

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：2025-006

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（线上会议、策略会）
参与单位名称	开源证券、银华基金、广发基金、信泰人寿、恒泰证券、中邮基金、中信资管、国寿安保、工银瑞信、易方达、中金资管、诺安基金、华夏基金、兴业证券、JPM、中信证券、建信基金、友邦保险、浙商资管、交银施罗德、中信保诚、国投证券
时间	2025 年 05 月 06 日-2025 年 05 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 段芳
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍环节： 公司作为协同运营管理领域的领军企业，坚持以“产品到平台及生态模式”的战略，按照“一体化、数智化、信创化”的策略，自研了协同技术平台，实现了从标准套装软件、到协同运营平台（COP）、再到数智化协同运营平台（AI-COP）的持续升级，为客户提供智慧协同办公软件产品和数智运营管理解决方案，成为组织数字化和智能化转型的重要支撑和使能者。 公司积极响应国家战略，提出以“AI 能力服务化、场景智能化、生态协同化”为核心，为客户提供了从统建平台到业务赋能的全链路 Agent 解决方案，通过构建可成长、可复用的智能平台，助力客户实现业务流程重构、管理效能提升与决策智能化突破，赋能其高质量发展。 AI Agent 是一场对管理软件产业的大变革，带来理念、技术、

应用、商业、生态、能力六大重构。公司以 AI 为战略核心，致力于通过“大模型+协同运营领域模型+场景+智能体+知识库”策略，推出了新一代 AI 智能体产品线 CoMi。CoMi 已推出企业智能问数、协同工作助理、企业知识问答、组织效能专家、合同风险助理、公文拟审助理、应用开发助理、IT 安全助理等十余款垂直场景智能体。基于协同运营领域模型及 Agent builder 平台，将支持第三方智能体无缝接入，助力企业快速构建专属 AI 能力，赋能其高质量发展。

公司已从传统办公软件供应商转型为以数据与 AI 驱动的组织协同运营管理软件和服务供应商。面对经济周期、技术周期与转型周期的叠加挑战，公司将坚持发展路径，专注于协同管理软件领域不动摇，加速从产品型公司转向平台型公司的升级，卡位 AI，孵化产品，坚持以“客户化经营、效益化增长”为核心指导思想，通过战略聚焦、组织升级与生态创新，夯实核心竞争力，实现高质量、可持续增长。

二、问答环节

Q：公司怎么看待信创政策机遇？在信创业务方面有什么进展？

A：信创产业已经步入到全面推广和深化应用阶段，同时数字化转型的加速推进也为信创行业提供了巨大的市场空间。信创基础消费潜力较大，尤其在办公软件领域，办公 OA、编辑类的国产软件已普遍被企业应用，在信息安全需求和国家政策不断落地的共同推动下，相信信创及解决方案应用将在各行各业加速渗透。基于该大背景，公司制定并推进实施面向政务信创、央国企信创、行业信创的基于“信创为体、数智为用”的“新质计划”，在核心技术方面完善针对信创的优化提升，推出信创环境适配产品，整合行业资源，打造信创化、智能化综合办公平台标杆案例，提升头部客户价值。公司已为多家大型央国企集团客户提供覆盖信创

	改造、综合办公、流程贯通、行业化定制以及新技术场景应用服务，一级央企客户覆盖率超过 30%。公司将持续夯实“信创办公首选品牌”的竞争优势，拓展新客户、持续经营老客户，并推进不同应用在央企体系内的深化应用，提升头部客户价值。 Q：公司 AI 产品拓展情况如何？ A：随着语言模型及多模态大模型等人工智能技术的持续迭代创新，人工智能为各领域的智能化升级注入动力，驱动各行业积极拥抱 AI 浪潮。基于市场发展趋势和客户需求，公司制定了基于 AI-COP 平台的智能产品规划及研发，加强了 AI Agent 平台及产品的研发，推出了新一代 AI 智能体产品线 CoMi。CoMi 产品线包含一系列企业应用 Agent，既可作为现有产品的 AI 化助手，又可独立提供创新的 AI 原生应用，大大提升了产品竞争力，丰富了客户的 AI 应用。 从需求类型和订单量的角度来看，针对 AI 需求，大客户有较大规模的采购需求，其意在通过引入 AI 提升业务和管理水平，中型客户有很多场景式需求，不同客户的需求存在个体差异，但总体来说，市场空间会因 AI 需求带来的预算增长而变大。公司将把握产业发展新机遇，持续加强平台的 AI 能力，全面推进应用 AI 化和场景、模式创新，通过 AI 赋能多个领域的诸多应用模块，加速提升组织效能和决策质量。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 06 月 05 日