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：2022-001

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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（ ） | |
| 参与单位名称及人员姓名 | 文渊资本 | Liu Xu |
| 文渊资本 | Becky Chen |
| 煜德资本 | 冯超 |
| 煜德资本 | 王亮 |
| 富国基金 | 陈天元 |
| 中信自营 | 刘雯蜀 |
| 嘉实基金 | 陈涛 |
| 健顺投资 | 朱丽琳 |
| 财信证券自营 | 邓睿祺 |
| 上海磐安 | 吴纯文 |
| 金信基金 | 黄飙 |
| 上海涌贝 | 马涌超 |
| 北京诚盛投资 | 康志毅 |
| 慎知资产 | 刘越 |
| 南方基金 | 罗安安 |
| 拾贝投资 | 杨立 |
| 中信证券 | 胥洞菡 |
| 浙江如山健盈 | 徐晓威 |
| 中金资管 | 冯达 |
| 深圳前海博普资产 | 陈君君 |
| 五地投资 | 俞天甲 |
| 博普科技 | 何瑞琳 |
| 博普科技 | 雍国铁 |
| 拾贝投资 | 杨立 |
| 中金资管 | 陈臻宇 |
| 宝盈基金 | 倪也 |
| 相聚资本 | 唐斌 |
| 千合资本 | 邵珠印 |
| 富国基金 | 孙权 |
| 富国基金 | 陈天元 |
| 银华基金 | 梅思寒 |
| 银华基金 | 王浩 |
| 中信建投 | 应瑛 |
| 平安证券 | 闫磊 |
| 弘则研究 | 冯冠儒 |
| 海通证券 | 杨林 |
| 东方证券 | 徐宝龙 |
| 海通证券 | 杨林 |
| 银河证券 | 王子路 |
| 开源证券 | 刘逍遥 |
| 中信证券 | 马永刘 |
| 中信证券 | 李康桥 |
| 兴业证券 | 吴鸣远 |
| 高盛 | Verena Jeng |
|  | 在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露的真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。 | |
| 时间 | 2022年01月04日-2022年01月28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 | 副总裁、董事会秘书 陶维浩  证券事务代表 段 芳 | |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 介绍环节   公司发展到现在大致分为三个阶段，第一阶段是公司成立到2010年之前，公司以销售产品化OA（办公自动化）套装软件为主，在此阶段迅速积累大量客户，实现了营收高速增长；第二阶段是2010到2019年，公司从套装软件公司向平台型软件公司发展，业务也从协同办公扩展到业务管理；第三个阶段，2019年到现在，公司向平台型发展愈加成型，为客户提供协同办公、协同业务到协同运营的全面解决方案，公司业务已经远远超越OA的边界，可以理解为泛OA。  从2020年下半年开始，受到数字化转型的政策和信创政策的影响，给计算机行业带来了巨大的市场机会，公司在经过多年的深耕和积累，为了更好服务客户，提出了云转型战略，积极投入全新技术平台研发。同时，公司的头部客户和政务客户的客户结构积淀的优势，更有利于在数字化转型和信创的市场需求中释放竞争力。  公司坚定执行“云转型”战略，持续加大投入全新一代协同管理技术平台V8的研发，采用云原生、微服务架构等技术，满足超大型组织例如国资央企、大型民营企业的数字化转型的需求，支持中小组织的SaaS在线订阅的商业模式，到目前已完成原型客户一期验证需求的验收。   1. 问答环节   **1、从整体企业级市场来看，目前协同市场发展到什么阶段？**  协同市场最早是于2000年左右得到快速发展，即OA（办公自动化），帮助客户实现全员信息化的第一个台阶，关键点在于全员应用、流程审批、文档管理及会议管理等；从产品端来看，具备了组织模型引擎、权限设计引擎、智能表单引擎、门户及空间引擎等重要技术支撑。  随着组织发展，为了满足客户对于业务的管控需求，公司与2012年左右研发了业务生成器，到现在发展为业务定制平台，通过组件和业务包低代码或零代码的方式，以业务数据和相应的业务流程为核心，结合其他技术能力进行构建，逐步向大规模应用发展。  经过多年的发展，客户需求升级和产品技术迭代更新，为客户提供了包括战略管理、工作赋能、共享服务和运营管控在内的组织运营管理价值，帮助客户战略落地和管理升级。  因此，企业级服务市场在协同管理的需求方面，随着组织发展和业务发展，除了基础的协同办公需求，还延伸到协同业务管理，以及对整个组织的运营管理。  **2、向协同业务场景应用切入之后，是否会提升更大的客户价值？**  第一，随着平台能力的进一步提升和行业经验的积累，为客户提供轻咨询服务，以及个性化解决方案，为客户带来更大的价值。  第二，从客户需求角度来看，满足了企业的纵向管理和横向管理，伴随着企业发展，都是可以保障持续性，持续为客户创造更大的价值。  **3、2021年和2022年信创的发展趋势是怎样的？**  随着信创软硬件基础环境性能的大幅提升和完善，协同办公软件会随着客户应用需求进行新购、复购和升级升迁。党政进入到全面信创的阶段，会是持续的状态，从省市向县区一级延伸。党政也会从电子公文向部门级的电子政务去转变。行业信创国家有明确的时间表，金融、烟草、军工已经启动，后续在能源、教育、交通等也会逐步启动。截至目前公司与180多款信创产品实现互认，通过互认后，为客户建立更好统一部署能力，做好信创应用系统的搭建。  2014年底，公司参与国家第一批信创试点地市级政府城市之一的咸阳市政府信创项目。经过多年的发展，公司积累了丰富的信创经验，从实验室级别实现商业化落地，在明确的信创大趋势下，通过技术优势和客户基础，满足更多客户的信创需求。  **4、现在的实施周期及实施效率与以前相比的变化是什么**  伴随着客户需求复杂提升，公司的技术平台及产品应用大力发展，给客户的实施部署方式也较之前发生了变化，由原先简单的产品化交付到现在平台+产品相结合的交付方式，这个业务扩展的过程，会带来交付难度的提升，交付成本的提高，但随着应用的积累和复用，以及平台对业务构建的效率不断提升，交付成本也会随之逐步下降。  为此，公司已构建“营销云服务平台”实现线上与线下相结合的交付方式，同时随着平台不断积累的大量组件和业务应用包，并以微服务方式部署，可以完成POC测试、远程实施交付等环节，满足客户的个性化业务应用需求，逐步降低交付成本。  随着客户需求复杂度逐步提升，实施部署中个性化构建的比例有所增加，积极推动“营销云服务平台建设”主要实现了服务在线，包括云端的优化、知识的积累、顾问能力的复用；优化交付能力建设，包括优化低代码平台交付能力，头部应用标准化和长尾应用组件化。 | |
| 附件清单（如有） | 无 | |
| 日期 | 2022年02月15日 | |