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：2026-020

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 27 日 宝盈基金：刘凯 平安基金：薛翼颖、杨博茜、翟森 前海人寿：杨海盟 大成基金：童若琰 2026 年 10 月 28 日 东方阿尔法：曾艳、吴皓月 浙商证券：冯翠婷 财通证券：吴铭杰 2026 年 10 月 29 日 鹏华基金：邹景成、梁旸
时间	见上
地点	线下会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：夏亦才 证券事务代表：杨皓凯 IR 经理：余志伟
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。一是跨境数字贸易，持续贡献稳定现金流；二是 AI 算力基础设施，聚焦 GPU 集群租赁等轻资产运营模式，为当前核心增长引擎；三是液冷算力配套服务，主要是预制模块化算力集装箱集成；四是数智软件运维，提供 GPU 集群资源相关数字化系统持续运维。 2026 年前三季度，公司经营实现跨越式反转：营业收入同比增长 1,896.66%；归母净利润同比增长 472.13%；经营性现金流净

额同比大幅增长 2,203.47%。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:介绍公司目前算力在手订单情况？

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 206.41 亿元；V 客户、VB 客户、VC 客户等头部客户基于对公司交付能力的认可，在项目推进过程中协商上调了租赁价格，其中 V 客户、VB 客户已完成第二次对合同金额上调。

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	88.48	前两批已交付起租
2	VB 客户	算力服务	33.57	前两批已交付起租
3	VC 客户	算力服务	55.08	首批已交付起租
4	VD 客户	算力服务	9.22	履行中
5	VE 客户	算力服务	8.72	已交付起租
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，扩量调价并非行业行情的简单跟随，而是内外交织共振的结果，公司算力业务将逐步得到释放：

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，多笔订单的规模与商务条款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。

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 10 月 28 日公司已申请授信总额 215.44 亿元，已签署融资及授信合同 66.89 亿元，融资渠道畅通、授信资源充足。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。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长期租赁订单双增信，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，与客户的每月付租金协同一致。 **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套算力单元的交付已完成。 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季度的租金支出，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。 **Q4：请问公司目前的轻资产模式有什么进展？** **答：** 公司与SA供应商的轻资产标杆项目，目前双方达成新的战略合作方向。双方将深化高端算力集群与算力服务合作，加强算力资源供需对接、集群服务保障、运营效率优化和人工智能场景适配等方面的协同；共同探索Token工厂业务模式，围绕大模型推

	理场景，探索由算力资源服务向 Token 计量与模型推理服务扩展；关注跨境数据服务及“来数加工”相关应用探索，就跨境数据处理、人工智能服务及词元出海相关应用场景保持交流，适时研究潜在合作机会。 **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：跨境业务受国际贸易政策、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：公司当前融资规模较大，对资金管理及流动性管理提出更高要求，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 30 日