

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：2023-003

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	宝弘资产、博道基金、博鸿资产、光大保德信、创金合信基金、财通基金、德邦基金、东方证券、国海富兰克林、光大证券、摩根、国海证券、国鸣资本、国寿资产、和谐汇一、弘则研究、厚雪基金、华宝基金、汇添富、华福证券、交银基金、玖歌投资、聚盛基金、开源证券、聆泽基金、龙航资产、南方基金、宁银理财、鹏华基金、平安基金、前海开源、乾阳投资、西部利得基金、太平洋养老保险、睿华资本、盛世知己、石舍资产、首创证券、泰信基金、阳光资产鑫岚投资、兴业基金、兴银基金、易方达、银河基金、长城基金、长鸿资本、招商基金、招银理财、中汇金投资、中国人民养老保险、中意资产、煜德投资、东方基金、新华基金、合众资产、泰康资管中信资产、中再资产、北京诚盛投资、中国国际金融、银华基金、天弘基金、中邮创业基金、天风（上海）证券、工银瑞信基金、睿远基金、民生加银基金、泰达宏利基金	
时间	2023年05月01日-2023年05月31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 段芳 证券事务代表 李昂	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节</p> <p>简单介绍公司基本情况，包含产品及应用、业务发展等。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司各个产品营收占比变化趋势是怎样的？</p> <p>目前公司销售主要以A8和G6产品为主；A8和G6也是公司目前收入的主要来源；去年公司推出基于V8平台的A9C产品，A9C是面向超大型集团组织的产品，它完成了公司对于超大型客户的覆盖。</p>	

目前公司通过 A6、A8、G6、A9C 产品可以对不同体量客群的全覆盖，从最顶端的超大型到最底端的数量最多的小微型。从销售额和销售数量来讲，目前占比最高的是 A8 和 G6，也包括这两款产品的信创适配版本 A8-N 及 G6-N。

2、关于公司的低代码平台，可以理解为直接拿来使用以生成一个或者完成一个功能么？低代码平台的最后交付实施阶段，是为了更好的方便渠道去做平台实施吗？

基于公司的低代码平台，用户可以直接进行应用的搭建，搭建的逻辑更多的是基于对业务的理解。

目前公司低代码平台更多的开放给渠道来使用，经销商及 ISV 可以通过低代码平台去构建其具有竞争力的领域应用及行业属性的解决方案，以拓展和增加新的盈利点；

同时低代码平台也可以根据客户的需求进行个性化定制，来满足客户不同的复杂需求。

3、目前云的市场规模如何？公司目前云化的进展如何？COP-V8 研发完成以后，资金主要会投向哪些领域，以及未来产品的布局情况如何？

1) 关于云方面：

云转型战略是公司转型过程中一个非常重要的战略，自公司 2019 年确定了云转型战略至今，一直在持续的坚定执行云战略。首先，从云收入来看，公司 2022 年云收入大概为 1.5 亿，较同期增长 50%。近几年整个云收入同期增长均不低于 50%，由于此部分收入非“主业上云”，即不是公司的 OA 或者 COP 业务的上云，因此并未对此部分数据进行详细描述，但此部分亦是公司整个云转型战略的一部分，是其生态的呈现和业务的延展。其次，云转型战略其实分成了几部分内容，第一是实现了技术支撑，V8 技术平台目前已经完成建设。云转型的技术支撑主要源于它本身的技术架构，它具有云原生、微服务、多云适配、多租户、高可用性、高并发等特性，同时具有低代码平台的能力。第二是平台子能力，除了底层框架的

技术架构，也需要更进一步与客户需求进行贴近。云原生是底层的技术架构，同时构建了平台的子能力，如组织模型的能力、复杂组织模型、权限体系、BPM、门户、集成能力、低代码平台能力等，均属于服务于应用层面的平台的子能力。从整个云战略来讲，要实现“主业上云，服务在线”。主业上云指争取在三年的战略转型期内达到整个协同软件的上云，上云更多的是与客户的需求相结合；收费方面将更多的采用订阅式的收费方式，平台订阅和应用订阅都在考虑的范围内。服务在线是指基于公司低代码平台构建一个应用商城。公司营销侧目前有 5 万多家客户，以及代理商和 ISV 客户；供给侧将会结合更多的生态伙伴，通过低代码平台构建基于其能力的一些应用。从模式上，应用商城将会汇聚很多的生态伙伴和客户，双方可以就此进行交易。在具体操作层面，公司近几年也有所探索。公司基于 V5 平台构建了一个商城，登陆平台后可以看到，平台更多的是面向公司的商业伙伴，也就是经销商进行推广。经销商可以在商城中享受免费的解决方案、POC 测试环境、以及分角色、分场景、分行业、分领域的体验中心，以及应用定制，即经销商可以根据客户需求在平台上面进行定制，这也是公司未来服务在线的一个重要的方式。

2) 关于未来的研发方向和研发进展：

V8 平台去年已完成了基础平台的构建，后续主要为平台的升级迭代，因此关于 V8 平台从目前的时间点不会在平台层面进行大规模的投入。未来研发的投入方向主要是两个大的层面，一个是基于 V8 平台的新产品研发和能力的提升，另一个方面为基于 AI 技术变革在产品及应用层的研发。

4、公司在数智人力云方面目前有没有具体的应用案例？例如可以给企业带来多少的增速？这部分目前的需求如何？

数智人力云的业务来自于“薪事力”，其前身是公司在 2016 年推出的低代码平台“积木云”，并基于此延伸研发了两个产品，一个是数智人力云产品，另外一个为数据采集及服务。公司 HR 产品与

	<p>目前市场上其他竞品有几个不同点：首先，从与公司协同产品的整合能力方面，是自然整合的。由于 HR 软件就是以人为中心，而公司的协同管理软件亦是以人为中心的，所以围绕“人”这一要素进行延展的一系列的行为管理都是在这两个系统当中去进行的且涉及到的数据可以共享。其次，从算薪算税方面，该产品已与很多地方性的税务进行了对接，因此其算薪、算税是自动的。第三，从受众客群方面，首先会覆盖致远已有的客户，目前 80%以上都是致远的老客户；同时也基于其迭代方案开拓新客户。从最近签约情况来看，在新客户的拓展上力度也是非常强的。自成立控股子公司（“北京致远薪事力科技有限公司”）独立运营后，团队的凝聚力和激励绩效的考核机制等方面有了更好的提升。第四，在服务方式方面，更多是以订阅式服务为主，以更规模化及高效的覆盖客群。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 06 月 08 日