

证券代码： 300418

证券简称： 昆仑万维

昆仑万维科技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	来自东吴证券、华泰证券、国泰海通、招商证券、山西证券、国联民生、光大证券、西南证券、国元证券、国盛证券、华福证券、华金证券、华鑫证券、汇丰前海、大和日华、中加基金、长安基金、太平洋保险、集元资产、南土资产、IGWT、Marco Polo 等 75 位机构投资者
时间	2025 年 5 月 6 日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	昆仑万维 董事长兼 CEO 方汉先生 昆仑万维 战略副总裁 牟竹云先生
投资者关系活动主要内容介绍	方总回顾公司 2024 年度及 2025 年一季度整体情况： 过去一年，AI 技术不断突破，AI 应用加速落地。昆仑万维作为中国领先的人工智能科技企业，现已形成包括 AI 大模型、AI 智能助手、AI 短剧、AI 音乐、AI 游戏、AI 社交在内的多元 AI 业务矩阵。用户遍及全球一百多个国家和地区，累计月活跃用户近 4 亿，随着 AI 应用的落地与商业化进程不断推进，AI 业务正逐步成为公司新的增长引擎。 回顾 2024 年，公司实现营业总收入 56.6 亿元，同比增长 15.2%。整体毛利率达 73.6%，继续保持在较高水平。今年一季度，公司实现营业收入 17.6 亿元，同比增长 46.1%；其中，海外业务收入 16.7 亿元，同比增长 56.1%，海外业务收入占

	比提升至 94.4%，为全球化 AI 生态布局奠定坚实基础。 公司 AGI 与 AIGC 业务商业化取得重要进展。AI 社交单月最高收入突破 100 万美元，成为海外收入增长速度最快的中国 AI 应用之一；截止 2025 年 3 月底，AI 音乐年化流水收入 ARR 达到约 1,200 万美元，短剧平台 DramaWave 年化流水收入 ARR 达到约 1.2 亿美元，进一步加速 AI 商业化进程。 我们认为在全球范围内，2023-2024 年是 AI 大模型的初始投资期，全球各家科技公司在 AI 大模型上投资数百亿美金，并基本处于亏损状态；2025-2026 年是 AI 大模型的应用落地和收入增长期，这个阶段行业收入将快速增长但仍处于亏损状态；2027 年后开始进入盈利期。针对公司自身，预计跟行业保持一致，预计 2027 年开始 AI 大模型业务将实现盈利。同时 AI 对公司是难得一遇的机会，即使短期面临亏损风险，公司也将坚定投入，保持在 AI 大模型第一梯队。 模型迭代方面，2024 年，“天工 4.0”正式推出，其中“4o 版”优化语音交互，支持全双工对话及情感理解；“o1 版”具备慢思考推理能力，表现优异；同时开源 Skywork o1 模型，推动技术普惠。今年一季度，发布 Matrix-Zero 世界模型，实现 2D 图像到 3D 场景的秒级转化；开源 Skywork R1V 多模态思维链推理模型，在同类开源模型中实现 SOTA；推出 Skywork-Reward 奖励模型，斩获行业 SOTA；4 月 13 日推出 Skywork-OR1 系列模型，其在 AIME 数据集上的表现远超同规模主流 7B 级别模型；4 月 24 日，进一步开源 R1V 2.0 版本，进一步提升模型在文本与视觉推理任务场景的表现。 AI 智能助手方面，“天工”月活破千万，作为国内首个集成千亿级 MoE 架构的 C 端应用，支持超长上下文窗口，结合自研 PDF 引擎实现跨文档摘要、脑图生成功能，在学术论文、财报分析等场景表现行业领先。其“高级搜索模式”整合海量专业数据资源，能自动解析多份报告生成可视化图表，提升决
--	---

	策效率。实时语音助手“Skyo”通过多模态建模技术实现“真人级”对话体验，已在情感陪伴、多语言客服等场景落地。此外，公司将于 5 月推出全球首个生产力场景通用 Agent 平台 Skywork.ai，通过五大专家级 AI Agent 深度优化文档、表格、演示文稿等高频场景内容生产，并搭载媲美 OpenAI 水准的深度研究模块与全链路内容溯源机制，支持多种操作模式，生成内容可本地导出或接入 Google Workspace。同时依托多模态模型与 MCP 生态，智能调用工具实现 MV、宣传片等内容创作。 AI 短剧方面，自研 SkyReels 平台集成剧本生成、分镜设计、3D 场景构建等核心功能，10 分钟即可完成自动化创作；推出全球首个开源视频生成模型 SkyReels-V1，大幅降低创作门槛。截至 3 月末，SkyReels-V1 模型在开源社区的累计下载量突破 3 万次。2025 年 4 月 21 日，公司又开源全球首个使用扩散强迫框架的无限时长电影生成模型——SkyReels-V2。通过采用非递减噪声时间表实现长视频的高效生成，模型能力达到世界领先水平。内容分发端，推出 DramaWave 短剧平台，通过推出“付费+免费”内容分发模式，覆盖全球用户群体，形成从创作到变现的完整生态闭环。截至 2025 年 3 月底，DramaWave 月流水收入约 1,000 万美元，为短剧内容生态的持续发展提供了强劲动力。另据第三方数据显示，截至 2025 年 3 月，DramaWave 月活跃用户量已突破 1,000 万大关，用户规模成功跻身行业前五，稳居出海短剧赛道第一梯队。 AI 音乐方面，商用平台 Mureka 基于自研的音乐生成模型，支持用户通过歌词输入和风格标签精准控制音乐生成，达到行业 SOTA 水平。2025 年 3 月 26 日，公司推出 AI 音乐生成模型 Mureka v6 与 o1。v6 支持多种音乐风格及情感表达，借助 ICL 技术进一步优化生成质量；o1 作为全球首款引入 CoT 技术的音乐推理模型，大幅提升创作灵活性与专业度，助力用户按需生成音乐、训练专属模型。根据第三方数据显示，Mureka 平
--	--

	台 2025 年 3 月全球访问量达 333 万，环比增长 86.5%，增速位列全球 AI 音乐品类第一。截至 3 月底，Mureka 月流水收入约 100 万美金，为公司进一步巩固海外 AI 音乐市场的领先地位打下坚实基础。 AI 游戏方面，《猫森学园》进展顺利。游戏中的 AI NPC 具备情绪记忆与个性化反应能力，极大地提升了游戏的代入感和互动性。游戏还引入 AI 拍剧功能，支持自然语言输入完成全流程剧情创作，进一步增强互动性和沉浸感。此外，公司自研的“Spark AI”游戏引擎计划 2025 年 7 月上线。首发版本深度整合 AI 技术，具备 AI 助手、代码生成、资产生成和玩法逻辑解析及生成功能。未来将持续迭代，降低技术门槛，推动游戏开发向自动生成演进。 AI 社交方面，Linky 基于自研大语言模型，深度融合虚拟角色互动与 UGC 生态。其“故事大模型”支持剧情延续与重置，确保角色人设一致性和长文本记忆，提供沉浸式体验。同时，Linky 自研的乙游版 3D 交互模型成果显著，进一步打造逼真互动效果和精品剧情。未来还将开发标准化内容生成体系，拓展互动娱乐边界。截至 2024 年末，Linky 累计下载量已突破 1,000 万次，月活跃用户达 300 万，单月最高收入超过 100 万美元。 AI 算力芯片方面，艾捷科芯研发工作取得突破性进展，向实现量产迈出了坚实的一步。截至一季度末，艾捷科芯员工数量已经接近 200 名，涵盖了芯片设计、算法研发、系统集成等多个领域的专业人才，为研发工作的高效推进提供了有力保障。 公司海外信息分发与元宇宙业务同样展现出强劲增长动能。2024 年 Opera 实现收入 4.81 亿美元，同比增长 21%；实现经调整后 EBITDA 1.15 亿美元，同比增长 23%。业务方面，Opera 以 AI 技术创新作为核心驱动力，智能助手 Aria 将生成
--	--

	式 AI 功能拓展至视觉领域，新增图像理解生成能力，满足用户多元化 AI 生成需求。元宇宙方面，截至 3 月末，GX. games 累计上线游戏产品突破 10,000 款，GX. store 上线 Mods 作品超 9,300 个。Opera GX 还推出 “Stickers” 功能，推动内容创作与内容消费的正向联动，进一步提升社区活跃度与内容生产质量。 尽管短期投入影响利润表现，但我们坚信，技术的长期价值必将随商业化加速释放。未来两年，AI 技术将开启商业化新周期。昆仑万维将持续迭代模型能力，从用户需求出发，加速商业化落地。 最后，感谢各位的信任与支持。让我们共同期待昆仑万维在 AI 浪潮中引领变革，开启增长新篇章。谢谢大家。 问答环节 问：天工大模型的研发进展和定位如何？音乐模型当前相对比较领先，AI 音乐产品规划和商业化进展如何？ 答：我们在模型侧，坚持从需求出发，通过针对性的优化和创新，不断提升模型能力，从而解决用户的实际问题。公司在 2024 年先后发布了天工 2.0、3.0 及 4.0 版本。其中，天工 3.0 参数规模达到 4000 亿，超越同类开源模型，成为当时全球最大的开源 MoE 模型之一；在开源领域，公司先后发布 Skywork OR1、R1V 1.0 及 2.0 版本，性能达到世界级领先水平。实际上，AGI 侧已从训练的 scaling law 转向推理的 scaling law，公司在推理方面经验丰富，如发布的 Reward Model 目前仍居全球排行榜榜首。AI 音乐方面，2024 年 8 月 14 日，公司推出 AI 音乐商用创作平台 Mureka。上线以来，在海内外获得了非常好的市场反响。我们主要面向注重品质和功能的 B 端及 C 端专业用户收费。截至 2025 年 3 月末，AI 音乐业务月流水收入已达到约 100 万美元。
--	--

	问：Agent 目前市场较为关注，公司如何看待这一产业趋势？如何处理各个应用的优先级？如何抓住这一机会？ 答：首先我们认为 Agent 的爆发式增长仍依赖大模型自身能力，仅做应用层套壳，其护城河较浅。除大模型外，协议侧如 MCP 协议、A2A 协议等仍在剧烈进化。整体来看，Agent 行业处于早期探索阶段，其商业化落地尚需时间；其次，生态重构与入口争夺可能加速，互联网流量分发格局可能重塑。关于应用的优先级，公司始终以市场需求和技术趋势为导向，动态评估各应用场景的战略价值，会根据各个市场的发展情况以及成熟度，合理调配资源，推动业务发展。 问：2025 年短剧业务的考核目标如何？预计还需要多久可以逐渐进入回收阶段？ 答：关于考核目标，短剧业务作为公司创新业务，公司旗下 DramaWave 短剧平台 2024 年下半年正式上线，整体仍处于推广期，重点在于丰富短剧内容，吸引更多用户，构建多元化的短剧内容生态，提升用户活跃度和用户规模，稳固行业地位。此外，目前海外短剧市场仍处于红利期，用户获取成本较低且新用户数量可观。但红利期过后，各个厂商需解决短剧供给问题。我们认为除了传统拍摄方式，我们的 AI 短剧平台成熟后有望显著降低海外短剧的供给成本和门槛，形成有效的优质供给，因此我们对短剧市场前景保持乐观。关于回收，目前公司短剧业务已经形成了包括订阅、内购及广告等多种形式在内的多元化收入来源，已经进入了较为健康的回收阶段，每日回收金额大于投放金额。 问：在目前的大模型竞争生态下，公司在大模型侧最新的投入战略是什么？ 答：我们会持续对大模型的研发进行战略性投入，但侧重点与
--	--

	巨头不同。我们始终以用户需求为核心，我们会专注于那些增长迅速且用户需求量较大的 C 端场景，例如音乐生成和短剧生成等领域，进行重点投入和创新。我们的最终目的是要更大程度地降低所有人创作内容的门槛与成本，确保每一次技术迭代都能真正解决用户的实际问题，而不是单纯追求技术指标的堆砌。 问：AI 应用侧，后续公司会在哪些方向继续发力？短剧平台 AI 生成内容占比如何？ 答：从互联网及移动互联网历史看，B 端和 C 端场景都有很好的商业前景。但产品更易爆发增长，尤其 C 端娱乐领域增长迅速。公司业务布局主要覆盖生产力场景和娱乐场景，我们认为这两大领域均具备广阔的发展前景。生产力场景方面，公司面向国内推出天工 AI 智能助手，面向海外即将推出 Skywork. ai Agent。娱乐场景方面，公司结合自身优势，已布局 AI 短剧、AI 音乐、AI 游戏、AI 社交等赛道。整体上看，公司旗下各项 AI 业务均在有序发展，各业务发展节奏均符合其所在赛道的生命发展周期，后续公司也会根据市场情况，动态调整各项业务的发展节奏，确保自身领先优势。关于 AI 内容占比，目前我们的 AI 短剧完成度已较高，但因视频生成领域模型不如音乐、图像领域成熟，仍存在一定局限性，纯 AI 生成内容预计将在今年下半年或明年投入短剧平台，相关研发正在进行。但与传统海外短剧平台相比，我们有明显优势。目前，海外内容生产供给是行业发展瓶颈，而我们在多领域的 AI 技术积累，帮助公司实现 AI 翻译、AI 配音等工作，快速将剧集推向全球各个国家和地区。 问：AI 音乐创作平台 Mureka 未来商业化空间如何？ 答：Mureka 平台的商业化主要还是面向专业用户收费。在我
--	---

	们看来 Mureka 应该是对数字音乐工作站 Digital Audio Workstation 的平替。DAW 这类工具原来都是很专业的人在用，现在我们做了一个很平民化的工具，减低使用门槛。关于市场空间，根据第三方报告，当前全球数字音乐工作站（DAW）工具市场规模约 40 亿美元，且随着 AI 技术的普及和音乐创作门槛的降低，这一市场有望迅速扩大为 100 亿美元的市场。如果我们最终占据 10% 的市场份额，那对昆仑万维就是一个 4 亿至 10 亿美元的生意。由于传统音乐创作成本高昂，单曲制作费用在一万到十万美金以上，致使影视、游戏等下游产业音乐需求受抑。AI 音乐创作平台的面市，大幅降低成本，吸引众多影视剧及游戏创作者使用，有效释放下游需求。此外，模型领先是产品脱颖而出的前提。目前尽管竞品众多，但多数是套壳产品，真正对我们构成竞争压力的只有 Suno。我们今年发布的 Mureka 模型技术指标已超越 Suno。我们认为，未来全球只有排名前三的模型厂商能在市场上存活，而我们已跃居第一名。这种技术指标的领先地位，将确保我们在数字音乐市场保持长期优势。 问：当前大模型变化较多，Deepseek 和阿里字节等大厂暂时更领先，这一背景下， 后续公司大模型投入计划？如何平衡创新布局和财务表现？ 答：关于投入规划，DeepSeek 的成功实践表明，资源有限的中型厂商依然可以通过精准的技术路线规划、高效的研发体系以及垂直场景的深度打磨，突破模型性能边界。如我们在 7B 推理模型赛道，以及 Reward Model 赛道等垂直领域都取得了第一的位置。也就是说像我们这样的中型厂商，通过算法突破与工程智慧的共振，也能达到全球领先的位置。 对于中型厂商来说，关键还是要找准用户实际使用场景中的痛点，然后基于这个痛点来进行大量的数据积累以及算法积累，
--	--

	形成护城河。例如在视频生成领域，我们的 SkyReels V1 和 V2 模型积累了四十多种人类的表情数据，以及三百多种人类的动作数据，专注于人物表演。我们通过数据以及算法的积累，形成了模型的领先优势；在音乐模型上，我们也取得全球 SOTA，证明了我们相对于像网易、腾讯跟阿里这些国内音乐模型玩家，仍然能够取得领先的位置。总而言之，通过精准化和差异化的竞争，我们能够同大厂进行长期竞技并保持领先地位。关于财务表现，公司目前各业务商业化落地进展顺利，我们正积极平衡投入与产出，以推动业绩回暖。 问：后续 AI 大模型和应用人才储备和团队搭建计划？ 答：目前公司组织架构稳定，核心技术团队对公司战略方向高度认同，看好公司长期发展趋势，并持续发挥自身专业能力，推动公司技术进步与产品落地。同时，为强化技术优势，我们正通过多元化的激励机制与成长通道，吸引更多优秀的算法、工程、研发的优秀人才加入团队，促进公司业务发展。此外，我们在开源领域发布的像 SkyReels 视频模型，以及 Skywork OR1 这些模型在技术指标上的领先，也为我们业界取得了很好的声望，这对我们吸引最优秀的人才是非常有帮助的。未来我们会在最前沿领域的人才投入，以技术突破驱动长期发展。 问：AI 应用产品拓展规划与买量节奏如何？ 答：我们在 AI 音乐跟 AI 社交领域布局较早，其中 AI 音乐凭借技术领先优势，正在急剧扩大市场份额。AI 社交方面，我们的产品落地跟收入都比较好。AI 短剧及 AI 游戏方面，通过 SkyReels 视频模型及 Spark AI 游戏生成引擎都在不断积累，发展前景良好。关于买量节奏，海外 AI 应用市场，分成 B 端和 C 端。在 C 端，任何新产品出来之后，其实都有买量红利期，但这个红利期其实是有一定的时间窗口。关于抓住时间窗口，
--	--

	我们认为既要分赛道，也要分国家和语言，也就是说每个国家和语言的用户在通过一段的市场红利期之后，即所有的用户都被买过一遍之后，红利期也就消失了。目前来看，我们所有的模型都是支持多种语言的，从而保证我们的买量红利期。例如 AI 社交，我们在法国和德国市场上取得了领先地位。这就是我们除了在技术上有领先优势外，在本地化上也有非常大的积累和优势。此外，我们的灵活性以及坚韧性，也会比其他的同类竞品有一定优势。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 6 日