

## 云从科技集团股份有限公司

### 2025年9月1日投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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	详见附件
时间	2025年9月1日 19:00-20:00
地点	进门财经网络电话会议
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，研究院副院长周翔先生，投融资总监陈琳先生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：公司与华为合作的一体机产品的最新进展？</b></p> <p><b>回复：</b>我们很高兴看到，在今年上半年，公司实现了营业收入同比增长 40.21%，这主要得益于我们人工智能解决方案业务规模的显著增长。在现阶段，由于人工智能应用侧在大客户中，还需要私有化部署，因此公司的业务还有比较大的部分为大客户提供定制化产品和服务，但相比过去六七成的定制化比例，现在已降至三到四成左右，这反映出我们更加聚焦于提升大客户和项目质量。</p> <p>从内部划分来看，我们主要从行业维度和产品维度进行分析。在行业层面，上半年泛 AI 领域的收入增长规模较大；而从产品维度看，主要分为 AI 基础设施和 AI 智能体两大块，其中 AI 智能体产品是更标准的软件产品和服务。我们预计在第三季度左右会更新我们的产品体系。</p> <p>下游行业持续是在金融、治理、交通和泛 AI 领域，其中泛 AI 领域的增速比较快，建议关注。</p> <p>同时，我们的产品体系在解决客户问题的维度会分为降本增效型产品（比如智能客服、智能企业助手、智能信贷等）和泛 C 端产品方向（例如面向海外市场的精灵助理、以及养老及其他支持情绪辅助功能的智能硬软件产品）。</p> <p>跟踪建议上我们建议大家重点关注项目型收入、持续长效收入以及订阅收入之间的划分，这将是未来衡量业务质量的重要指标。</p> <p><b>问题 2：公司多模态大模型在行业中的竞争力优势和落地情况如何？</b></p> <p><b>回复：</b>我们从去年下半年到今年上半年，将模型研发的重点收敛到了视觉模型、多模态技术以及基于可信框架的空间智能和可信数据建设上。这里的“可信数据”是基于世界模型和物理世界构建的，而非传统的数据采集标注方式。我们最大的竞争优势，毋庸置疑，在于公司在视觉领域长达十年的深厚积累，以及在公安、交通、金融等领域积累的丰富行业 know-how 和工程化能力。</p>

在行业落地方面，我们目前主要聚焦于兼容公安治理、智能制造、电力巡检等严肃领域。我们持续和高校、大型国央企客户进行深度合作，开展实验室研究以及前期产品适配和模型训练工作。上半年对外披露的“东西湖”项目就是一个与 AI 基础设施和 AI 智能体结合，并在技术上通过多模态技术进行大模型开发平台的典型案例。

我们优先选择在治理行业和国家要求安全可控的严肃领域进行落地，因为这些领域具有易于封闭化收敛、可按照政策体系标准进行推广的特点。虽然这些项目的对外演示性可能相对较弱，但其对技术深度和国家战略的契合度更高。

**问题 3: 公司在 AI 应用方向商业化探索方面，主要推出了哪些产品？这些产品对公司的收入有怎样的影响？**

**回复:** 在 AI 应用方向商业化探索方面，我们基于自主研发的“从容多模态大模型”和人机协同技术已经构建了三条主要产品线：

首先是智能视觉的 AI 智能体集群。这包括纯软件部分，以及植入了智能体（Agent）的软硬一体化产品，比如老人陪护机、智能质检、智能运维和智能应急智能体。这些产品融合了多模态技术，已在公安、智能制造和电力等领域获得了订单并制定了推广计划。以老人陪护机为例，我们正在积极与保险、看护陪伴等行业打通，并在具身智能方面进行尝试，虽然目前订单量相对较小，但仍处于持续优化和市场拓展阶段。

其次是通用智能体。这一类产品又分为几个子方向：线上的企业 BI 系统，这是基于语言类和行业流程性的智能体。此外，我们还将智能体植入到硬件服务器中，形成企业自主政务用一体机，例如在法院、检察院使用的“从容智能审查一体机”。这些通用智能体产品主要依托我们与老客户的长期合作和需求来获得订单。

最后是基于行业数据和专业知识（know-how）的特定场景通用智能体。这主要体现在金融数字员工和智能风控系统等业务上，这些产品已经开始对公司的业绩有所贡献。

整体而言，这些产品的推出，正是我们战略性地将人机协同操作系统（CWOS）升级为 AI-Agent 平台，并通过深度赋能金融、制造、治理等多元化应用场景，有力验证了技术创新的实用价值。

**问题 4: 公司在 G 端和 B 端行业的拓展情况如何？**

**回复:** 我们在 G 端和 B 端市场都有着深厚的布局。一直以来，我们的根基都建立在服务大型客户之上，尤其在 G 端市场，需求量一直都很大。过去，G 端业务在公司收入中占据的比例相对较高，这主要是因为 G 端项目通常都是大型综合性项目，会涉及到人机协同操作系统解决方案和底层应用等多个层面。

目前，我们对 G 端业务进行了战略性调整，现在主要聚焦在两条主线上。第一条是基于数字政务和可信数字空间的政务体系。第二条主线是 AI 基础设施业务，这块业务主要包含智算中心等建设。我们非常注重算力、算法和数据的重构，并且在选定的试点地区积极打通这些环节，希望能形成示范效应。

从目前的收入结构来看，G 端和 B 端收入占据主要部分，to C 业务目前的基数还比较小。我们预计 to C 业务短期内增长比较大，但占比还比较小。这显示出我们正在逐步优化业务结构，从传统的大型项目模式向更广泛、更多元的商业化路径迈进，以实现长期可持续发展。

**问题 5: 公司目前的硬件业务布局是怎样的？与华为的业务合作情况如何？**

**回 复:** 我们公司在硬件业务上的布局，可以概括为两条清晰的主线。

第一条主线是面向 C 端市场。我们主要通过投资的方式来推动一些“超级个体项目”，旨在打造前期硬件产品。这其中包括像老人看护设备、以及一些围绕情绪价值链开发的相关产品。

第二条主线则是与合作伙伴共同开发一体机。在这方面，我们与华为、海光等技术公司保持着紧密的合作关系。这种合作模式旨在共同推进国产信创（信息技术应用创新）进程，并需要一起解决新型的智能应用的落地

**问题 6: 后续算力外采趋势，以及对毛利率影响的持续性如何判断？**

**回 复:** 首先，AI 智能体作为我们公司未来非常重要的战略方向，其增长空间是巨大的。国家政策也明确提出，到 2027 年，率先实现人工智能与 6 大重点领域广泛深度融合，新一代智能终端、智能体等应用普及率超 70%。这预示着该领域将成为我们利润和高速增长的关键贡献点。

当然，国家和企业也会持续投入基础设施建设，特别是算力部分。这种算力结构与传统服务器存在较大差异，是智算中心。这是并行的，毕竟人工智能就是会在算力，模型，数据等各个基础要素上不断的发展完善，因此在 AI 基础设施上的投入也是云从从客户需求角度的一个选择。这对我们的综合毛利率确实会产生一定影响。但我们需要强调的是，公司并非直接进行单纯的硬件外采，而是将核心的模型开发服务、大模型开发服务系统、Agent 智能体系统以及自建算力中心运营平台这“四大基础平台”深度嵌入到项目中。这项业务在当前阶段是我们必须重点推进的基座工程，它为我们后续横向平台的扩展提供了重要的载体和支撑。因此，这种业务模式在短期内会持续存在。

然而，我们有信心认为，随着 AI 智能体相关营收的增长速度不断加快，其在公司整体营收中的占比将会逐渐提升，而基础设施建设部分所占的比例会相对下降。这意味着，算力外采对整体毛利率的负面影响也将随之减小。

**问题 7: 公司 AI 业务在实际落地过程中面临哪些困难和堵点？客户接受度如何？公司如何推动 AI 价值的体现？**

**回 复:** 在 AI 业务实际落地过程中，我们确实遇到了一些挑战和堵点。主要的困难在于：首先，我们需要证明我们的产品能够真正解决客户的痛点，即要做到“能用、好用、安全”。但现实情况往往是，客户的需求与实际的资金投入可能有时候不成正比，这要求我们必须在覆盖成本和提供快速服务之间找到一个平衡点。其次，在落地过程中，由于技术的迭代，需求的变化，在交付中问题频发是一个常态，实际效

	<p>果往往会低于最初的预期，这导致项目周期被拉长，形成较长时间的“拉锯战”。但是我们也看到随着技术的不断更新，客户需求的越来越清晰，我们对客户的行业痛点的不断清晰，落地会越来越快，效果也越来越好。尤其是 Agent 相关的项目，从去年到今年上半年才逐步显现出进展。</p> <p>为了推动 AI 价值的更好体现和克服这些困难，我们采取了多方面的措施：</p> <p>第一，我们积极建立试点局。这意味着我们会寻找那些愿意进行整体规划或者乐于尝试小场景的客户。我们会联合这样的持续支持型合作伙伴以及行业头部客户共同进行突破，加快技术在实际场景中的验证。</p> <p>第二，我们强调快速迭代与试错。我们采用开源模型作为切入点，逐步进行迭代。通过“混合云+混合模型”的策略，我们从开源技术入手，然后逐步融入我们公司自身的核心模型、工具、运营能力以及商业能力。这种灵活的策略使我们能够更敏捷地响应市场变化和客户需求，持续深化在大模型与智能体领域的业务转型，确保公司在 AI 技术迭代浪潮中占据领先地位。我们相信，通过这些努力，能够有效提升客户接受度，并最终实现 AI 业务的商业价值。</p>
附件清单 (如有)	参会人员清单
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及

附：参会人员清单

姓名	公司	姓名	公司	姓名	公司
赵宇阳	东北证券	鄧咏梅	马可波罗中国资产管理 有限公司	张潮	申万宏源证券承销保 荐有限责任公司
万陈鹏	东北证券	王韵	农银汇理基金管理有限 公司	孙磊	深圳道朴私募证券基 金管理有限公司
梁忻	东方基金管理股份有限 公司	王石千	鹏华基金管理有限公司	黄向前	深圳市尚诚资产管理 有限责任公司
郭文凯	敦和资产管理有限公 司	吴思源	鹏华基金管理有限公司	高伟绚	兴华基金管理有限公 司
陈泽敏	广东正圆私募基金管 理有限公司	李峰	平安证券股份有限公司	刘体劲	野村东方国际证券有 限公司
杨林	海通证券	兰飞	启泰基金	余庚宗	长江证券
黄晓明	海通证券自营	史彬	青骊投资管理（上海）有 限公司	肖知雨	长江证券自营
马刚	恒泰证券股份有限公 司	刘青林	上海呈瑞投资管理有限 公司	蔡仁飞	兆天投资
孙德龙	华能贵诚信托	顾宝成	上海度势投资有限公司	平舒宇	浙商基金管理有限公 司
刘春胜	华夏财富创投	朱登科	上海亘曦私募基金管理 有限公司	卫星	中量财富(北京)投资管 理有限公司
蔡颖	华夏东方养老资产管 理有限公司	汪元刚	上海珈元资产管理有限 公司	陈旭	中天证券（自营）
郭琨研	华夏基金管理有限公 司	屈霞	上海睿扬投资管理有限 公司	魏巍	中信期货有限公司
高月	建信养老金管理有限 责任公司	洪依真	申万宏源证券	刘雯蜀	中信证券