深圳云天励飞技术股份有限公司

2024年06月07日投资者关系活动记录表

编号: 2024-008

	新り: 2021 000
投资者关系活	√特定对象调研 □分析师会议
动类别	□媒体采访 □业绩说明会
	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观
参与单位名称	东吴证券、中国人保资产、中泰证券、中邮人寿、中银资
及人员姓名	产、信达澳亚基金、光大保德信基金、兴业证券、兴全基
	金、华商基金、南土资产、嘉实基金、国金证券、天弘基
	金、太平资管、宁波荣冰、富国基金、富安达基金、广发
	证券、浙商证券、海通证券、湖南源乘、生命保险资管、
	进门财经、长城基金、东吴基金,26家机构的代表,共计
	27人。
时间	2024年06月07日
地点	线上: 电话会议
上市公司接待	董事、财务总监、董事会秘书:邓浩然先生;
人员姓名	资本中心: 陈腾宇先生、贺鹤女士、韩暘先生
投资者关系活	一、公司情况介绍
动主要内容介	二、Q&A
1 =	•
绍	11、可否请公司简单介绍最近公告的关于16亿元的框架合作
9	1、可否请公司简单介绍最近公告的关于16亿元的框架合作 协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为
绍 	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为
绍 	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的?
绍 	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为 达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服
绍 	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算
· 绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效
绍 	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形
· 绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,
· 绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5. 356 亿元(含税)。
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5.356 亿元(含税)。公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币5.356亿元(含税)。 公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的研发过程中积累了一系列算力调优、提升模型训练效率的
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5.356亿元(含税)。公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的研发过程中积累了一系列算力调优、提升模型训练效率的技术平台和相应工具,公司将上述技术沉淀运用在 AI 算力
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5.356 亿元(含税)。 公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的研发过程中积累了一系列算力调优、提升模型训练效率的技术平台和相应工具,公司将上述技术沉淀运用在 AI 算力服务中,可帮助客户提升模型训练及算力利用效率;此
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5. 356 亿元(含税)。公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的研发过程中积累了一系列算力调优、提升模型训练效率的技术平台和相应工具,公司将上述技术沉淀运用在 AI 算力服务中,可帮助客户提升模型训练及算力利用效率;此外,公司将持续投入自研大模型研发及优化工作,预计将
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5.356 亿元(含税)。公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的研发过程中积累了一系列算力调优、提升模型训练效率的技术平台和相应工具,公司将上述技术沉淀运用在 AI 算力服务中,可帮助客户提升模型训练及算力利用效率;此外,公司将持续投入自研大模型研发及优化工作,预计将维持较高对 AI 训练及推理异构算力的需求,此次《合作框
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5. 356 亿元(含税)。 公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的研发过程中积累了一系列算力调优、提升模型训练效率的技术平台和相应工具,公司将上述技术沉淀运用在 AI 算力服务中,可帮助客户提升模型训练及算力利用效率;此外,公司将持续投入自研大模型研发及优化工作,预计将维持较高对 AI 训练及推理异构算力的需求,此次《合作框架协议》项下涉及对于高性能异构算力的采购未来亦可视
绍	协议,公司在其中提供了什么,核心竞争力如何体现?为达到什么战略目的? 答:公司向客户提供的是异构训练及推理 AI 算力服务,其中包括两大部分:一是 4000P 的异构训练及推理算力,二是公司在自身大模型研发所积累的提升模型训练效率的平台工具及智算集群管理平台,最终以算力服务的形式提供给客户。公司按月确认服务收入,三年服务期内,每年总服务费约为人民币 5.356 亿元(含税)。公司自研千亿级大模型"云天天书",并在大模型的研发过程中积累了一系列算力调优、提升模型训练效率的技术平台和相应工具,公司将上述技术沉淀运用在 AI 算力服务中,可帮助客户提升模型训练及算力利用效率;此外,公司将持续投入自研大模型研发及优化工作,预计将维持较高对 AI 训练及推理异构算力的需求,此次《合作框

进入成熟商业化阶段后推理需求的爆发,后续公司亦可在 其超大规模异构高性能算力集群中将其自研推理卡与高性 能训练算力相结合,为其自研推理卡落地打开场景触角, 搭建生态。

本次签署的《合作框架协议》是基于公司长期发展的战略规划,发挥双方优势资源,有助于进一步优化公司业务结构,拓宽公司业务布局,有利于持续强化公司的核心竞争优势,提高公司产业协调效力,确保公司整体战略目标的实现。

2、公司最近公告的关于 16 亿元框架合作协议后续推进计划 是怎样的?

答:公司将于德元方惠基于目前中选通知书与其客户签署项目合同之日起10个工作日内签署正式合同,同步推进本项目所涉及的软件平台开发适配、服务器采购、组网调试、算力调优等工作,上述工作完成之后,服务期开始日不晚于今年10月1日(若公司交付日期延迟,则服务期开始日期相应顺延)。详细内容请见公司于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《关于签署合作框架协议的公告》。

3、公司一季度收入同比增长 78%, 主要来自于哪里?后续持续性如何?

答: 公司 2024 年一季度实现收入 9844.85 万元,主要 来自于AI运营及数字城市方面的增长。随着人工智能技术 演讲的加快,基于大模型的各类应用快速涌现,带来了算 力需求的急速提升;同时,推理应用也逐步向边缘及端侧 迁移, AI 推理芯片及预装大模型的标准化硬件将迎来重大 发展机遇。基于上述技术演进趋势及产业格局的判断,结 合自身核心技术优势,公司从2023年开始由解决方案逐步 向运营及标准化硬件转型,并重新划分了业务板块,即 "行业解决方案"、"AI运营"、"AI硬件产品"。目 前,公司已落地超大规模异构高性能算力集群,给各类大 模型应用类公司提供了算力支持; 2024年3月, 公司发布 了面向于中小企业客户的"深目"AI 模盒,于同月发布了 关于收购深圳市岍丞技术有限公司股权暨开展新业务的公 告并于2024年4月,完成了第一期交割,目前公司持有深 圳市岍丞技术有限公司51%的股权,通过与岍丞技术的协 同,将拓展面向C端的智能可穿戴设备新业务。未来,以上 业务板块将有力支撑公司收入增长。

附件清单(如 有)

无