

云从科技集团股份有限公司

2024年9月1日投资者关系活动记录表

编号：2024-006

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（ <u>电话会议</u> ）			
参与单位名称及人员姓名	杨焯 财通证券 陈泽青 国盛证券 刘雯蜀 浙商证券 余庚宗 长江证券 李元晨 华安证券 魏鑫 北京橡果资管 魏征宇 华福证券 孙晓兰 国信证券 陈晴华 申万宏源	王达婷 太平基金 孟灿 国金证券 张胡学 东兴基金 经舒扬 东兴证券 夏廷锋 耕霖（上海）投资 李宇轩 财通证券 陈徐姗 平安养老保险 李晓航 民生证券		
时间	2024年9月1日 15:00-16:00			
地点	易董APP线上会议形式，网址： https://www.ir-online.cn/tab/activityIndex?activityId=1180584154980887963			
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>问题 1：请问全年包括下半年的毛利率应该怎么去展望？另外，公司费用端，包括人员方面今年的考虑是怎么样？</p> <p>回 复：通过优化订单结构和对账期的严格控制，我们成功将整体毛利率提升至超 60%，同比增长了近 2.5 个百分点，其中 Q2 毛利率环比增长了近 4 个百分点，同比增长了超 10 个百分点。展望下半年以及全年毛利率我们，我们预计将继续保持在类似水平，但可能会有一定的波动范围。</p> <p>上半年，公司的费用结构中，股份支付费用同比增加了 3,491.29 万元，这在短期内对利润造成了压力。此外，随着业务扩展，对高性能计算设备的需求显著增加，2023 年下半年采购的算力服务器带来的折旧费用同比增加了 2,797.04 万元。尽管这项投资强化了我们的技术基础，但短期内增加的折旧费用对财务负担有较大影响。剔除这些因素的影响，上半年公司不含股份支付的 EBITDA 为-1.84 亿元，亏损同比收窄了近 5%。在费用端方面，公司将继续实施降本增效策略，严格平衡研发投入与费用支出，力求进一步减少亏损。</p> <p>问题 2：请问大模型在公司整体收入中的占比情况如何？是否有明显变化？</p> <p>回 复：目前，公司尚未对大模型收入占比进行明确划分。我们的主营收入来源于两大类：人工智能解决方案和人机协同操作系统。云从科技将大模型作为底层赋能平台，主要销售的产品包括一体机、集成各类软件应用的银河平台以及行业应用解决方案。我们正在积极调整业务结构，向大模型标准化产品及服</p>			

	<p>务转型，以提升生产力和市场竞争力。</p> <p>问题 3：云从公司在技术方面的布局是怎样的？</p> <p>回 复：云从的技术布局主要聚焦在多模态领域。基于自身在视觉领域的长期积累优势，我们通过与生态伙伴的战略合作，一方面推动传统制造设备的智能化升级，另一方面推动人形机器人在硬软一体化发展。我们的技术策略更加注重如何利用更少的算力和数据，实现更高效的技术优化和调优。</p> <p>问题 4：未来在端侧 AI 这边是否有更好的布局，或者未来可能会出的相应的合作和产品？</p> <p>回 复：云从正在积极推进商业化变现，并优化云边端布局。在端侧领域，我们已开发出软硬一体的产品，如边缘盒子和一体机，主要满足 B 端市场需求。同时，我们也在关注 C 端市场的潜力，尤其是应用体验和可预测性方面。针对 C 端市场，我们采用轻资产策略，与合作伙伴共享先进的模型、算力算法和异构计算方法，通过投资公司等形式，帮助他们快速产品迭代并拓展市场。在泛 AI 领域，我们鼠标、智能老人看护机等产品在教育、养老服务等方面通过投资公司的形式进一步体现了我们在端侧的战略布局。</p> <p>问题 5：大型客户独立部署大模型的价格大概是多少？</p> <p>回 复：大模型的独立部署价格不是标准化的，因为每个行业客户的需求配置不同，所以整体部署费用的区间从十几万到几百万不等。</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