

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：2026-006

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（线上会议、策略会）
参与单位名称	全体投资者均可通过网络文字互动方式参加 2025 年度科创板人工智能行业集体业绩说明会暨 2026 年第一季度业绩说明会	
时间	2026 年 05 月 01 日-2026 年 05 月 31 日	
地点	业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 徐石 财务负责人 孟长安 独立董事 王志成 董事会秘书 段芳	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节：</p> <p>2025 年是公司战略转型的关键之年，我们坚定推进从传统协同办公软件提供商向协同运营 AI 企业的战略跃迁，以“智能运营中枢”为核心定位，通过云原生平台与 AI 原生平台双轮驱动战略升级，实现经营质量的稳步提升和业务结构的持续优化。公司全年实现营业收入 9.03 亿元，同比增长 6.69%；归属于母公司所有者的净亏损同比收窄，经营活动产生的现金流量净额同比大幅改善，合同负债同比大幅增长 30.36%，订单储备较充足。</p> <p>进入 2026 年第一季度，公司延续增长态势，实现营业收入 1.29 亿元，同比增长 22.21%，归母净亏损同比减亏，在保持经营稳健的同时，持续加大 AI 技术等重点方向的研发投入，一季度研发费用同比增长 10.12%，为公司长期发展奠定了坚实基础。</p> <p>公司持续推进 AI 与办公场景的深度融合，构建了新一代 AI</p>	

智能体产品线 CoMi，布局组织智能运营中枢，抢占协同 AI 先发优势。CoMi 整合主流 AI 大模型与自研垂直模型，从流程工具升级为多任务 AI Agent，实现智能跃迁，平台开放全流程定制能力，支持伙伴和客户自定义专属 Agent，形成智能体生态；同时，公司将 AI 技术嵌入需求分析、配置开发、测试验证等环节，提升交付效率与标准化水平。

公司以 CoMi 为核心构建“技术基座+场景应用”体系，推动 AI 能力深度嵌入协同运营的多样化场景。此外，公司推出 CoMi Note 智能硬件，自动将会议录音转为纪要、提炼行动要点并分配任务，助力知识沉淀。公司将持续增强 AI 行业/领域适配与规模化推广能力，实现向体系化解决方案输出的转型升级。

展望未来，公司将把握协同运营管理领域核心优势，坚定投入研发，构建 AI-COP 智能运营中枢，打造协同运营大脑，全面深化数智化转型，推动 AI 能力从工具型应用向业务核心能力演进，并持续提升规模复制能力与行业竞争壁垒。公司将围绕多板块协同发力，构建“技术创新-产品升级-场景落地-生态共生”的全链路发展格局，实现业务高质量和可持续增长，为广大投资者创造更大的价值。

## 二、问答环节

Q: 近三年，针对政府类业务，公司的应收账款周转天数和合同负债结构发生了怎样的趋势变化？

A: 公司高度重视应收账款管理，依据客户信用情况、项目周期等针对性强化回款机制，制定措施加强应收账款催收，并通过提升项目质量、对应收账款各阶段的有效把控等，降低坏帐风险，2025 年末应收账款余额同比下降 15.22%。2025 年，公司政务业务紧扣数字政府建设智能化、信创化发展核心需求，以数字机关为核心动力，稳步夯实业务基础，实现经营业绩与业务质量的双重跃升，政务直销合同金额同比增长 35%，政务信创产品合同金

额同比增长 264%。

Q: 公司在 AI 应用方面已经有订单收入, 具体是哪些?

A: 2025 年, 公司以“智能运营中枢”为核心定位, 将平台能力与 AI 能力深度融合, 帮助客户完成从“流程数字化”到“运营智能化”的升级跃迁, 实现 AI 关联合同订单 20,671.62 万元, 推出了 CoMi Agent 平台产品及其升级产品, 打造了“AI+合同管理、AI+资产管理、AI+LTC、AI+GRC、AI+投资管理、AI+营销管理”六大方向的产品与解决方案等, 客户覆盖央国企、金融、教育、医疗及制造等重点客群与领域。目前, 公司已形成“信创获客—数据积累—AI 赋能—价值提升—客户粘性”的正向飞轮, AI 业务已成为公司重要增长引擎。

未来, 公司将以持续的研发创新为基础, 继续升级现有产品体系, 丰富 AI 产品矩阵, 聚焦高价值行业和核心客群, 持续强化智能应用套件的标准化和规模化, 并结合生态赋能等方式, 持续提升 AI 业务的变现能力。

Q: 截止目前 AI 订单增长趋势如何? 公司对未来展望?

A: 2025 年, 公司持续技术创新升级, 深化 AI 技术应用, 在业务发展中持续突破, 以“智能运营中枢”为核心定位, 加速推进“AI+”战略, 以云原生平台 (V5/V8) 与 AI 原生平台 (CoMi) 双轮驱动实现战略升级。公司通过 CoMi 作为 AI 原生应用引擎, 打造开箱即用的智能解决方案, 共同形成“平台底座+业务场景+智能引擎”三层架构。2025 年, 公司以信创业务为基础, 以 AI 业务为引擎, 推动全线产品及解决方案智能化升级, 相关产品销售及重点行业客户拓展成果显著, AI 关联合同订单金额达 20,671.62 万元。

未来, 公司将把握协同运营管理领域核心优势, 坚定投入研发, 打造协同运营大脑, 全面深化数智化转型, 推动 AI 能力从工

	具型应用向业务核心能力演进，并持续提升规模复制能力与行业竞争壁垒，服务政企数智化转型，实现业务高质量和可持续增长。
附件清单（如有）	无
日期	2026年6月2日