

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：2025-011

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	中邮证券、中国人寿保险、国泰海通、正圆基金、ArtIvet Cap、信达证券、嘉信基金、中银基金、财通证券、中金公司、凯丰投资、浙商证券、东方财富、开源证券、西部证券、东方证券、尚诚资管、国金证券、京管泰富、青榕资管、路博迈、冠达菁华、华西证券、瑞信证券(中国)、粤港澳大湾区科技创新产业投资基金、雷钧资管
时间	2025 年 10 月 01 日-2025 年 10 月 31 日
地点	公司办公楼 M 座、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 高级副总裁 蒋蜀革 副总裁 刘亦然 助理总裁、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： 公司始终坚持从协同办公到智能协同运营平台的升级路径，以 AI 和信创为重要契机和核心抓手，推动 AI 技术和协同运营的深度融合，持续的为客户创造价值。截至 2025 年第三季度，公司的营业收入 5.54 亿元，同比下降 10.14%，然而，公司第三季度单季收入 2.16 亿元，收入已连续两个季度同比增长。公司加强了经营活动现金流及收入质量的管理，合同负债与上年同期期末相比增加 49.41%，应收账款与上年同期期末相比下降 24.81%，销售

	商品、提供劳务收到的现金同比增长 13.06%，经营活动现金净流出情况改善。 从订单方面来看，公司前三季度直销签约金额同比增长 19.73%，创三年同期的新高，其中国央企和信创业务表现是比较优秀的，签约的 AI 产品关联合同也已经超过 1 亿元，AI 产品已成为公司拓展新市场、构建差异化竞争优势的重要引擎。 公司自 2021 年起从政府信创切入，逐步拓展至央国企信创市场。目前国央企、事业单位及政府客户贡献大部分收入，构成业绩基本盘，公司的一级央企客户覆盖率超过 30%，形成横向拓宽、纵向深化的业务格局。在业务范畴方面，除传统数字化应用外，公司还积极拓展内控合规、科研项目管理、合同管理等场景。 公司坚定贯彻“All in Agent”战略，于 2025 年一季度推出新一代 AI 智能体产品线——“CoMi Family”，并于 8 月发布 CoMi 2.0 版本，进一步巩固了公司在协同领域专业智能体提供商的领先地位。公司打造了由 Agent 驱动的智能门户、面向中高层领导的“超级秘书”，让数据赋能决策；公司推出协同知识检索与问答功能，具备开箱即用、业务权限一体化等众多亮点，已成为客户高频的智能应用之一；聚焦“业务定制平台+智能定制平台”智能应用构建新方式，助力老客户实现应用智能化升级；重点打造了效能诊断、合规校验、辅助审批等高价值智能体；推出了智能合同、智能招聘和智能问策产品，满足了客户目前对智能体应用的主要需求。公司持续扩大生态和分销资源的合作，未来将围绕“CoMi 2.0+企业业务+云端资源+订阅模式+智能生态”的战略布局，在 AI 市场持续发力，力争占领协同管理领域的 AI 市场，并持续挖掘企业 AI 新商机。 二、问答环节 Q：后续的收入增长更多是来自于添加了 AI 功能后价格的提升，还是客户规模的扩大？ A：未来收入增长的驱动因素来源于多个方面。首先是公司对
--	---

	积累的 5 万多家客户的长期持续经营，在此基础上公司能够进行行业拓展，并加强体系应用纵深；其次，得益于 AI 技术变革带来的产品能力提升，以 AI 作为重要抓手，在差异化竞争、产品提价和新业务拓展方面发挥了关键作用。 Q：当前中美在 AI 领域的投资如火如荼，但产业内可能存在担忧，认为大模型可能会对软件行业产生吞噬或取代的影响，公司如何看待这一观点？ A：大模型与软件是相辅相成的关系，而非替代，尤其在 to B 行业，客户在使用软件时非常强调流程的规范性和严谨性，因此在 AI 技术逐步应用时，公司也通过工作流程编排等技术满足客户对流程确定性和复杂业务管理需求。大模型确实正在促使软件行业发生变化，包括软件的构建模式、交互模式和执行模式等。我们提出的“智能应用新引擎”，正是在用 AI 时代的技术重新定义应用软件，所以大模型不是吞噬软件，而是驱动软件行业进行升级，公司正积极拥抱这一变化，巩固在协同管理领域的领先地位。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 4 日