

证券代码：688369

证券简称：致远互联

北京致远互联软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议、策略会）
参与单位名称	开源证券、德邦证券、嘉实基金、博时基金、华泰证券、华福证券、丞毅投资、兴合基金、鸿运基金、兴业基金、红杉资本、和谐汇一、信达证券、东北证券、国金证券、中金国际、东方证券、禅龙资管、中信证券、浙商证券、民生证券、玄元资管、光大保德信、汇泉基金、鼎睿资管、华安证券、海南善择基金、上海弥远、国投证券、郑州云杉、国君证券、海通证券、中科沃土、东方证券、国盛证券、上海摩旗、瑞银证券、长城财富、北信瑞丰基金、国元证券、交银康联、宁波圆合金融、中原证券、民生银行、北京涇谷、摩根士丹利、中邮人寿保险、上海云门资管、弘则弥道(上海)、上海亘曦、中泰证券、汇华理财、千一基金、珠海德若、中意资管、上海同犇、果行育德管理、招商基金、上海大朴、东方财富、东兴基金、建信保险、上海古曲、耕霏资产、富瑞金融、普联软件、光大证券、华安基金、上海贵源、招商银行、工银国际、华西证券、嘉信基金、财通证券、亚太财险、北京鸿道、上海行知	
时间	2024年04月01日-2024年04月30日	
地点	公司办公楼M座及线上电话会	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 董事、CFO 副总裁、中端事业群总经理 副总裁、央企事业部总经理	段芳 严洁联 陆光宇 刘亦然

	副总裁、AI 创研中心总经理 蔡虎
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司 2023 年、2024 年一季度经营总结，2024 年计划概要介绍</p> <p>2023 年公司持续深化客户价值经营体系，以客户成功为导向，以创新驱动企业发展，依托 COP-V5 及新一代 COP-V8 协同技术平台，进一步提升价值定位，同时继续加力市场开拓，扩大产业生态合作，积极推动 AIGC 在企业服务软件领域的应用，助力组织数智化发展。</p> <p>公司加大投入研发以提升产品竞争力，并积极开拓市场，取得了一些成绩，23 年度营业收入微增，期末在手订单较同期增长超 20%，全年合同签约金额同比增长超 20%，签约数量同比增长约 15%，其中新客户合同签约金额同比增长超 28%，老客户合同签约金额同比增长超 16%。但同时由于在 23 年初，公司拟定了较为乐观的经营目标，导致期间费用的增长，2023 年公司首次录得亏损，费用和成本主要来自于营销以及研发端人员成本的增长。</p> <p>客户经营上，充分把握 AIGC 新机遇，由从 COP 战略升级为 AI-COP，通过进一步提升技术的平台 AI 能力，以流程和数据联通企业内外部业务、人员和运营，提升组织效率，成为客户运营管理的新质生产力。在平台产品的研发方面，2023 年公司研发支出 23,678.37 万元，同比增长 15.51%，研发投入占营业收入 22.67%，较上年增加 2.82 个百分点。首先是 V5 平台，强化了平台和产品的稳定性、安全性和可扩展性，打造智能化产品和精品化方案，创新应用价值；其次是 V8 平台，历时 3 年研发的 COP-V8 技术平台自 2023 年 5 月商业化运营以来，合同签约金额超 9,000 万元，签约了包括长江电力、福建高速、深交所等客户，以其先进的技术能力支撑公司的未来的增长要求，并在新客户开拓和老客户新业务拓展上发挥关键作用。COP-V8 在产品和技术方面，主要优化提升了通用技术平台、低代码开发平台、集成连接平台、业务中台、流程管理平台 and 门户等平台的能力。第三在生态建设和投资布局上，报告期内，公司发布蜂巢计划 V5.0，优化生态伙伴体系，</p>

推动伙伴多元化发展，并与平台型厂商建立全面合作关系；在营销方面，年度新拓展伙伴 252 家。公司与华为云的合作，双方已从初步的项目合作发展到多业务线的广泛融合跨越，共同推动了技术创新和行业发展，在平台融合、方案共创、技术创新、行业联拓、海外援建等五大方向展开全方位合作，充分发挥各自的技术优势，共同开发专属行业方案，满足企业更深入的业务场景和市场需求。依托与 V8 企业级顶层平台和先进的技术能力等核心优势，与运营商、数科公司等生态合作厂商建立紧密的合作关系，在运营商方面，目前与联通数科、中移成都产业研究院、中移集成、天翼云、铁塔智联、中国广电等均展开了战略合作。在投资方面，公司围绕 AI-COP 战略，通过产业合作和战略投资深化布局。在 AI 方向发力，持续投资北京方寸无忧科技发展有限公司，联合发布公文大模型，深化 AI 公文应用；公司成立控股子公司北京致链科技有限责任公司，打造 AI 原生应用；投资上海左岸芯慧电子科技有限公司和广东迅维信息产业股份有限公司，形成数字乡村、智慧农业、办公文印管理和文档数据安全领域解决方案和产品，另外，成立安徽致远子公司，与羚羊工业互联网股份有限公司携手，成为羚羊平台数字化应用服务商，共同致力于工业企业数智化转型升级。

在 2024 年，公司聚焦客户化经营和效益化增长，调整组织架构，成立中端事业群，聚焦中型、中小型客户群体，以 V5 平台和产品的精品化为核心，实现中端客户市场的规模覆盖，是公司盈利能力的增长来源；成立高端事业群，聚焦大型、集团型客户，精准发力，构建 ISV 生态和“inside”模式，专业化经营实现高端客户、行业和领域市场的覆盖，打造公司的第二增长曲线；成立央企事业部，战略加强国央企客户的价值化持续经营；效益化经营政务事业部，聚焦发力产品和解决方案，加快推动公司化发展。2024 年一季度，公司营业收入增长 11.78%，单季亏损收窄，现金净流出较同期减少。

2、公司 2023 年及 2024 年一季度经营成果介绍

2023 年度公司的营业收入为 10.45 亿，同比增长 1.18%，归母净利润约-5,000 万。主要系年初设定的增长目标较为乐观，导致销售和研发投入增加，年末收入增长未达到预期目标导致亏损增加。2023 年度经营现金流净流出约 1.1 个亿，与去年同期相比，净流出额略有下降，主要系销售回款增加和税费支付减少的影响。此外，管理费用多年来占收入比相对稳定。2023 年度，公司加大研发投入，支持新产品迭代升级。研发支出达到 2.37 亿元，同比增长 3000 多万，研发占收入比达到 22.67%，同比增长 2.82 个百分点。

2024 年第一季度公司实现营业收入 1.83 亿元，比去年同期增长了 11.78 个百分点。虽然归母净利润亏损，但亏损比 2023 年同期减少了约 1,000 万。经营现金流流出也相对减少，与去年同期相比，无论是收入、净亏损还是现金的净流出，情况都有所改善，主要系公司节流措施见效所致。

3、公司中端业务 2023 年总结及 2024 年目标和重点策略

2023 年，中端业务持续推动公司“1+1+3+N”的客户体系化经营，即党政军+央国企+金融、教育、医疗，以及各特色行业，并且在主推行业的客户经营取得了重要突破，为后续深耕客户价值经营创造了非常重要的底层支撑。其次，升级伙伴经营体系，从经销商伙伴升级为生态伙伴体系，发布了“蜂巢计划 V5.0”，扩大伙伴协同业务专营能力，鼓励能力型伙伴发展，创新伙伴产品供给合作模式。利用致远 V5 平台能力，整合基于客户价值为中心的产业生态伙伴圈层，打造丰富的产品供给和行业方案供给，提高了客户粘性和持续的客户经营路径。加大与战略合作生态伙伴的合作深度，尤其与华为云的合作取得了高速增长，无论是国内企业数字化转型项目，还是中资出海，海外援建等合作均有效开展，成为其协同领域最为重要的战略合作伙伴。

2024年，致远互联提出“客户化经营，效益化增长”战略，旨在聚焦客户分层分类的数字化转型升级需求，以更加高质量的运营能力驱动良性增长，同时，公司也完成了一个重要的组织变革，为了更好的快速响应市场和客户、伙伴需求，形成了营销、研发、售前、交付、服务五位一体的经营组织，对标涵盖中大型、中型、中小型企业等高成长型客户群体，成立了中端事业群，以致远22年专业成熟沉淀的V5平台为支撑，以低代码平台为创新工具，为千行百业的企业级客户创造基于协同运营平台为新基座的最佳客户成功实践，助力客户数字化转型升级。从如下四个方面发力：

第一，市场机会：随着《十四五规划》纲要提出数字化转型升级指引、《79号文件》提出的央国企信创替代，专精特新企业政策扶持、中小型制造业数字化升级政策支持等政策的相继出台，我们已经从过往单一客户需求导向拉动经营，升级为客户需求导向+政策拉动导向的双轮驱动，市场经营机会极大被放大，这也为我们的快速增长提供了加速器。

第二，客户经营：致远V5平台支撑超过5万家客户存量的经营服务，对标公司的价值经营升级路径，引领客户从协同办公—协同业务—数智运营升级。公司发布了V5-9.0新一代产品，强化在智能化、专业化、信创化等维度带动5万家客户产品升级，价值再造。同时，结合着新机会，要更加精准定位新客户市场目标，牵引1个体系+5个行业的客户经营，即国资体系+制造、院所、金融、教育、医疗，打造行业样板要客，形成1+N+M的行业客户复制化经营，联动致远生态伙伴体系复制行业化经营能力。

第三，产品能力：结合我们所看到的市场机会和客户需求，在不断夯实平台及协同产品能力的同时，强化产品精品化，多元化，行业及领域化，客户最佳成功实践定制化和复制化，发布聚焦6个细分行业，4个通用领域，共计27个供给专版，利用致远在线客户经营平台—协同云，发布解决方案上架>100个。从产品力

和方案力层面，很好的保障客户价值经营能力的最大化满足，帮助客户和生态伙伴通过产品能力，打造新质生产力。

第四，生态融合：推动更多的伙伴群体共创产品能力，复制客户经营能力。承接致远平台+生态战略，提出“聚燃计划”，重构生态伙伴体系，融入生态、共建生态。引领伙伴多元化经营升级，并与平台型厂商建立全面合作关系。例如公司与华为云的合作，双方已从初步的项目合作发展到多业务线的广泛融合跨越，共同推动了技术创新和行业发展，在平台融合、方案共创、技术创新、行业联拓、海外援建等五大方向展开全方位合作。

4、公司 2024 年央客及高端业务目标和重点策略

从宏观来看，依托于十四五数字经济发展规划，央国企的数字化转型方向和力度会继续释放和突破。公司在央国企的业务开展和突破有四个核心的发展机会，第一个是信创的机会，涉及到 79 号文和 29 号文，例如内网专网的信创化要求；第二个是低代码的机会，低代码平台的能力支撑客户开发新的需求，丰富供给侧；第三个是基于云原生和 AI 的持续创新需求，围绕企业上云和创新能力场景的继续落地；第四，围绕着央国企内控合规的应用。

在策略上，进一步提高一级央国企的市场占有率，通过一级客户的经营，横向突破二三级客户经营，纵向应用深耕拓展，主要依靠公司的低代码的能力，进行我们不同业务应用场景在同集团的纵向深入的应用。

在客户经营方面，围绕产品解决方案和应用场景，助力客户建设一体化的数字平台，包括数据一体化、运维一体化等内容，公司新一代技术平台 V8 是基于云原生、微服务、多租户的技术平台，在满足大型央国企技术需求方面具备极强的优势，通过“全场景全信创”和“无场景不 AI”，提升央国企办公平台的应用价值。

在生态经营方面，公司在积极拓展多样化合作伙伴，特别是

与数科公司开展良好的合作。全国已有多家央企成立了数科公司，部分已经与企业建立了较好的合作关系，签订了战略合作协议，未来将共同推广战略合作项目。

公司将继续深化与用户的合作关系，成为值得信赖的数字化转型合作伙伴。建立专属团队，培养专业人才，以满足国资央企的特色业务和数字化转型需求。以创造用户价值为核心使命，大幅提升人均绩效和经营能力。秉承着开放和合作的态度，通过精细化管理手段提升整体经营效率和运营效率。同时，与生态伙伴共同合作，创造价值并实现更扎实的经营成果。

5、公司 2023 年 AI 进展及 2024 年目标和重点策略

报告期内，公司在 AI 智能应用方面抓住生成式 AI 的突破发展机遇积极布局，已取得预期的成果。完成了明确战略、技术和人才储备、产品落地等成果。

成立 AI 创研中心，通过实施“全员 AI 化”、“应用 AI 化”和“AI 创新应用”等三大专项，采取“自研、合作、投资孵化”等三大策略，推动公司的平台能力、应用、业务和认知等向 AI 转型，实现产品战略升级。报告期内，公司发布 AI 战略，包括 AI-COP、公文大模型、企业级 AI 工作站。协同智能助手产品已实现对原型客户的交付，为客户提供智能协同办公、智能业务报表分析、智能公文等服务；协同应用低代码智能助手针对应用定制开发中的各个环节，为应用开发提质增效。

2024 年，随着 AIGC 的技术逐步成熟，成本大幅降低，2024 年客户的 AI 需求和预算逐步开始落地，AI 应用在为客户创造价值方面已成为共识。公司将在今年积极投入 AI 技术，追求健康、可持续和规模化的产出，并进入商业化阶段。公司将聚焦 AI 产品的体验和客户价值层面，将其作为新增长驱动引擎。具体包括：第一，将 AI 能力赋能到现有的各个主要产品线。V5 产品线进行 AI 化的改造、重构和升级，例如文档库升级为智能文档助手和办

	<p>公助手，以及在企业级应用层面提供智能工作助手等功能。第二，公司发力 AI 原生应用，2024 年 3 月 30 日发布第一个致远旗下的 AI 原生应用——iForm AI 表单，是国内首款基于大模型全面重构的智能表单产品，被“文心一言”插件市场官方推荐。已经具备商业化能力，同时也预研了其他 AI 原生应用，将带给客户全新的体验和公司新的业务的增长点。</p> <p>公司与百度智能云合作，将自身的 BPM 流程中台、统一工作台、低代码平台、集成连接平台等领先的平台打造成一体化数智化转型新基座，助力政企更加高效地实现业务流程的优化、知识的有效利用，高效打造新质生产力。在产品共建方面，百度智能云甄知与公司共同研发了新一代智能知识管理产品，以满足用户日益增长的知识管理需求。这款产品将具备智能化、灵活化的特点以及推理能力，能够为用户提供搜索、创作、内容联想与推荐，是更加精准、高效的知识管理服务平台。同时，依托行业领先的百度智能云超级助理的能力，百度智能云与公司还将联合打造一系列创新的数智员工解决方案。这些解决方案将涵盖办公、财务、合同审批等多个关键业务场景，助力企业大幅提升工作效率，降低运营成本，实现数字化转型和智能化升级。</p> <p>公司与华为云合作，在面向数字政府建设领域，政务大模型将开启数字政府创新发展的全新范式，成为实现政务办公和服务智能化发展的重要路径。携手公司将共同打造政务大模型创新应用示范，推进 AI 在政务服务领域的应用落地。例如，在政务大模型首批应用场景中与公司联合创新，基于华为-致远政务公文大模型，提供收文助手、写文助手、智能校对、辅助批示等智能化应用，全场景全流程赋能智慧公文业务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 05 月 06 日