

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：2026-008

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	中信证券：陈明蔚、严秀儿
时间	2026 年 8 月 17 日 14：00-16：00
地点	公司会议室（长沙）
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 证券专员：白菲
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。 二、投资者提出的问题及公司的回复情况 Q1：公司 2026 年上半年经营情况？ 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: 公司权益变动报告提到行云集团2023年净利约5亿元,根据《重整计划》,相关业务要向上市公司注入或导入,目前进展如何? 答: 公司严格按照法院裁定生效的《重整计划》稳步推进业务整合与治理优化各项工作,相关进展及推进安排如下: 一是业务导入已取得阶段性成果。目前已成功导入LG、Intoyou、半亩花田、雅顿、渥康、AOT、温丽慈、联想、宏碁等多家知名品牌的B2B进出口业务,同步落地算力相关配套业务。随着优质业务资源逐步注入,公司营收结构持续优化,资产质量稳步提升,法人治理结构与内控体系不断完善,经营秩序已全面恢复正常。二是现阶段以业务合规导入为核心推进路径。考虑到公司当前营收规模体量,若直接开展较大规模的资产并购,易触发重大资产重组甚至借壳上市的监管审核要求。为保障业务平稳衔接、合规有序推进,现阶段公司优先通过业务合作、渠道共享的方式逐步整合相关资源,夯实业务基本盘,稳步推进重整计划落地。三是中长期将适时推进资产层面深度整合。后续公司将结合业务发展节奏与监管规则要求,持续落实重整计划相关安排,不排除通过发行股份购买资产等合规方式,推进相关业务与资产的深度整合。相关事项如达
--	---

到信息披露标准，公司将严格按照监管规则及时履行披露义务。

Q4：公司战略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，公司控股子公司深圳市行云向光投资合伙企业(有限合伙)于2025年7月初以产业投资方身份投资1000万元参与清华系具身智能企业光象(北京)科技有限公司天使轮融资，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，均为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且VB客户还增加了数量，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，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 年所有长单预计将进入全面稳定结算周期，高毛利算力业务及 Token 分成营收占比也将持续提升，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（明后年行权时可分批实现各 10 亿以上的增发融资）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，预计公司将形成以 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: 公司独特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: 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。 Q9: 公司 2025 年报审计的保留意见对公募机构配置公司股票存在一定不利的影响，请问该保留意见消除的进展情况如何？ 答：公司 2025 年度财务报告被中兴华会计师事务所出具带强调事项段的保留意见，相关事项均为前任实控人任期内遗留的历史问题，不影响公司当前主营业务的正常开展。客观来看，审计非标意见确实会对部分风控标准严格的公募基金、保险资管等机构投资者内部准入与持仓比例形成阶段性约束。但从近期股东结
--	---

构变化来看，随着公司经营基本面持续反转、非标消除工作稳步推进，机构认可度已呈现明显修复态势：截至最新可比时点（8月10日），公司在8月10日时点前200名股东中共有17家基金、理财产品等投资机构，相比7月31日时点，新进12家、净增9家，覆盖多家知名公募基金机构，机构持仓整体呈净增长趋势，市场对公司非标消除与基本面修复的预期持续向好。公司董事会与管理层高度重视非标意见消除工作，已成立专项小组多维度推进整改，目前各项工作正在有序落地，争取尽快消除该保留意见。

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：受高端服务器供货节奏、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，并表利润还受公司在子公司持股比例的影响，公司仅持有控股子公司海南行云智算科技有限公司49%的股权；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（仅为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、重整计划业务导入与资产注入不确定性风险：根据法院裁定生

	效的《重整计划》，相关业务与资产存在后续导入或注入上市公司的安排。目前公司正按计划有序推进业务导入工作，但相关业务与资产的注入范围、实施路径、落地时间受监管审核要求、业务整合条件、市场环境变化等多重因素影响，存在推进进度不及预期或方案调整的可能；若后续涉及发行股份购买资产等重大资产重组事项，需履行相应的内部决策及监管审批程序，能否通过审核及最终实施效果存在不确定性。相关业务导入后对公司经营业绩的贡献程度亦存在不确定性。 7、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。 8、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政策、市场热点、个股情绪、资金流向、大盘波动节奏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。另公司股价上涨时间较长，整体涨幅非常大，而近期热度特别高，后续跟随大盘回调的概率和风险也相应增大，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 17 日