

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：2025-009

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	誉辉资本、IGWT Investment、高信百诺投资、海通证券、中金公司、鸿运私募基金、中信证券、国泰海通证券、国盛证券、中邮证券、嘉世基金、尚诚资产管理、华西证券、开源证券、正圆私募基金、西部证券、FareBus Cap、同泰基金、奇盛基金、东兴基金、中信期货、光大保德信基金、博润银泰投资、中银基金、行知创业投资、博时基金、华曦资本、中科粤微、中国人寿保险、中金财富证券、东吴证券、熙运投资、招商信诺资产管理
时间	2025 年 08 月 01 日-2025 年 08 月 29 日
地点	公司办公楼 M 座、线下路演、线上电话会、业绩说明会
上市公司接待人员姓名	财务负责人 孟长安 营销负责人 陆光宇 AI 产品负责人 孙亮 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： 2025 年上半年，公司持续坚持“AI+信创”双轮驱动发展战略，在产品研发、市场拓展与生态合作等方面取得多项进展，虽然上半年营业收入 33,786.80 万元，同比下降 15.98%，但季度环比改善，第二季度营业收入同比增长约 6%。上半年公司亏损 1.35 亿元，亏损同比扩大主要系交付内容同比增多且更为复杂导致交付周期变长和交付成本上升的影响，导致毛利率阶段性承压；公司加强费用管控，期间费用金额同比下降；经营活动产生的现金

	流量净额同比好转，公司销售回款有所改善，后续将持续加强收入质量管理。公司合同负债同比增长 37%，签约合同金额同比增长超过 20%，其中百万级以上大额订单同比增长超 70%，信创类产品订单金额实现翻倍增长，AI 关联合同订单金额约 4,700 万元。 上半年，公司聚焦客户的信创改造与智能升级，深耕优质客户与核心伙伴，公司客户分层经营成效显著，在央国企及集团型客户领域，通过 AI 与信创的深度融合解决集团管控难题；在成长型企业领域，借助 AI 赋能场景化，将“产品矩阵+行业 Know-How”深度融合，打造可快速复制的行业解决方案；在政务类客户领域，聚焦公文、会议、督办、机关大脑四大政务核心场景，以“三办三服务”为主线，推出“AI+数字机关”整体解决方案，为党政机关智能化升级提供“全场景支撑”；在生态分销方面，公司发布 AI 蜂巢计划，升级中小企业伙伴专版产品 A6 启航版，加速中小企业获取优质服务的体验；与华为和运营商深度合作，拓展多业务领域，加速完成从“单点产品”向“全域服务”升级。 公司于 2025 年 3 月发布 CoMi Family 1.0，8 月推出 2.0，全面融合公司全产品线，针对不同客群提供专属智能体及应用。聚焦协同办公高频场景，推出了包括智能办公、辅助决策、智能公文、报表分析等 30+开箱即用的 Agents，全面提升企业办公效率和智能化办公水平。AI 技术不仅在客户侧取得应用，公司内部将 AI 用于营销智能客服、研发 AI 编码等环节，部分研发场景效能提升 50%。 公司在与客户沟通和业务推进过程中，能明确感受到 AI 在企业的落地应用已成为必然趋势，公司会加速推进 AI 与业务场景的深度融合，为客户打造智能化平台体验。公司将充分把握数字经济与人工智能浪潮下的发展机遇，通过产品创新、生态共建与效能提升，稳步推进经营质量持续改善。 二、问答环节
--	--

	Q: 客户在 AI 方面的需求是怎样的, 后续公司 AI 产品渗透能否加速? A: 公司上半年 AI 关联订单金额近 4,700 万元, 主要来自国央企客户, 且有智能化基础的客户接受度更高。从订单情况看, 客户在智能公文、智能决策、智能办公等围绕“文事会”的高频场景需求集中, 客户需求较迫切的方面一是知识问答需求, 二是场景化智能化需求 (如合同、审批、会议等场景), 三是行业智能方案需求 (如制造业内部运营效率提升)。公司将把握客户需求持续完善产品, 并充分结合老客户智能化改造需求, 提升 AI 产品渗透率。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 09 月 02 日