

证券代码：300209

证券简称：行云科技

行云科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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	8月3日： 华创证券谢然、东北证券易丁依，大摩基金、东方阿尔法、景顺长城、国投瑞银、宝盈基金 8月4日： 东北证券易丁依，创金合信基金、安信基金、南方基金、红土创新、正圆私募，个人投资者蒋新宇
时间	2026年8月3日-8月4日
地点	机构投资者公司
上市公司接待人员姓名	副董事长：秦湘 董事会秘书：夏亦才 投资总监：朱骥 证券事务代表：杨皓凯 IR 经理：余志伟
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 行云科技股份有限公司总部位于湖南省长沙市开福区，业务覆盖长沙、深圳、杭州、北京、海外等地。历经上市积淀、产业赋能、重整重生三大发展阶段，依托控股股东深圳市天行云供应链有限公司（以下简称“行云集团”）雄厚的全球化产业底盘，完成从传统产业互联网企业向跨境数字贸易（AI 应用）+AI 算力基础设施双主业硬科技企业的战略转型，实现治理结构、商业模式、经营基本面的全方位提质重塑。 1、历史沿革：深耕上市积淀，重整涅槃重生 公司前身为天泽信息，于 2011 年 4 月 26 日在深交所创业板挂牌上市，是国内较早登陆创业板的信息技术企业。长期上市运

	营过程中，公司搭建了规范的资本市场治理架构、完善的内控体系与信息披露机制，积累了产业互联网研发、数字化系统搭建及软硬件运维的核心技术能力，为后续产业转型与业务升级筑牢合规治理与技术根基。 公司早期曾受行业周期等因素影响存在经营压力，后续通过司法重整基本出清历史风险，实现企业涅槃重生与战略全新升级。 2、当前发展：风险全面出清，双主业战略定型 公司已于 2024 年 12 月完成司法重整，2025 年 10 月完成董事会及管理层换届，2026 年 2 月正式更名“行云科技”，完成全方位治理升级。通过司法重整，公司已基本出清历史遗留风险，内控治理、合规管理、信息披露体系全面标准化、规范化，上市公司经营质地实现根本性改善。 目前公司确立 AI 跨境数字贸易+AI 算力基础设施双主业核心战略，形成跨境数字贸易、AI 算力基础设施、数智软件运维、液冷算力配套服务四大协同业务板块。其中，跨境数字贸易作为公司稳健经营基本盘，持续贡献稳定经营性现金流；AI 算力服务为公司核心增长主业，聚焦 GPU 算力集群租赁、垂直大模型推理服务、全栈算力运维，创新落地高成长 TaaS（Token 即服务）商业化模式，未来盈利质量进一步提升。 3、产业赋能与生态协同：集团全维度加持，海内外算力联动 公司控股股东行云集团（深圳市天行云供应链有限公司）成立于 2015 年，是国内头部数字供应链综合服务商，稳居国内供应链行业第一梯队。集团深耕跨境产业多年，拥有全球 3000 余名员工，服务 3000 余家海内外品牌、50 余万终端企业，业务覆盖全球 72 个国家及地区，年整体贸易规模超 500 亿元，具备成熟的全球集采、跨境物流、合规清关、海外本地化运营全链条能力。 AI 算力硬件集采、清关部署、海外机房运维等核心环节，与
--	---

	跨境供应链底层能力高度契合。行云集团成熟的全球化数字基建体系，为行云科技快速落地大规模算力集群、高效交付海内外算力项目、布局跨境算力业务提供了不可复制的产业赋能与资源支撑。 4、经营业绩：营收利润大幅增长，经营质量全面跃升 2026 年上半年，公司经营业绩实现跨越式反转，营收、利润、经营性现金流均实现倍数级增长，经营质量得到根本性改善。报告期内，公司实现营业收入 2.54 亿元，同比增长 497.11%；归母净利润 1201.54 万元，同比增长 540.15%；剔除股权激励非现金摊销影响后，经营性净利润达 2045.85 万元，同比增幅 989.99%；经营活动现金流净额 1.94 亿元，同比大幅增长 2425.46%，公司主业自我造血能力与经营稳健性实现质的飞跃。 5、订单、技术与未来展望：业绩确定性充足，成长空间广阔 截至 2026 年 7 月末，公司在手算力、存储类 3-5 年期长期框架订单规模超 154.04 亿元，合作客户涵盖头部央企上市公司及头部大模型研发机构等，客户资质优质、合作粘性强、回款稳定，采用按月常态化收入确认模式，中长期业绩确定性充足。资金层面，公司目前累计获批综合授信 180.24 亿元，已批复授信 102.64 亿元，叠加破产重整募集资金（约 10 亿）、股权激励增发融资（约 20 亿）及预留偿债股票（约 5000 万股）未来三年可用自有资金体量较大，充沛的资金储备可全面覆盖百亿订单履约及算力产能持续扩张需求。 技术层面，公司聘任了优秀的 AI 首席科学家，其团队自研 AlayaJet 垂直推理引擎，叠加液冷节能技术、国产异构算力统一调度能力，持续筑牢垂直行业大模型 Token 推理专属技术壁垒，有效降低单 Token 运营成本、提升算力产能与整体盈利水平。 中长期，公司稳步落地“4+2+1”核心发展战略，依托四大产
--	---

	业底座、两大技术与资本赋能引擎、长沙总部核心枢纽，深耕垂直行业大模型 Token 算力优质赛道。凭借集团全球化供应链底盘，持续落地规模化算力集群项目，迭代升级高附加值 TaaS 商业模式，致力于打造立足中部、辐射全国、联通全球的垂直大模型超级 Token 算力工厂与综合算力基础设施服务商。 二、投资者提出的问题及公司的回复情况 Q1：公司 2026 年上半年经营核心变化与质量亮点？ 答：2026 年上半年公司完成经营基本面根本性反转，营收、利润、经营性现金流实现倍数级增长，彻底摆脱历史经营压力。报告期内营收同比增长 497.11%，归母净利润同比增长 540.15%，剔除股权激励非现金摊销的真实经营净利润同比大增 989.99%，经营现金流净额同比大幅增长 2425.46%，主业自我造血能力全面夯实。目前公司双主业格局完全成型，跨境贸易稳现金流、AI 算力高增长的经营结构持续优化，叠加历史风险基本出清、治理体系全面规范，公司正式进入高质量成长周期。 Q2：公司在跨境贸易场景中有没有 AI 技术应用？有哪些落地案例？ 答：公司依托行云集团数字化技术体系与行云科技首席科学家团队自研算力底座，将 AI 技术深度嵌入跨境贸易全链路，覆盖市场运营、合规风控、供应链履约、政企数字平台四大核心场景，技术已实现落地，效果良好。 一是市场与商品运营类 AI 工具。AI 海外市场洞察系统，可自动抓取全球近 70 国消费数据、生成品类需求报告，例如在岳阳“岳贸通”平台应用后，将传统 6-12 周的海外市场调研周期压缩至 3-5 天，综合调研成本降低；同时，配套 AI 智能选品与标题优化引擎，节省近大量人工选词工作量；AI 商拍与多模态图文生成工具在某品牌跨境运营项目中落地，素材处理
--	--

	效率大幅提升，减少基础设计外包需求。 二是合规与风控类 AI 技术。AI 智能报关、信用证 AI 审证、出海合规智能核查系统，例如在广州“穗通云贸”平台运行后，贸易数据核算错误率从人工模式下的 15%降至 0.3%，显著提升清关效率与合规准确率；配套 AI 汇率预警工具，实时监测汇率波动，辅助外汇套期保值操作，降低跨境收付汇汇兑风险。 三是供应链与履约类 AI 应用。AI 智能库存调度 SCM 系统，联动全国近 200 座保税仓实现“一仓发全网”，日均最高支撑 200 万单发货；RPA 智能对账机器人账单核对精度达 99.99%；AI 供应链协同助手可自动处理采购单据、跟进交付进度，整体采购运营成本显著降低。 四是政企数字贸易专属 AI 中台。例如在重庆“渝贸通”、濮院毛衫数字贸易平台等项目中，搭建全域数据 AI 治理平台，研发 Mission- to- Task 销售智能调度 Agent 并开展试点应用，实现贸易商流、信息流、物流、资金流四流数据智能归集，线下拓客全流程数字化管理，成为地方产业带数字化出海的重要技术支撑。 Q3: 跨境贸易领域 AI 技术的未来发展趋势是什么？公司对应有哪些布局规划？ 答：当前跨境贸易 AI 正从单点辅助工具向全链路自主智能生态升级，公司已结合自身产业与算力优势同步布局： 第一，从单一 AI 工具向多智能体（Multi-Agent）协同自主运营升级。未来市场、供应链、合规等环节的数字员工将实现独立作业、自动协同，从“人机辅助”逐步走向“自主运营”。公司正以现有 SE Partner+AI 数字员工为基础，依托首席科学家团队自研 AlayaDB 向量数据库提升多智能体并发承载能力，迭代跨境专属多智能体调度中台，目标实现海外渠道全流程自动化运营。 第二，垂直行业轻量化推理大模型将成为主流，TaaS 算力服
--	--

	务加速普及。通用大模型适配跨境业务场景存在使用成本偏高、合规约束不足等痛点，面向行业的垂直轻量化小模型将成为主流选型，按 Token 按量计费的 TaaS 模式将走向标准化采购。公司首席科学家团队自研 AlayaJet 垂直推理引擎针对贸易场景专项优化，同等硬件条件下推理吞吐量有效提升，未来构建“场景 + 算力”的闭环优势。 第三，多模态 AI 实现全渠道内容自动化生产。商品 3D 建模、多语种短视频、直播数字人等多模态内容将替代传统人工生产，成为跨境营销核心产能。公司已上线 AI 商拍、多语种文案生成工具，打造全域多模态内容 AI 生产流水线，降低运营人力成本。 第四，具身智能与仓储融合，推动履约环节无人化。国内外仓储人工与租金成本持续高企，AMR 分拣机器人、工业具身智能设备将成为仓储履约升级方向。公司参与投资清华系具身智能企业光象科技，借此布局仓储具身智能赛道，为后续仓储智能化业务落地储备技术与产业资源。 Q4：公司百亿订单核心优势突出，多次客户加价扩量的核心逻辑是什么？ 答：截至 2026 年 7 月末，公司在手算力、存储长期框架订单 154.04 亿元，全部为 3-5 年超长周期协议。2026 年 7 月公司三笔核心订单先后获加价、扩量，涵盖头部央企上市公司、一线大模型厂商，标志行业全面进入加价潮，印证公司稀缺的交付能力与行业刚性算力缺口。三笔订单形成差异化调价落地：头部大模型客户订单金额涨幅超 201%、算力规模翻倍；央企客户租金整体上调 79%；其余核心订单综合涨价 13.5%，且所有加价均发生在首批设备交付验收后，是客户对公司交付实力的实质性认可。 Q5：如何理解订单背后的三层“兜底”保障，业绩确定性如何？ 答：公司核心订单形成价格、规模、信用三层递进兜底机制，
--	--

	彻底锁定长期收入确定性。一是价格兜底，在高端 GPU 硬件价格大幅上行的行业背景下，下游客户同意上调租金，将硬件涨价风险反向兜底，提前锁定项目收益；二是规模兜底，VB 客户在少量交付验证后直接翻倍锁量，锁定公司未来产能优先分配权，验证算力需求持续供不应求；三是信用兜底，订单配套高额违约金、履约保证金、固定服务费条款，部分订单设置 100% 剩余租金违约金、固定不波动服务费，即便下游业务波动，公司算力收入仍可稳定兑现。 Q6：公司订单交付节奏明确，未来业绩释放规划如何？ 答：公司所有核心长单均采用按月交付、按月回款、逐月确认收入的常态化模式，无集中兑现风险，业绩释放平稳可持续。2026 年下半年，多笔扩容新增算力单元集中落地验收并逐步确认收入，算力板块营收与利润将实现显著环比提升；2027 年所有长单进入全面稳定结算周期，高毛利算力业务营收占比持续提升，成为公司核心增长支柱。叠加公司已获批 180.24 亿元综合授信、102.64 亿元落地授信，叠加破产重整募集资金（约 10 亿）、股权激励增发融资（约 20 亿）及预留偿债股票（约 5000 万股）未来三年可用自有资金体量较大，充沛资金可完全支撑订单履约与产能扩张，中长期业绩增长确定性较强。 Q7：公司独创的双边弹性商业模式，相较同行的核心差异化优势？ 答：公司已构建行业独有的下游刚性收入+上游弹性成本双边闭环商业模式，区别于传统算力企业重资产、高固定成本模式，更贴合轻资产 MaaS 平台运营逻辑。下游端，依托客户加价锁量、固定服务费、高额违约条款，最大程度锁定收入下限，规避行业需求波动风险；上游端，与国资供应商创新落地利润分成模式，续约期 70% 利润归属公司，同时独享算力补贴冲抵成本，将刚性采购成本转化为弹性可变成本，大幅降低产能利用
--	---

	率不足的经营风险。叠加 AlayaJet 推理引擎打造的 TaaS 服务模式，公司部分算力业务毛利率维持在较好水平，盈利质量相对较好。 Q8：公司多维核心壁垒如何构筑长期竞争优势？ 答：公司拥有同业无法复制的产业、技术、资金、订单四维核心壁垒。产业端，依托行云集团 500 亿级跨境供应链底盘，具备独家算力硬件集采、海外运维优势；技术端，首席科学家团队自研推理引擎+液冷节能+国产算力适配，持续优化 Token 推理效率、降低运营成本；资金端，百亿级授信及自有资金储备充足，能支撑产能持续扩张；订单端，百亿级超长周期优质长单锁定多年业绩，叠加客户主动溢价验证品牌实力，四大壁垒形成闭环，核心竞争力持续强化。 Q9：双主业协同赋能逻辑与经营价值？ 答：公司“跨境数字贸易+AI 算力”双主业深度共生、双向赋能，构建稳健高增的最优经营结构。一是现金流协同，跨境数字贸易持续输出稳定经营性现金流，反哺算力业务产能扩张，平滑行业周期波动；二是供应链协同，成熟的全球物流、清关、海外仓体系，大幅降低算力硬件采购、运维成本，形成独家成本优势；三是场景协同，海量全球产业客户可精准转化为垂直大模型算力客户，同时助力算力业务出海落地，打开全球化成长空间，实现双主业相互赋能、良性循环。 三、风险提示 本次交流涉及的经营规划、业务进展、行业趋势、技术布局等内容均为前瞻性陈述，不构成公司对投资者的业绩承诺或投资建议，相关事项的推进存在一定不确定性，敬请投资者理性决策，重点关注以下风险： 一是算力业务交付与业绩释放风险。受高端 GPU 芯片供货节奏、跨境物流通关、机房部署运维等外部因素影响，公司大额
--	--

	算力订单存在交付进度调整的可能；算力收入按月度交付验收确认，业绩释放节奏受客户验收进度、设备上线节奏影响，存在一定不确定性。 二是行业竞争与价格波动风险。当前 AI 算力行业市场参与者持续增加，行业竞争逐步加剧，若未来算力供需格局发生变化，算力租赁服务价格存在波动可能；同时跨境贸易数字化赛道参与者增多，市场竞争加剧可能对公司 AI 业务拓展及盈利水平产生影响。 三是技术迭代与商业化落地不及预期风险。AI 行业技术迭代速度快，AlayaJet 推理引擎、AlayaDB 向量数据库及跨境贸易 AI 工具的持续升级、市场推广及商业化落地效果存在不确定性；公司战略投资的具身智能机器人项目，受技术成熟度、市场应用进度等因素影响，业务协同与落地效果存在不确定性。 四是跨境业务经营与合规风险。跨境数字贸易业务受国际贸易政策、地缘环境、汇率波动、海外市场监管政策变化等因素影响，业务规模与盈利水平存在波动风险；海外算力布局、线下新零售及机器人出海业务，亦可能受当地政策、合规要求变化产生不确定性。 五是双主业协同效应不及预期风险。跨境数字贸易与 AI 算力双主业的协同效应释放，受业务整合进度、市场拓展效果、客户转化效率等多重因素影响，协同价值的落地节奏与实际效果存在不及预期的可能。 六是 AI 应用落地效果不确定性风险：本次交流中提及的跨境贸易 AI 工具相关量化效果数据（含调研周期压缩比例、运营成本下降幅度、处理效率提升比例、数据核算精度提升数据等），均为公司基于特定标杆项目、限定业务场景下的阶段性内部测算结果，仅反映对应项目的实际落地效果，不代表公司全量业务、所有合作客户均能达到同等水平。受不同客户业务
--	---

	基础、数字化成熟度、应用场景复杂度、业务规模差异等多重因素影响，AI 工具的实际落地效果、降本增效幅度存在个体差异；同时 AI 技术迭代速度快，相关产品的功能优化进度、规模化推广节奏、商业化变现效果均存在不确定性，上述量化数据不构成公司对未来经营业绩的承诺。 公司将持续强化全面风控管理，稳步推进订单履约、技术研发与业务拓展，所有经营信息与数据请以公司官方披露的公告为准。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 3 日、8 月 4 日