

证券代码：688343

证券简称：云天励飞

深圳云天励飞技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-024

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"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	全体通过网络互动方式参与云天励飞 2024 年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 11 月 05 日上午 11:00-12:00 通过上证路演中心网络互动的方式
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：陈宁先生 董事、财务总监、董事会秘书：邓浩然先生 独立董事：邓仰东先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长兼总经理陈宁先生做开场致辞并欢迎广大投资者参与公司 2024 年第三季度业绩说明会；董事长兼总经理陈宁先生通过网络互动的方式回复了投资者提出的问题。</p> <p>网络互动环节</p> <p>1、陈董事长，请问一下，公司后续对边缘 AI 有什么规划？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司作为边缘 AI 领军企业，积极布局边缘 AI 发展的技术和业务，从底层的算法、芯片到场景业务深耕边缘 AI。公司 Deep Edge 系列推理卡已经适配了包括云天书、通义千问、百川智能、以及 Llama2/3 等在内的近十个主流大模型，可实现性能更强的轻量级边缘智能设备并支持边缘智能计算加速卡，满足 AI 解决方案在更靠近数据源头的用户现场灵活部署的需求，通过芯片、加速卡、边缘盒子等多形态应用于智慧行业解决方案、智慧互通泊车及全息道路方案等；</p>

公司通过研丞技术，进入华为、荣耀、OPPO、VIVO、安克、boAt、Noise 等终端品牌供应链，开始探索 AI 在智能家居、智能穿戴场景的应用，并持续探索边缘 AI 的商用场景。

未来，公司将凭借“算法芯片化”的核心能力和“端云协同”的技术路线，不断推进边缘 AI 在智能硬件、智算服务、智慧行业三大领域的应用，为各行业带来安全、智慧、便捷的 AI 体验。谢谢！

2、陈总，想了解一下公司后续还有大单吗？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将持续开拓智能硬件、智算服务、智慧行业三大领域现有及潜在客户需求。后续如有交易达到信息披露标准，公司将及时予以披露。谢谢！

3、公司前三季度和第三季度营收都有不错的增长，单季度利润亏损有所收窄，且经营性现金流为正。请问公司主要做了哪些措施？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。受益于智算运营业务和智能硬件业务的拓展，以及智慧行业产品矩阵调整，公司 2024 年第三季度实现营收 1.93 亿元，同比增长 140.02%；前三季度实现营收 4.83 亿元，同比增长 112.52%。同时，公司对项目回款进行管控，部分项目应收款在第三季度获得结算。未来，公司将持续提升可持续发展及盈利能力，为公司和股东创造价值。谢谢！

4、公司对 2024 年全年展望如何？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将持续提升可持续发展及盈利能力，动态调整业务策略，在服务好现有客户的基础上，推进公司边缘 AI 战略，不断推进边缘 AI 在智能硬件、智算服务、智慧行业三大领域的应用，为公司和股东创造价值。谢谢！

5、请问贵司作为深圳 AI 代表对于市值管理和对于未来展望规划是什么？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。为提高公司经营质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，公司已制定“提质增效重回报”行动方案，将从聚焦主营业务、加大研发投入力度、优化培育与激励机制、加强公司治理、加强与投资人的互动沟通等方面，多举措提升公司价值。公司将持续提升可持续发展及盈利能力，动态调整业务策略，在服务好现有客户的基础上，推进公司边缘 AI 战略，为公司和股东创造价值。谢谢！

6、看公司三季报只提了耳机业务收入提高，那其他主业如何是增加还是亏损，还是持平？毛利率降低和应收那么多是为什么呢？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司 2024 年第三季度实现营收 1.93 亿元，同比增长 140.02%，前三季度实现营收 4.83 亿元，同比增长 112.52%，主要系智算运营业务收入及智能硬件产品的销售收入增加所致。

公司智慧行业部分项目系前期宏观环境影响，开拓新业务场景时，为了扩大业务场景和行业接触面，应对行业竞争和满足客户一揽子交付的需求，采用了让利的定价策略，部分金额较大的项目毛利率较低，叠加并表的控股子公司研丞技术所属行业毛利率水平较低双重因素的影响，公司毛利率有所下滑。未来，随着前述智慧行业产品矩阵的调整、智算运营和智能硬件板块的收入规模逐渐增大，公司将持续推动毛利率改善，提高盈利能力。

公司所在的行业领域存在回款周期较长的行业特点，公司的终端客户主要为政府部门及企事业单位，项目回款风险较低，公司已加强应收账款回款管理，加紧对即将到期应收账款的沟通、已到期应收账款的催收。同时，公司

	持续加强了对新增客户的信用审批，优化信用风险管控的体系，降低信用风险管理带来的应收账款风险。谢谢！
附件清单（如有）	无