

云从科技集团股份有限公司

2024年5月29日投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布 <input checked="" 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	钟婷 上海榜样投资管理有限公司	董迎 石舍资产管理有限公司	图尔荪阿依 上海长鸿资产管理有限公司	景柄维 方正证券股份有限公司
	黄婉莹 上海长鸿资产管理有限公司	李元晨 华安证券股份有限公司	薛伟杰 上海智晶私募基金管理有限公司	桂斌 华泰证券股份有限公司
时间	2024年5月29日 15:00-16:00			
地点	中国金融信息大厦7楼			
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>问题 1：请问公司目前在智慧教育、智慧养老方面的产品进展如何？</p> <p>回 复：在智慧教育领域，我们认识到教育市场广阔，同时竞争也激烈，故采取了强化自身优势，选择市场进入。我们当前参与教育市场更多聚焦于发挥自身优势，如安全领域的专长，提供校园安全相关的解决方案，同时，我们亦将智能基座模型和教育助手应用提供给我们的教育机构和教育从业者。</p> <p>在智慧养老方面，我们专注于提供综合的智能化解决方案，核心在于智能底座与行业特定模型的结合。我们的产品能够整合养老行业的特定数据，如通过老人佩戴的手环收集健康监测数据，利用视频多模态技术保障老人安全，如跌倒检测、异常行为提醒等功能，旨在提升养老服务的质量与效率。此外，我们还与行业内伙伴合作，通过投资等方式，引入具备软硬件整合能力的合作伙伴，共同开发适用于康养场景的应用和服务。</p> <p>总结而言，在智慧养老与智慧教育领域的探索体现了我们对行业需求的深刻理解与技术应用的灵活创新，我们正稳步拓展业务边界，同时保持对核心竞争力的聚焦。</p> <p>问题 2：请问公司大模型走的是生成式技术还是多模态的路线？</p> <p>回 复：云从科技在大模型技术的发展上采取了生成式技术、多模态融合的策略。</p> <p>我们的算法训练和模型训练体系不仅限于视觉领域，还包括语音模型、OCR（光学字符识别）模型及语言模型等，支持独立应用或集成至多模态解决方案中。在实际应用场景中，如智能运维、大数据分析等，多模态技术发挥了关键作用，通过深度学习和模拟预测，能够为客户提供更为精准和前瞻性的服务。特别是生成式模型的应用，显著提升了系统的自适应和创新能力，与以往技术相比，它能基于学习自主生成新内容，而非简单重复预设响应，从而在智能化程度上实现质的飞跃。</p>			

简而言之，我们正通过生成式技术与多模态融合的路径，推动人工智能技术的边界，以期在不同应用场景下提供更加智能、灵活和高效的解决方案，为公司的持续发展注入强劲动力。

问题 3：请问公司出海方面跟华为的合作模式是怎样的？

回 复：我们之间合作是多维度且深入的，涉及产品、技术和业务三个层面。华为拥有强大的销售网络、产品团队和技术团队，而我们则在视觉算法、深度识别技术等方面也具备核心竞争力。在过往的合作中，我们参与了华为承揽的海外项目，比如在卡塔尔世界杯提供算法支持，尽管这部分业务带来的收入规模相对有限，但为我们开拓海外市场奠定了基础。

目前，我们的出海策略主要通过两种路径实施：一是与华为紧密合作，将我们的模型基础底座和核心应用融入华为的标准化解决方案中，借助华为的海外业务部门及其生态系统伙伴网络进行全球推广，以较为轻量级的方式进入国际市场。二是服务于出海的中国互联网企业和制造商，为他们提供智能化助手、智能客服等应用层服务，以满足他们在新市场中的运营需求。

我们当前并未直接在海外大规模建立事业部或团队，而是侧重于优化现有合作渠道和布局，同时聚焦于提升产品质量、收窄亏损并增强盈利能力。在研发投入上，我们寻求平衡，既保持创新活力，又注重提升产品毛利率和客户价值，确保公司的可持续发展。我们相信，通过这些策略的实施，公司将在海外市场取得稳健增长，同时维护良好的财务健康状态。

问题 4：请问公司一体机后续的订单什么时候能出来？

回 复：一体机的市场需求正随着国产算力和应用的明确，已经有了合同和未来预期的收入，一体机订单优先会在信息化、私有化部署以及国产化算力需求明确的行业（如能源、教育和文旅等）突破。

问题 5：公司 2023 年研发费用占比较前三年有所收窄，想问问是什么原因导致的？

回 复：首先，随着技术的不断成熟与积累，公司的智能化平台及核心算法能力得到了显著增强。这意味着在当前阶段，我们对于极高成本的研发人员需求相对减少，转而能够通过更高效的方式进行研发活动。例如，通过高级研发人才指导团队，并结合自动化工具与 AI 大模型等技术手段，有效降低了对人力的依赖，进而减少了研发人员的总体投入。

其次，公司人机协同操作系统及大模型基础部分已取得重要进展，这部分前期大规模的数据、算力及人力资源的密集型投入已进入收获期。因此，相对于早期的高投入阶段，我们目前更侧重于在现有平台上的持续优化与迭代，而非重复的大规模基础建设。

最后，作为一家上市公司，我们需兼顾技术创新与财务健康，努力实现可持续发展。这意味着在研发投入上，我们会采取更为理性与策略性的管理，确保每一分投入都能带来最大的价值回报。因此，我们适当调整了研发资源的分配，削减了部分短期内不确定性较高、未来导向型的研发项目，以期逐步收窄亏损并提升盈利能力，这也是对股东负责的体现。

综上所述，研发费用占比的变动反映了公司在技术进步、战略调整以及财务责任之间的平衡考虑，我们有信心这些决策将有助于公司长期的稳健发展与价值创造。

问题 6：目前公司涉及的行业领域比较广泛，那么对于目前增长比较快速的文本方面，公司有什么布局或者看法？

回 复：在未来的规划中，我们将继续强化在行业大模型和产业智能化解决方案上的布局，并不断优化和提升产品的性能和可靠性。与此同时，随着技术的进一步成熟和生态体系的完善，我们也将适时进入 C 端市场，为消费者带来更加便捷、智能的生活体验，让更多的国人了解并使用，提升我们的体验和便捷性和幸福指数，早日实现云从的使命“提升人类潜能”。

问题 7：公司的人机协同操作系统有没有更加形象地表述？或者最主要的应用场景是什么？它的盈利模式或者说复购率来自于什么？

回 复：关于云从科技的人机协同操作系统，我们可以形象地将其比喻为一个智能数字底座，它集成了 AI 训练推理平台、物联平台、数据平台、流程平台等核心组件，构成了一个类似计算机操作系统的智能化基础架构。这个系统不仅可以整合了多种机器学习算法、神经网络模型，还能够实现数据的高效接入、汇聚、处理与应用服务的灵活部署，从而为用户提供一站式的人工智能解决方案。

在应用场景方面，该操作系统广泛适用于多个行业，例如交通监控场景中，系统能够通过自然语言指令快速理解并提取视频画面中的非机动车信息，提升交通管理效率。其核心价值在于打通底层智能化基础设施与上层应用之间的高成本研发壁垒，使用户能够便捷地根据实际需求部署定制化的 AI 应用。

至于盈利模式与复购率，云从主要通过以下几个方面实现盈利和持续为客户提供价值：

1、基础平台销售与扩容：客户初次购买操作系统作为其智能化转型的基石，随着业务扩展或需求增加，可能需要增加存储容量、计算资源或接入更多终端（如摄像头），这类需求促使客户进行平台的升级或扩容，形成复购。

2、应用层增值服务：在基础操作系统之上，云从还提供各类行业应用软件，如智能客服、企业助手等。一旦客户体验到某一应用的价值，他们往往倾向于购买更多应用以覆盖不同的业务领域，这也是复购的重要来源。

3、模型更新与升级服务：针对模型的更新，云从采取灵活的策略。常规的小幅迭代与优化通常包含在维护服务内，客户可免费或低成本获得更新。而对于重大版本升级或新增高级功能，可能需要客户额外付费购买，类似于软件行业的版本更新机制。

综上所述，云从科技的人机协同操作系统通过高度集成化的设计、灵活的扩展性以及不断丰富的应用生态，不仅满足了客户当前的智能化需求，还构建了持续合作与盈利的基础，确保了高复购率和长期的业务增长潜力。

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