

## 云从科技集团股份有限公司

### 2024年11月5日投资者关系活动记录表

编号：2024-010

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	华夏基金：叶力舟、施知序、郭琨研、贾静雯
时间	2024年11月5日 13:30-15:00
地点	上海市浦东新区川和路55弄张江人工智能岛11号楼3层会议室
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><b>问题 1：公司银行视觉和人脸识别 SDK 的业务情况？以及对公司的影响？</b></p> <p><b>回复：</b>随着人工智能技术的不断进步，人脸识别 SDK 在金融领域的应用日益广泛。公司目前在国有大行、股份制银行、城商行、农商行、省农信等主要金融机构广泛落地。并且持续在人脸识别、视频反欺诈等领域加大研发投入。目前随着“鸿蒙”系统的普及，公司的 AI 技术和 SDK 产品也将全面适配“鸿蒙”系统。</p> <p>公司根据行业客户特性，采取了因地制宜的市场推广策略。目前在国有大行和股份制银行都有“鸿蒙”版 SDK 产品的落地案例，我们也将逐步向各个地方银行进行渗透。这种策略的关键在于，银行在采购新技术时，往往会参考其他银行的成功案例。因此，我们建立的每一个成功案例，都将成为我们向其他银行推广的有力证据。</p> <p>金融业作为公司重点耕耘的行业，积累了丰富的案例库和行业经验，可以完全满足银行客户对于供应商的要求。随着“鸿蒙”系统的覆盖率提升，我们预计“鸿蒙版”SDK 产品市场规模将达到数亿级别。这不仅为公司的 SDK 产品带来了稳定的新收入来源，而且对公司整体的营收和市场地位都起到了积极的推动作用。</p> <p><b>问题 2：公司的主要产品和分类？</b></p> <p><b>回复：</b>公司产品主要划分为两大类：技术型产品和服务型产品。</p> <p>在技术型产品方面，我们专注于开发具有高毛利率和易于标准化推广的产品，这些产品凭借其卓越的性能和广泛的适用性，已经成为公司核心业务的重要组成部分。这些产品不仅能够快速响应市场需求，还能为我们的客户提供持续的价值增长。</p> <p>与此同时，我们的服务型产品则致力于提供智能大脑和大模型基座等高端服务，这些服务旨在补充目</p>

前机器尚无法完全替代的人力工作。通过这些服务，我们能够为客户提供更加全面和深入的支持，确保他们在面对复杂挑战时能够得到有效的解决方案。

在市场定位上，我们发现那些倾向于产品化的公司，由于其产品标准化程度高和市场空间明确，通常能够取得较好的市场表现。因此，我们正积极调整战略，以确保我们的产品能够更好地满足市场的需求，同时保持我们的服务在行业中的领先地位。

**问题 3：对明年公司业务规划及 G 端市场展望如何？对于明年的市场状况和项目推进情况有什么看法？**

**回复：**展望未来，公司在 G 端业务上将采取更加精准和专注的策略。我们将不再追求大规模的传统项目，而是回归到技术产品和软件产品的提供者这一核心定位。我们将重点聚焦于数字政务和公安大数据等高增长潜力领域，并优先在成渝线、珠三角和长三角地区进行持续投入和市场拓展。规范的招商政策将为产品实力较强的公司提供更多机会，我们将加强与地方财政和招商政策的对接，确保我们的产品和服务能够满足市场需求，并在竞争中保持优势。

对于明年的市场状况和项目推进情况，我们持谨慎乐观的态度。虽然目前对未来抱有一定的乐观预期，但具体的市场爆发时间点仍需进一步观察。预算编制是一个关键因素，因为许多政府部门将在 11 月份完成预算审批，这将直接影响到我们项目的推进。因此，我们将继续保持关注，并等待各条线的需求反馈，以便更准确地预测明年的具体表现。

**问题 4：AI 类型公司的未来发展趋势有何看法？**

**回复：**在 AI 公司的未来发展中，我们预见到几个关键趋势和机遇。首先，将朝着硬软一体的产品方向发展，这意味着对于纯软件产品，需加强结构化设计，以提高其稳定性和可扩展性。

在应用端，投入将受到成本、技术成熟度及行业准备情况的影响。我们预计未来会出现爆款应用，这些应用将推动市场需求的增长。随着成本的下降和技术的优化，预计在 2027 年前后，市场将迎来线性增长点。

成本和技术发展对于服务市场的影响显著。随着算力的提升和成本的下降，预计到 2026-2027 年，国内整体成本会下降，这将带动 SMB 市场的成本降低。当性价比达到接受状态时，收入规模将实现线性增长，这为我们的业务模式提供了坚实的市场基础。

**问题 5：公司在金融和泛 AI 方面具体的业务情况如何？**

**回复：**尽管公司目前在转型中，在手订单有所减少，但是在金融业务领域，我们的比例还在持续增长。我们选择在金融领域扩展新业务，主要基于两个原因：首先，金融领域是我们公司最早与银行合作的领域之一，我们已经积累了良好的口碑和品牌基础；其次，金融领域拥有创新预算和新的核心思维支持，这为公司提供了一个理想的环境，以进行增量创新和推动技术产品的发展。金融业务在公司中占据着重要的板

块地位。我们计划基于新的架构重新提供过去成功过的产品，并在此基础上进行扩张。

在泛 AI 领域，公司已经在能源和制造等行业推出了基于垂类模型的智能运维、智能客服等产品，并得到了客户的认可，展现出一定的竞争优势。尽管公司在金融、治理、交通等多领域有所布局，但泛 AI 的增速较大，内部优先考核分为金融和泛 AI 两条线，这两部分的增速较快。金融和泛 AI 业务的重要性体现在产品化毛利率较高，是公司业务健康度的表现。尤其是在金融领域，公司期望通过产品化核心商业模式实现增长，并且即使面临成本压力，也会保持一定的利润空间。

对于金融和泛 AI 业务的发展规划，公司已经与华为在金融领域展开了合作，特别是在银行领域基于国产化操作系统进行前后端迭代更新，金融领域会先行落地并形成标杆。保险和银行是金融领域的主要增量来源，而泛 AI 领域则关注整体产品线的市场化应用，包括大健康方向，但更多通过资本参股等方式来孵化未来产品。

**问题 6：与华为的合作给公司带来哪些益处？与中国移动等运营商的合作项目进展如何？**

**回复：**与华为的战略合作为公司带来了显著的益处，这些益处主要体现在两个关键领域。首先，在新产品开发方面，我们与华为在芯片技术、算力提升及操作系统等多个核心领域的紧密合作，极大地推动了我们产品的快速迭代和创新。通过利用华为在这些领域的深厚技术实力和对市场需求的深刻理解，我们的产品得以不断迭代更新，以满足市场的最新需求。其次，华为的品牌影响力为我们在拓展新客户时提供了强有力的信任基础和安全保障。这种品牌背书不仅增强了我们在潜在客户心中的信誉度，也显著提升了我们的市场推广效果和品牌形象。

我们在与中移等主要运营商的合作项目中也取得了积极的进展。我们的 AI 智能体在多个项目中成功落地，部分项目的规模甚至达到了百万和千万级别。目前，我们正与这些运营商展开更深层次的合作，特别是在智慧城市建设和移动终端智能化服务领域。通过整合运营商的广泛资源和公司在 AI 技术上的专长，我们正在推进全链条的产品线合作，这将进一步扩大我们在运营商领域的业务影响力，并为我们的长期增长奠定坚实的基础。

**问题 7：目前公司人员结构和成本管理的调整进展如何？**

**回复：**公司在内部人员结构调整方面取得了显著的进展。通过一系列必要的调整，我们的核心业务逻辑和产品方向已经趋于稳定。以下是我们所采取的关键措施及其积极影响：

**研发领域的优化：**我们通过战略性地优化人才配置，留下了高端研发人才。虽然这导致了人均研发人力成本的适度增加，但我们认为这是对公司未来创新能力的投资。同时，我们将实验室和基础研发工作转移到人力成本较低的重庆地区，这一举措有效地平衡了成本与效率。

**业务调整：**针对毛利较低的业务，我们进行了果断的调整，以确保公司的资源能够更集中地投入高价值的领域。

**销售与服务团队的重组：**我们完成了销售和服务团队的结构调整，这不仅提高了团队的稳定性，也增

	<p>强了我们的市场响应能力和客户服务效率。</p> <p>随着这些调整工作的完成，我们预计将更有效地消化费用和控制成本。这些措施将为公司的长期发展提供坚实的基础。</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