的国人了解并使用，提升人们的体验和便捷性和幸福指数，早日实现云从的使命“提升人类潜能”。</p> <p>问题 4： 公司在多模态模型架构及应用方面的进展如何？</p> <p>回 复： 目前公司已经在多模态模型架构方面取得了重要突破，尽管输出端尚处于发展阶段，但公司对不同模态间信息的理解深度较强，已在多个实际应用场景中成功实践，比如检察院办案审查、设备检修</p>			

	<p>评估等领域。与单一模态处理相比，多模态融合模型能够显著提高任务执行效率和准确性，尽管训练成本可能较高，但随着技术进步和优化，其优势将更加明显。</p> <p>问题 5: 面对众多竞品，公司如何保持技术和产品的领先地位？</p> <p>回 复: 公司的优势在于其完整的技术和产品研发链条。这使得在与客户合作时，能够提供更高的研发自主性和响应效率，同时降低未来运维成本。公司坚持不断创新，并注重多模态技术的研发，尤其是行业大模型的发展。尽管技术更新较快，但公司有魄力投入大量精力去探索这一领域。公司选择了差异化定位的竞争策略，避免与大型企业直接竞争同一客户群体。例如，公司选择专注于 B 端市场，提供行业落地应用的产品和标准化服务，并积极寻找细分行业的合作机会，而不是盲目扩张或涉足非主营业务领域。</p> <p>问题 6: 在产品形态上，公司重点是如何设计的？</p> <p>回 复: 公司重视垂类应用的设计，并侧重于软件开发，同时也与硬件供应商合作以实现硬件产品的生产。例如，通过与芯片或服务器公司的合作推出一体机，开发成本较低、易于集成的鼠标等设备，以便更好地服务 B 端市场。</p> <p>问题 7: 在 B 端市场的公司主要客户群体及解决方案是什么？</p> <p>回 复: 公司主要聚焦于 B 端市场，其中金融行业的客户因其智能化需求明显且信息化程度较高，相较于信息化程度较低的其他行业，金融行业更容易接受并实施 AI 智能化转型，因此金融行业成为公司的首选标杆行业。同时，公司也将目光投向智能制造和智慧能源等领域，根据不同应用场景提供定制化的垂类模型和应用解决方案。</p> <p>问题 8: 公司如何看待自身在大模型时代的定位及市场需求？</p> <p>回 复: 公司意识到在大模型时代，虽然新技术会产生大量需求增长，但前些年的技术积累并非过时，仍有其特定市场空间，尤其是对于 Know-how 能力要求较高的行业。此外，公司注重产品标准化程度提升和成本控制，以应对市场竞争并实现盈亏平衡。</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