

云从科技集团股份有限公司

关于 2025 年“提质增效重回报”行动方案的半年度 评估报告

云从科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“云从科技”）作为一家始终秉持“以投资者为本”发展理念的上市公司，深知提高自身质量，增强对投资者回报，提升投资者的获得感，是公司发展的必然要求，也是公司对投资者应尽的责任。2025 年，公司在延续前述行动方案的基础上，结合国家最新政策导向、市场环境变动以及公司业务发展需求，进一步优化资源配置，提升运营效率，强化核心竞争力，为股东创造更大价值，促进公司高质量发展。公司制定并发布了 2025 年“提质增效重回报”行动方案。2025 年上半年，公司根据该行动方案内容积极开展并落实各项工作，现将主要工作成果评估报告如下：

一、主业推进与效率提升执行情况与成效

2025 年上半年，公司聚焦核心主营业务，不断优化客户和业务结构，提升经营效率与效益。面对宏观环境变化和行业竞争加剧，公司继续坚持“提质增效”战略，一方面主动收缩附加值低、资金占用高的业务单元，聚焦高质量客户和项目，提升订单质量；另一方面积极开拓新兴行业市场，推动主营业务多元化发展，以期建立新的业绩增长点。

（一）聚焦高质量业务，优化客户及产品结构

上半年，公司更加注重提供高质量的人工智能产品和解决方案，主动调整业务结构以保持竞争优势。在生成式人工智能技术快速演进、下游客户更关注性价比的大背景下，公司主动减少毛利率低、回款周期长的业务，聚焦需求明确、拓展性强的优质领域。受此策略影响，报告期内营业收入有所下降，但业务结构调整使资金运转效率提高，经营质量得到提升。公司主动收缩高投入、周期长、资金周转慢的项目以聚焦优质客户，导致订单规模下降，这是公司为迅速开拓市场付出的战略性代价。展望 2025 年，公司预计随着业务结构的优化，主营业务将逐步恢复增长，为未来业绩奠定更健康的基础。

（二）拓展垂直行业市场，培育多元业绩增长点

面对政府、金融等传统“大客户”需求缩减的情况，公司加快向制造、能源、文旅、养老等新兴领域拓展业务，上半年在“泛 AI”板块取得显著增长。2024 年公司前十大客户中新拓客户占比提高，有 6 家为新增客户，金融及政务等过去长期合作的老客户收入占比下降。这表明公司客户结构因战略转型发生重塑，由以政府金融客户为主逐步转向制造业、文化旅游等多元行业。随着公司进入新领域，新客户首次合作即带来收入贡献，使得公司在智能制造、智慧文旅等 B 端市场建立了标杆案例。虽然新拓展业务前期毛利率承压，但公司认为这是迅速抢占市场所付出的必要投入，符合业务发展规律。通过培育“小而美”的应用需求并对产品持续迭代，上半年公司在垂直行业中看到了新的增长点，为主营业务后续增长提供了有力支撑。

（三）深化生态合作，提升市场协同与运营效率

公司持续加强与产业生态伙伴的协同，上半年与华为等领先企业的合作进一步深化，在市场拓展和项目实施方面取得积极成果。公司作为华为昇腾生态的核心伙伴，联合推出了“从容大模型智用一体机”等行业解决方案。依托华为昇腾 AI 软硬件平台，集成公司自研的多模态大模型和 DeepSeek 语言大模型，该一体机提供从模型训练到推理部署的一站式高效方案，面向政务、金融、教育、医疗等行业提供安全自主的 AI 基础设施。目前，公司已与国家网安基地、天津港集团、中国电信、国网山东等合作伙伴在智慧网络安全、智慧港口、智能制造、智能客服等领域实现了规模化应用。此外，公司 6 月在“2025 武汉投资促进大会”上与武汉临空港开发区签署国家网安基地大模型训推一体化项目合作协议，携手华为共建华中地区领先的人工智能大模型训练与推理中心，重点服务传媒、文旅、金融、制造等领域的智能化升级需求。这一系列生态合作举措有效整合了各方资源，提升了公司市场渗透能力和主业运营效率，为公司主业发展注入新的动力。

二、科技创新推进与应用落地情况

2025 年上半年，公司坚持“科技创新+成果落地”双轮驱动战略，加大研发投入力度的同时注重研发成果的产业化应用，不断巩固技术领先优势并加速技术价值转化。公司聚焦人工智能大模型和 AI 智能体等前沿方向，取得了多项技术突破和行业应用进展，为下半年及未来的发展奠定了坚实基础。

（一）保持研发投入，核心技术国内领先

公司深知前沿研发投入对长期发展的重要性，上半年持续在视觉、多模态大模型等领域

投入研发力量，取得突出成果。公司自主研发的“从容”多模态大模型在国际权威评测平台 OpenCompass 最新全球多模态榜单中，以 80.7 分的综合成绩获得榜首，彰显了公司在多模态大模型领域的技术领先地位。此外，公司积极探索“开源+闭源”相结合的混合模型方案和“公有云+私有化”混合云部署模式，发挥在视觉和多模态模型方面的优势，紧密结合客户场景需求拓展应用，不断提升公司技术的实用性和领先性。凭借在多模态大模型与 AI 智能体创新实践方面的领先优势，公司成功入选 2025 年“值得关注的 AIGC 企业/产品榜单”，旗下通用 AI 智能体平台成为多领域智能化转型的标杆工具。这一系列荣誉进一步印证了公司在前沿技术研发领域的实力。

（二）加速创新产品落地，拓展人工智能应用场景。

公司注重将技术优势转化为产品优势，上半年推出的多项创新产品和方案已在重点行业实现落地应用。公司重磅发布了“从容大模型智用一体机”这一软硬一体的 AI 解决方案，融合自研多模态大模型与工具链，实现模型训练到推理部署的全流程高效支持，可满足政务、金融、医疗等复杂场景对人工智能的应用需求。该一体机以“多模态大模型+AI 智能体”双核驱动为核心竞争力，灵活整合多源异构数据，适配数字政府、大交通、金融等领域需求，为人机交互与内容生成带来革新，加速 AI Agent 的落地。目前，公司已联合华为在智慧城市治理、智慧港口、智能制造等场景开展示范应用，实现超过 200 个行业模型的预置和大小模型协同，为行业智能化升级提供了有力支撑。与此同时，公司与广州人工智能公共算力中心、首链科技等建立合作，共建大模型生态；通过投资元生智能切入居家养老领域，探索 AI 技术在养老场景的应用。这些举措体现了公司将科技创新成果迅速应用于实际场景的能力，为各行业数字化转型提供了可复制的 AI 解决方案模板。

（三）完善研发管理机制，保障创新持续输出

上半年，公司进一步优化了研发组织和激励机制，确保研发团队稳定高效，科技创新扎实推进。针对核心技术人员变动等情况，公司灵活调整研发团队规模结构，积极引进顶尖人才，保障研发效率 and 创新能力不受影响。2025 年 2 月，公司股东大会审议通过了《2025 年限制性股票激励计划（草案）》，拟向董事、高管及技术骨干授予限制性股票 520 万股，以建立长效激励约束机制，将股东利益、公司利益和个人利益紧密结合，激发核心团队活力。同时，公司持续推进研发投入的优化工作，集中资源于核心技术领域，强化技术优势，优先布局前沿技术方向，提高资金使用效率。公司还通过加强产学研协同创新，与高校及科研机构

共建联合实验室，推进多模态大模型、AI 智能体等前沿技术研究及应用，加速技术成果商业化进程，保持技术储备的领先性。通过上述措施，公司科研队伍稳定性和积极性显著提升，为科技创新持续推进提供了坚实保障。

三、财务表现与管理优化措施

2025 年上半年，宏观经济环境和行业格局的变化对公司短期财务业绩带来一定压力，但公司坚持精细化管理，不断优化财务结构，采取多项措施保障资金安全和运营稳健，为长期可持续发展奠定基础。公司专注于提升经营质量，在控制成本费用的同时，强化现金流管理和资产效率，财务状况呈现稳中向好的发展态势。

（一）调整业务布局，夯实高质量发展基础

面对行业增速放缓和客户预算收紧，公司财务战略从“追求规模”转向“注重质量”，通过优化产品和客户结构来提升盈利能力。2024 年度公司营业收入同比大幅下降 36.69%，综合毛利率下降至 35.68%。对此，公司在年报问询回复中强调，下滑主要受宏观环境和战略调整双重影响：政府及企业客户缩减开支、项目推进放缓，新订单决策更趋谨慎，同时公司主动聚焦高毛利业务领域，收缩了低附加值业务，导致收入呈周期性下滑。这一调整虽然使上半年营收基数较低（例如一季度营业收入仅约 0.37 亿元），但有效提升了整体业务质量，有助于降低坏账风险，保持健康的毛利水平和经营现金流。这种高质量发展的财务策略将有利于公司长远竞争力的提升。

（二）强化回款与资金管控，保障现金流稳定。

上半年，公司高度重视销售回款和资金安全，通过制度和流程优化提高资金周转效率。公司修订完善了《云从科技回款管理制度》等内部规定，加速应收账款回收，从制度层面保障现金流稳健。管理层强调，在获取订单时除了考虑规模和毛利率，同样重视现金流质量，以防范因过度赊销导致的资金风险。这一理念贯穿于经营全过程，使上半年公司经营活动现金流状况有所改善。与此同时，公司严格监控应收账款和存货等资产，优化供应链管理，降低资金占用。通过加强财务精细化管理和风险管控，上半年公司现金流保持基本稳定，为下半年业务拓展提供了支撑。

（三）提升资金效率，实现资源高效配置。

为提高闲置资金收益，公司在确保资金安全的前提下灵活开展现金管理。董事会曾审议

通过使用不超过人民币 1.5 亿元暂时闲置募集资金进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好的理财产品，以增加资金收益。这一措施提升了资金使用效率，在不上线业务资金需求的情况下为股东创造了额外价值。此外，公司紧密围绕自身发展战略制定财务规划，合理安排各项支出预算，上半年在保证研发投入和市场拓展必要资金的同时，严格控制管理费用和销售费用增长，以提高营收资金转化效率。根据公司股权激励计划设置的业绩考核目标，2025 年营业收入需在 2024 年的基础上增长不低于 25%。为达成这一目标，公司通过持续优化产品和服务、加大市场开拓力度、加强内部管理效率等措施稳步推进。管理层还提出了 2025 年实现盈亏平衡的战略目标，通过优化业务结构、严控成本、拓展市场来逐步收窄亏损，争取年底前迎来盈利拐点。总体来看，公司财务管理在上半年保持稳健，资金运作效率提高，为公司实现全年经营目标和长期可持续增长提供了有力保障。

四、治理结构与合规落实情况

2025 年上半年，公司持续完善公司治理架构，强化合规管理，确保规范运作和高效决策，不断夯实高质量发展的制度基础。公司严格遵循上市公司治理准则和监管要求，通过修订内部制度、加强培训宣导等方式，提高董事会、监事会和管理层履职水平，营造良好的合规文化，切实维护全体股东利益。

（一）完善治理架构，明晰职责边界

公司根据最新的《公司法》及监管规则，结合自身实际，持续优化治理架构，明确股东大会、董事会、监事会及管理层等各治理主体的职责定位。上半年，公司对《公司章程》及若干内部制度进行了修订完善，确保公司治理符合最新法规要求和公司发展需要。同时，公司不断健全内部控制体系和风险管理体系，提升科学决策水平。董事、监事和高级管理人员通过定期培训和外部交流，进一步增强了合规意识和专业能力。比如，上半年公司相关高管参加了监管部门和行业协会组织的上市公司培训班，及时学习新颁布的法规政策，不断提升治理规范化水平。

（二）强化合规管理，落实监管要求

公司严格遵守信息披露和合规运营各项要求，积极、及时地回应监管关切和投资者关注。2025 年 7 月，公司收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于云从科技集团股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》，重点关注公司营收下滑、主要客户变动、毛利率下降等情况。公司对此高度重视，按期对问询函所涉问题逐一进行了详尽回复。在回

复公告中，公司分析了营业收入大幅下滑的原因，指出宏观环境变化导致政府和企业客户预算收紧、项目推进放缓，以及公司战略调整带来的业务结构重塑是主要原因；对于主要客户结构变化和毛利率下降，公司解释了新拓“泛 AI”业务高速增长及硬件投入摊薄毛利的情况，并明确这些变化均源于实际业务变动而非统计口径调整。公司及时、充分的信息披露回应了监管关注，展现了规范透明的治理水准。与此同时，公司、控股股东及实际控制人严格履行稳定股价的承诺和义务，密切关注资本市场动态，在必要时启动稳定股价措施，维护中小股东权益。

（三）培育合规文化，提升治理效能

上半年，公司通过多种方式巩固全员合规文化，推动合规要求内化于心、外化于行。公司制定了《云从科技企业文化手册》，明确公司的使命愿景、核心价值观和行为准则，强化员工对合规经营和诚信尽责的认同。同时，公司利用内部宣传平台，在“5·15 全国投资者保护宣传日”和防范非法证券期货活动月等契机，向全体员工尤其是关键岗位人员宣导最新监管法规要求和投资者保护知识，增强合规意识。公司还建立了监管动态反馈机制，及时将最新监管政策、市场规则传达到决策层和执行层，确保公司经营决策符合合规要求。通过上述举措，公司内部形成了良好的合规氛围，治理效能和管理透明度进一步提升，为公司稳健经营和高质量发展提供了制度保障。

五、信息披露与投资者沟通情况

2025 年上半年，公司持续加强信息披露管理，不断丰富投资者沟通渠道，以提升公司透明度和投资者信心。公司遵循“真实、准确、完整、及时、公平”的信息披露原则，在确保合规的基础上努力提高披露质量和有效性；同时通过多样化的沟通形式，加强与投资者的互动交流，倾听投资者关切，积极回应市场关切。

（一）多样化渠道解读业绩，增强投资者理解

公司注重通过丰富的形式及时向投资者传递经营业绩和战略信息。2025 年 4 月，在披露 2024 年年度报告后，公司迅速召开了年度业绩说明会暨 2025 年一季度业绩说明会，由董事长、管理层在线上与投资者交流，详细解读公司经营状况和未来策略。会上，公司管理层强调了人工智能产业进入运营期的新趋势，以及公司在 AI Agent 等前沿方向的战略思考，为投资者展现了公司前沿研发与商业落地相结合的发展路径。投资者通过业绩说明会、线上路演、互动问答等形式，深入了解了公司各季度的经营表现和发展趋势。此外，公司还通过

微信公众号、官网新闻等发布图文简报，对重点业务进展进行生动直观的解读，使广大投资者更直观地获取公司信息。多样化的可视化沟通极大提升了投资者对公司经营成果和战略规划的理解。

（二）提高信息可读性，保证披露透明清晰

公司在信息披露内容和表述上不断改进，以方便投资者阅读和理解。公告文件尽量避免使用过于晦涩的专业术语，而采用通俗易懂的语言描述公司业务和财务情况。这种贴近投资者的表述方式降低了信息理解门槛，受到投资者欢迎。比如，公司在《2024 年年度报告》中继续采用图表、图解等方式展示经营数据和业务亮点，以图文并茂的形式增强信息透明度。通过精简专业术语、丰富呈现形式，公司确保投资者能够快速、准确地掌握公司核心信息。同时，公司严格按照监管要求及时披露重大事项，上半年发布了核心技术人员变更、股东大会通知、股权激励方案等多份公告，内容详实完备，符合信息披露规范，保障了所有投资者的知情权。

（三）主动交流沟通，回应投资者关切

公司建立了常态化的投资者沟通机制，上半年通过多种平台与投资者保持密切联系。除了定期业绩说明会外，公司还积极参加证券公司组织的策略会、路演活动，并通过上证路演中心等平台举办投资者交流会，就公司战略、行业前景等议题与机构投资者深入探讨。据统计，上半年公司参与各类线上线下投资者交流活动累计数十场，覆盖数百人次，有效扩大了公司与市场的互动面。对于中小投资者，公司尤其重视其意见和信心建设。公司充分利用上证 E 互动平台，上半年共及时回复投资者提问数十条，电话热线接听数百次，认真解答中小股东关心的业绩、研发、市场等问题。例如，在 7 月 4 日的投资者关系活动中，有投资者询问一季度营业额较低是否因剥离低利润业务，公司回应强调获取订单不仅看规模和毛利，也同样重视现金流质量，体现出公司对业务质量和可持续性的重视。通过多渠道、全方位的沟通，公司及时捕捉并回应了投资者关注点，传达了公司稳健发展的信心。在与投资者充分互动的过程中，公司不仅增进了投资者对公司战略和经营情况的了解，也获取了宝贵的市场反馈意见，有利于公司不断改进经营管理。

六、投资者反馈意见及公司回应

2025 年上半年，投资者对公司经营业绩、新业务拓展、核心人员稳定性等方面给予了高度关注。公司通过业绩说明会、投资者调研等渠道获取投资者反馈，并积极回应，努力将

投资者关切融入公司经营决策，不断完善发展策略。以下摘录几个上半年投资者普遍关注的问题及公司回应：

（一）关于业绩波动与业务取舍

部分投资者注意到公司 2025 年一季度营业收入仅约 3700 万元，较以往有明显下降，质疑是否由于进一步剔除了低利润业务，担心公司业务规模不足。对此，公司回应称，一季度收入下降主要源于公司延续了“提质”战略，对订单获取的考量除了规模和毛利，也非常重视现金流状况。公司主动优化业务结构，放弃回款周期长、利润率低的项目，短期收入有所减少，但长期来看可提升现金流质量，降低经营风险。这一回应表明公司在平衡增长和质量方面态度坚定，宁可牺牲短期收入也要确保业务的健康度和可持续性，得到了投资者的理解。

（二）关于核心产品收入下滑

投资者关注到公司核心业务“人机协同操作系统”2024 年收入同比下降 55.86%，对核心产品前景表示担忧。财务总监在业绩说明会上解释称，这主要是公司主动调整产品策略的结果：公司有意收缩了高投入、周期长且资金效率低的项目，把资源集中到优质客户和核心产品上，因此短期订单有所减少。同时强调，展望 2025 年上半年，“小而美”的新应用需求正不断涌现，公司产品也在持续迭代升级，在新行业拓展上看到了“泛 AI”领域的新增长点，公司通过优化成本结构、提高运营效率和加大高盈利项目推进力度等举措，现金流状况正在改善。这一回应阐明了核心产品收入下滑是战略调整所致，并非产品竞争力问题。随着新版本产品的推出和新领域订单增长，核心业务有望逐步恢复增长。

（三）关于核心技术人才流失

今年年初，公司核心技术人员之一的张岭因个人原因离职。鉴于上述人员的离开引起了投资者对公司研发团队稳定性的担忧，公司董事长周曦在业绩说明会上予以专项回应称，公司对此高度重视，将根据业务需求和市场变化灵活调整研发团队规模，积极吸引顶尖人才加盟，持续优化团队结构，保障研发效率和创新能力不受影响。同时，公司正通过实施股权激励计划、优化考核机制等措施加强核心人才梯队建设，提升员工凝聚力。董事长周曦强调，公司优化研发资源配置，集中力量于核心技术领域，确保前沿技术布局不断推进，并对公司技术路线和创新前景充满信心。这一系列回答安抚了投资者对研发人力的顾虑，展现了公司在人力资源管理上的积极举措。

（四）关于年度目标与未来规划

投资者询问公司 2025 年最重要的经营策略是什么，以及实现全年业绩目标的信心来源。董事长周曦回答指出，公司 2025 年的经营策略可以概括为“三个持续”：一是通过技术落地与项目积累夯实业绩基础，稳步提升营收能力；二是通过强化回款节奏与成本控制，持续优化现金流管理，确保资金安全；三是推进业务“双曲线”布局，为未来增长持续赋能。他同时提到，公司已经在多个行业看到了 AI 模型和应用推广的机会和趋势，对完成 2025 年不少于 25% 营收增长并力争扭亏为盈的目标满怀信心。管理层表示将持之以恒投入技术研发，更加关注业务拓展，通过不断收窄亏损来实现盈利拐点。这一系列回答提振了投资者信心，使投资者更明确公司当年的重点工作和长期发展方向。

总体而言，公司对投资者反馈的问题做出了坦诚而详尽的回应，展现出积极主动的态度。通过与投资者的良性互动，公司既传达了自身的发展策略和应对举措，也听取了市场的意见和建议。投资者反馈所反映的关切点已被公司管理层纳入考虑，未来公司将在推进行动方案过程中，持续关注这些方面并适时优化策略，以回应投资者期望。

七、行动方案调整及更新情况

2025 年上半年，公司密切跟踪内外部环境变化，定期评估“提质增效重回报”行动方案的执行效果。根据半年来的执行情况和经营环境分析，公司认为现有行动方案总体上契合公司发展需求，上半年没有出现实际情况变化以致需对方案进行重大调整的情形。公司将继续按照既定方案全力推进各项举措落地，确保年度目标的实现。

尽管总体方向保持不变，公司在执行过程中根据实际情况对部分工作重心进行了适当倾斜，以更好适应当前环境并保障方案目标的达成。例如，上半年宏观环境趋紧，公司更加突出提升现金流和盈利质量的重要性，加快了回款管理和成本管控方面措施的落实力度，这与行动方案“提质增效”的宗旨高度一致。在市场拓展方面，公司强调“双曲线”布局，即在巩固传统优势领域的同时，加大对新兴“泛 AI”业务的投入培养，为未来增长蓄力。这些执行层面的优化并未改变行动方案的总体目标和框架，而是对方案的细化和强化。

此外，公司根据行动方案关于“重回报”的要求，计划建立稳定股价的长效机制，进一步提升股东回报水平。与此同时，公司 2025 年限制性股票激励计划已进入实施阶段，通过业绩考核与股权激励相结合，确保管理层和核心团队朝着提升公司价值和股东回报的方向努力奋斗。

综上所述，公司认真贯彻“提质增效重回报”行动方案，上半年苦练内功，扎实推进各项工作，切实提高了公司的经营质量。在保持较高研发投入的同时，公司通过多元化战略拓展业务领域，逐步收窄亏损，实现可持续发展。公司致力于持续技术创新，利用先进技术打造具备市场竞争力的产品和服务，进一步提高经营效率和效益，力争以稳健的经营成果在资本市场上展现更大价值，为投资者提供持续稳定的回报。同时，公司将进一步完善治理结构，确保信息披露的透明规范，并通过加强与投资者的沟通交流，增强投资者的信心和获得感，维护全体股东的长远利益。如未来经营环境或公司自身发生重大变化，需要调整行动方案时，公司将及时评估并更新方案内容，按照监管要求履行决策程序和信息披露义务，确保方案与公司实际相适应，切实保障投资者权益。当前，公司对完成全年各项目标充满信心，将坚定不移地推进 2025 年“提质增效重回报”行动方案，为股东创造更大的价值。

云从科技集团股份有限公司董事会

2025 年 8 月 28 日