

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：2026-019

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	2026 年 10 月 15 日 16：00-17：30 友邦保险：杨佳、赵一路、丁戈、郑春明 长江证券：须馨茹 2026 年 10 月 16 日 14：00-16：00 中信证券：唐伟男、严秀儿、邱小锡 2026 年 10 月 21 日 15：00-16：30 宏利基金管理有限公司：万瑞钦 广发证券：边洪滨 中国长城资产管理股份有限公司：宋鄂平
时间	见上
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
投资者关系活动内容介绍	一、公司基本情况介绍 行云科技（原天泽信息）总部位于湖南长沙，业务覆盖长沙、深圳、杭州、北京及海外多地。公司前身天泽信息于 2011 年 4 月登陆深交所创业板，2024 年 12 月完成司法重整、出清历史风险，2026 年 2 月正式更名为“行云科技”。 依托控股股东行云集团的全球化产业底盘，公司完成从传统产业互联网企业向“全球跨境数字贸易+AI 算力基础设施”双主业硬科技企业的战略转型，形成四大协同板块： 跨境数字贸易：贡献稳定现金流，为公司基本盘； AI 算力基础设施：聚焦 GPU 集群租赁等商业模式，为当前核心增长引擎； 液冷算力配套服务：聚焦模块化预制模式的液冷算力集装箱智算中心研制。 数智软件运维：自研算力调度管控平台，提供 GPU 集群资源编排、模型托管、全链路监控与数字化系统持续运维，打通算力硬件到上层业务的软件闭环。

2026 年上半年，公司经营实现跨越式反转：营业收入同比增长 497.11%；归母净利润同比增长 540.15%；经营性现金流净额同比大幅增长 24 倍。

2026 年前三季度，业绩持续高增：归属于上市公司股东的净利润预计盈利 3.11 亿元（剔除股份支付影响），同比扭亏为盈；其中 Q1+Q2 净利润 0.20 亿元，Q3 单季度净利润预计 2.91 亿元，环比上半年大幅增长 14 倍。主业造血能力与经营质量全面跃升。

二、投资者提出的问题及回复情况

Q1: 今年以来公司算力订单爆发式的增长,且多个算力订单提价扩量,具体情况及背后的逻辑是什么?

答:

公司今年累计公告披露的算力及存储相关订单规模已达约 183.16 亿元；纵向看，V 客户、VB 客户、VC 客户等头部客户，均于各自项目推进过程中协商上调了租赁价格，其中 VB 客户相比初始合同金额增长 231.13%，这也是双方年内第二次对合同金额作出大幅上调。

序号	客户	业务类型	合同金额 (亿元)	交付及调价情况
1	V 客户	服务器租赁	65.23	前两批已交付起租，已一次上调价格，较初始合同上调 79%。
2	VB 客户	算力服务	33.57	前两批已交付起租，已两次上调价格，较初始合同金额增加 231.13%。
3	VC 客户	算力服务	55.08	首批已交付起租，已一次上调价格。
4	VD 客户	算力服务	9.22	
5	VE 客户	算力服务	8.72	设备已全部交付起租。
6	VF 客户	服务器销售	2.39	已交付
7	VG 客户	服务器销售	5.73	已交付

需要强调的是，这一轮扩量调价并非行业行情的简单跟随，而是三股力量交织共振的结果：

1. 外部供需环境趋紧，在供需严重错配的背景下，拥有真实交付能力的服务商获得更强的议价权。
2. 客户自身业务扩张提速，头部客户的大模型训练与推理需求呈指数级增长，单个复杂 Agent 任务的 Token 消耗量是普通对话的 4-15 倍。客户业务规模快速扩张，对算力的需求从“一次性训

练”转向“持续耗算”，推动其主动上调合同金额以锁定长期算力资源。

3. 公司履约交付能力持续兑现：这是最核心的支撑——多笔订单的规模与商务条款之所以能够优化，均以部分算力单元完成实际交付、并通过客户业务实测验证为前提。从落地节奏看：V 客户和 VB 客户第二批部署的服务器集群已经交付起租；VC 客户的首批部署的服务器集群自 8 月起陆续起租、确认租赁收入；VE 客户订单已全部交付并起租；VF 和 VG 等客户的对应订单亦已完成全面交付。

订单价格上调、集群集中起租、多项目顺利交付三者叠加，推动公司业务渐次步入规模化盈利阶段。

Q2：公司目前融资授信情况如何？能获得大额授信的主要原因有哪些？

答：

为更好地匹配公司业务的快速拓展，截至 9 月 29 日公司已申请授信总额 215.44 亿元，已签融资及授信合同 65.89 亿元，远超中报 9.4 亿的净资产。公司在净资产还不高的情况下能获得大额授信的主要原因如下：

算力租赁系 AI 产业落地的核心基础设施赛道，具有典型的“重资产、长周期、高杠杆”特征。业内头部客户的大额长单，增强了供应链上游合作伙伴的合作意愿，安全+跨境经验丰富+头部客户的长单等因素相互增益，不仅促进了公司拿货优势，也提升了持续获取头部客户大额长单的能力。

以标准化的高端服务器资产叠加头部客户 5 年租赁订单双增信，金融机构见货见单放款，可给予至少 90%以上设备融资，单项目权益杠杆融资达 10 倍以上。公司每月向金融机构的还本付息，与终端头部客户的每月付租金协同一致，整个资金链条本质是头部终端客户在向金融机构付本还息及向我司给付相应租赁运维收益，头部终端客户的资信和长单租约是金融机构给予公司授信的核心考量因素。如今年 7 月子公司北京行云也是以“服务器质押+应收账款质押担保+其他相关担保”获得了银团 33.28 亿的固贷。可见，算力资产正在从“折旧极快的电子硬件”向“可抵押、可证券化的基础设施资产”演进，GPU 集群、长期算力租用协议已成为金融机构认可的高质量抵押品。

Q3：请问公司算力租赁业务商业模式有哪些特点？

答：

公司当前算力业务采取“重资产自持租赁+轻资产合作运营”双轮驱动模式。

1、重资产模式：公司或子公司作为项目主体直接采购、持有 GPU 服务器等算力设备，完成机房部署、安装调试和后续运维后，向客户提供服务，并按照合同约定按月收取租金或服务费、逐月确认收入。在该模式下，服务器作为公司固定资产核算，公司可

	通过“服务器质押+应收账款质押+其他担保”等方式取得金融机构融资，依托标准化算力资产和头部客户长期订单实现融资滚动，但也相应承担设备资本开支、折旧及技术迭代风险。 2、轻资产模式：公司不直接持有底层服务器资产，而是通过“上游供应商+公司运营+下游客户订单”的双边绑定开展合作。上游由供应商提供 GPU 算力服务及对应硬件资源，下游由公司与客户签署算力租赁或销售协议，公司居中负责算力资源管理优化、运营调度、客户拓展和商业化销售。例如：公司与国资 SA 供应商已形成 128 套高端算力服务器及配套算力服务的框架合作安排；相关服务期限为 5 年，期满后 3 年续约期内净利润按公司 70%、供应商 30%的比例分配，期间项目算力补贴实际受益权归公司。目前公司与 SA 供应商 75 套算力单元的交付，项目在两个月内交付进度约达 60%，进展迅速。 轻资产模式的核心优势体现在：一是不承担服务器一次性购置投入，将重资产固定投入转化为服务期内的逐月的租金支出，显著降低前期资金占用；二是公司可聚焦客户获取、算力调度、推理效率优化、Token 商业化变现等运营环节，缩短项目落地周期；三是上游资源可根据下游订单分批配置，降低设备闲置和产能利用率不足风险；四是服务器硬件产权虽然由供应商持有，但公司通过长租赁订单实际控制，体现为公司实际控制的算力资源；五是上游向公司提供的算力供给与公司向下游提供的算力服务分离，为公司从算租模式转型为 token 分成模式奠定了坚实基础。 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，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、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。 4、融资与折旧风险：算力租赁属于典型的“重资产、高杠杆”行业，
--	--

	公司当前融资规模较大，存在资金链压力，加之 AI 算力技术迭代迅速，GPU 更新换代周期短，公司还面临设备贬值与技术落后风险。 5、二级市场估值波动风险：公司前期完成司法重整并推进业务战略转型，当前 AI 算力相关赛道市场关注度较高。二级市场股价及估值受宏观经济、行业政策、市场情绪、资金流向等多重因素影响易出现波动，可能存在估值与公司经营基本面匹配度发生变化的情形。敬请广大投资者理性看待市场热点，审慎作出投资决策，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 10 月 23 日