

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：2026-005

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	国联民生 张璟 中银基金 涂海强 上海南土资产管理有限公司 刘云坤
时间	2026 年 8 月 7 日 15：00-16：00
地点	董秘办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：夏亦才 媒体及 IR 经理：田甜
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全球跨境数字贸易（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。 公司曾因受行业周期等因素影响存在经营压力，2024 年前 5 年扣非净利持续亏损巨大并于 2024 年通过司法重整基本出清历史风险，目前已基本实现企业涅槃重生与战略全新升级。 2、当前发展：出清风险，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”，2026 年 3 月披露首个大额算力订单，完成全方位治理升级和业务结构优化。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 全球跨境数字贸易+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：公司全球跨境数字贸易主要包括哪些内容，有没有 AI 技术应用？有哪些落地案例？

答：公司跨境数字贸易业务依托控股股东行云集团的全球化供应链底盘与行云科技首席科学家团队自研算力底座，以“数字化 + 智能化”为核心驱动，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，具体应用包括以下几个方面：

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。公司参与战略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: 近期具身智能赛道市场关注度持续提升，宇树机器人等企业推进 IPO，请问公司在具身智能领域有何布局？投资光象科技的核心逻辑与协同方向是什么？

答：公司紧抓具身智能产业发展机遇，以“算力底座 + 产业投资 + 场景协同”的思路布局具身智能赛道，于 7 月初以产业投资方身份参与清华系具身智能企业光象科技数亿元天使轮融资，并同步签署三年期《战略合作框架协议》，核心目的是绑定优质具身智能技术企业，延伸 AI 算力业务的应用边界，强化公司在 AI 产业端的综合竞争力。

光象科技是清华大学车辆与运载学院、人工智能学院联合孵化的专精特新企业，深耕物理原生智能差异化技术路线，核心壁垒突出：技术层面，搭建“强化学习算法矩阵、高保真物理数据资产、通用物理智能开发平台”三位一体技术体系，核心团队由国家高层次领军人才领衔，其自研 DSAC 系列强化学习算法达到国际领先（SOTA）水平，主导开发国内首个全神经网络端到端自动驾驶系统 IDrive，破解了传统智能决策算法精度不足、稳定性欠缺的行

	业痛点；产品落地层面，其工业级具身智能机器人 Phi-Bot X1 已完成汽车制造真实产线全工况验证，适配复杂动态工业场景，已与多家国内外头部车企达成商业化合作，具备规模化落地基础。双方核心协同方向聚焦四大领域，深度绑定公司算力主业与集团产业资源：一是算力资源全方位配套，为光象科技的基座模型训练、机器人推理调度、物理仿真数据训练提供全链路算力支撑；二是液冷技术联合研发适配，针对机器人算力工作站、边缘算力单元定制液冷散热方案，提升工业场景设备运行稳定性；三是全球渠道协同赋能，依托行云集团覆盖 72 国的跨境供应链与海外渠道网络，助力机器人产品拓展海外工业客户；四是技术与品牌共建共享，联合打磨垂直工业场景具身智能解决方案，双向赋能品牌影响力提升。 Q5：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，公司在手算力长期框架订单 150.82 亿元，全部为 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。 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，前述三笔核心订单中 V 客户的首批交付已经完成验收和逐月租金收入确认，其他两个客户的首批交付也预计在 8 月份完成验收并开始确认收入，预计年内也有部分 Token 分成收入，算力板块营收与利润将实现显著环比提升；2027 年所有长单将进入全面稳定结算周期，高毛利算力业务及 Token 分成营收占比持续提升，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。 到 2027 年，公司将形成以 150 亿元长单为基础的高确定性的租金收入基本盘+以高科技含量高估值的 Token 收入分成的弹性增量盘+以算力服务器跨境贸易的高变量盘的收入结构。 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，与某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预计维持在较好水平，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，具备独特算力硬件集采、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，百亿级授信叠加数十亿自有资金储备安排，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以及不断升级优化的合作模式，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“全球跨境数字贸易（AI 应用）+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，构建“算力工厂赋能跨境贸易、跨境市场消化 AI 算力产能”的闭环生态。

三、风险提示

本次交流涉及的经营规划、业务进展、行业趋势、技术布局及战略安排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。相关事项的推进受宏观环境、行业周期、技术迭代、市场需求等多重内外部因素影响，存在一定不确定性，敬请广大投资者理性决策，重点关注以下风险：

1、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流程、设备上线进度影响存在波动；同时 TaaS 模式下的 Token 分成收入与下游客户业务规模、调用量直接相关，收入弹性存在不确定性。

2、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。 3、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 垂直推理引擎、AlayaDB 向量数据库及跨境贸易全链路 AI 工具的技术升级进度、市场推广效果、商业化落地规模存在不确定性；公司对光象科技的战略投资持股比例较低（1.11%），双方签署的战略合作框架协议为意向性约定，无强制采购、销量保底及排他约束条款，具体业务落地节奏、协同合作效果存在不确定性。 4、跨境业务经营与合规风险。跨境数字贸易业务（含算力服务器贸易）受国际贸易政策、地缘政治环境、汇率波动、海外市场监管规则变化等因素影响，业务规模与盈利水平存在波动风险；公司海外算力布局、海外新零售业务、机器人产品出海等业务，亦可能因当地产业政策、准入规则、合规要求变化产生不确定性。 5、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。 6、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。 7、二级市场估值波动风险：公司前期经历司法重整与业务转型，当前 AI 算力、具身智能等赛道市场关注度较高，二级市场股价及估值可能受行业情绪、市场热点、资金流向等多重因素影响出现波动，存在估值与公司经营基本面匹配度发生变化的风险。敬请广大投资者理性看待市场热点，注意投资风险。 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 10 日