

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：2022-003

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"/> 其他（ ）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与业绩说明会的广大投资者	
时间	2022年5月16日 15:00-16:30	
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）	
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：徐石 副总经理兼财务负责人：严洁联 副总经理兼董事会秘书：陶维浩	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>“2021年度业绩说明会”主要交流内容</p> <p>一、公司以视频录播形式，向广大投资者报告了本公司2021年度经营情况以及公司发展战略。</p> <p>二、网络文字互动问答</p> <p>（一）下面，我们就本次业绩说明会临时公告公开征集到的投资者普遍关注的问题进行解答，感谢投资者对公司的关注！</p> <p>问题一：2022年初新冠疫情在各地大面积爆发，造成的破坏甚至不亚于2020年，在此背景下，今年各行各业都将受到较大影响，但我看到公司的新一轮股权激励和2022财年预算报告中，对2022年的业绩都较为乐观，预算收入增速超过25%，请问公司做出如此预测的依据是什么，是因为新订单超出预期，还是基于对行业整体的乐观判断，信创在其中的贡献有多少？</p>	

回答：公司坚持协同管理软件“平台化和生态化”的发展战略，拥有自主研发的协同技术平台 V5，以及正在研发的全新一代技术平台 V8，满足超大/大型/中型组织的数字化转型需求，深耕企业及政务两大市场客户。公司在年报中披露了直销收入中，OA（协同办公）和非 OA（协同业务和协同运营）收入分别为 18,731.06 万元和 47,391.75 万元，公司为客户提供的产品和服务边界得到延伸，客户价值得到提升，另外，公司将抓住数字化转型升级及信创市场需求的持续释放，通过平台化经营，努力达成目标。同时，鉴于疫情的持续时间、影响地区等存在不确定性，公司采用滚动预算等方式进行应对。

问题二：公司 2021 年大幅扩招人员，费用同比增加较多，特别是研发费用，同比增长 55%，已经连续两年保持高速增长，请问公司 2022 年的人员招聘计划是怎样的，是否还会大幅扩招？

回答：报告期内，公司的研发投入主要在两方面如下，

1、V5 技术平台及推出基于 V5 的 A8、A6、G6 产品新版，该版本实现全面去控件，技术平台全面推行动态接口，完成信创适配升级、CAP（低代码平台）应用与组件升级和公文管理智能化升级，并推出了全新的督查督办管理应用；

2、完成新一代协同技术平台 V8 整体基础架构和平台能力建设，进入客户验证期。

2022 年，公司将本着“创新突破 提质增效 加速升级”的经营策略，持续技术创新，迭代平台和产品。

问题三：公司的新一代技术平台 V8 基本完成研发，下一步将进行客户验证和开拓，请问市场上是否有同类完全基于云原生、微服务的协同技术平台，基于 V8 平台的 A9 产品，客单价和基于 V5 平台的 A8/G6 等产品相比是否会有显著提升？

回答：目前新一代技术平台 V8 的 A9 产品主要面向特大型/大型客户进行验证，已在多种实际应用场景验证需求分析、业务设计、产品设计和交互体验等，基于专属云部署，除了满足协同办公和协同

业务的需求，更多满足客户高可用、高并发、多租户等复杂应用需求。公司基于 V8 平台推出的产品，将更多采用平台租用，服务在线的方式，以订阅式收入为主。

问题四：公司提出全面上云战略，但目前国内商业环境，大型客户很难接受纯 SaaS 的付费方式，请问公司是如何考虑这个问题的，全面上云是指的将产品销售模式逐步转型至 SaaS，还是指将公司内部的咨询、客开、交付等工作全部搬到云上完成？

回答：公司以客户需求为先，坚定执行“云转型”战略，2021 年云业务收入 10,521.96 万元，同比增长 123.16%，以上云收入主要来自数智人力云、数据采集云、协同政务云和营销服务云；公司将会基于云原生的 V8 技术平台，陆续推出面向超大型/大型组织的 A9（专属云部署为主），面向小微企业以公有云部署的開箱即用业务应用（SaaS 订阅收费模式）等，形成公司的云产品体系，逐步达成“主业务上云，服务在线”的转型目标。

问题五：公司 2022 年的经营方针是“创新突破 提质增效 加速升级”，请问“提质增效”是否意味着公司 2022 年将重点关注人效，努力提高人均创收和创利指标？

回答：公司 2022 年将坚定执行“创新突破 提质增效 加速升级”的经营策略，在从产品、技术、产业与生态等方面积极突破，优化营销布局，持续创新技术，保持技术领先性，继续抢滩信创赛道，实现商业模式升级，实现发展能力和盈利能力双增长。

（二）1、公司常规的业务招投标之中，是否需要提供投标人的年度审计报告？2、2021 年报里提到：致远协同管理平台 V8.0 通过信通院《金融行业办公解决方案适配验证报告》，成为首批在金融信创场景下通过适配验证的信创协同管理产品。请问贵司通过适配验证的时间周期？截至目前，通过金融信创适配的竞争单位有几家？感谢

答：您好！1. 公司业务的招投标中，绝大部分客户（特别是央企、国资、政府以及大客户等）需要提供投标人的年度审计报告。2.

基于公司在信创技术方面多年的积累，适配验证测试大概 2 个月。

（三）目前专精特新很火，致远是怎么布局的？

答：您好！

1、产品及解决方案：打造针对专精特新中小企业、专精特新小巨人企业的产品及解决方案；

2、市场动作：策划专精特新系列活动，发布专精特新白皮书，行业视角解读解决方案；

3、政府合作：与北京市中小企业服务平台合作，为专精特新企业提供产品及服务；

4、生态合作：协同产业链，在生态伙伴平台上架，为专精特新企业提供全链条产品及服务，资源聚合，共创价值。

（四）有两个问题：1. 目前公司在手订单情况如何？公司未来的业绩增长点在哪里？2. 2022 年一季度，公司归属于上市公司股东的净利润为-2,789.64 万元，主要系营业总成本中人员费用较上年同期增幅较大所致。由于持续的研发投入，研发平均人数较上年同期增长 40%以上；同时加强头部客户经营，营销平均人数较上年同期增长 37%以上。公司目前研发费用主要投向哪些技术或解决方案？预计何时可以产生收入？公司预 2022 年业绩如何？

答：您好！报告期内，公司的研发投入主要在两方面如下，

1、V5 技术平台及推出基于 V5 的 A8、A6、G6 产品新版，该版本实现全面去控件，技术平台全面推行动态接口，完成信创适配升级、CAP（低代码平台）应用与组件升级和公文管理智能化升级，并推出了全新的督查督办管理应用；

2、完成新一代协同技术平台 V8 整体基础架构和平台能力建设，进入客户验证期。

2022 年，公司将本着“创新突破 提质增效 加速升级”的经营策略，持续技术创新，迭代平台和产品。公司将抓住数字化转型升级及信创市场需求的持续释放，通过平台化经营，努力达成目标。同时，鉴于疫情的持续时间、影响地区等存在不确定性，公司也会动态

调整，尽最大努力达成年度目标。

（五）2022年，公司在信创领域将做哪些核心工作，来迎接政务和行业的信创？在信创领域，公司当前的优势与不足分别是什么？感谢

答：您好！公司多年深耕信创领域，2022年，公司将继续发挥先发优势，在技术、产品、营销和生态上创新突破：通过低代码平台可视化、轻量级的设计，以搭积木模式完成各信创特色业务模块构建，实现更丰富的客户价值；针对不同信创需求，包括政务信创和行业信创，提供多样化解决方案，继续抢滩信创赛道；持续完善信创产业生态，与蓝信移动、奇安信、麒麟软件达成战略合作，共建共赢中国信创产业生态。

（六）一季度业绩大幅下降会影响全年业绩增长吗？

答：您好！公司2022年一季度实现收入141,827,617.74元，较同期增长20.6%，从历年数据看，公司业务季节性较强，一季度收入占全年收入比低，2022年一季度公司业务正常。公司会根据外部环境的影响实时调整内部经营策略，尽最大努力达成年度目标。

（七）新一代技术平台V8的A9产品是否已经产生收入？预计何时贡献公司业绩？

答：您好！目前新一代技术平台V8的A9产品目前进入原型客户验证期，已在多种实际应用场景验证需求分析、业务设计、产品设计和交互体验等，均是基于专属云部署。除了满足协同办公和协同业务的需求，更多满足客户高可用、高并发、多租户等复杂应用需求，目前产生的均是原型客户验证的收入；未来基于V8平台推出的产品，将更多采用平台租用，服务在线的方式，以订阅式收入为主，由于新产品投放市场具有较大的不确定性，今年产生较大业绩贡献的时间尚不能确定。

（八）我是财联社/科创板日报记者郭辉。公司今年一季度毛利率与净利率数据降至两年以来的最低点，请问公司营收能力在过去发生了什么变化？今年全年业绩增长驱动因素在哪里？

	<p>答：您好！公司营收能力在过去并未发生较大变化，毛利率和净利率变化主要系今年一季度公司实施交付的人力成本较上年同期增幅较大，且全部计入当期营业成本，同时一季度营业收入受疫情的影响，营收的同比增幅低于营业成本的增幅。另外，由于持续的研发投入，研发平均人数较上年同期增长 40%以上；同时加强头部客户经营，营销平均人数较上年同期增长 37%以上，这些导致 1 季度的净利润下降。</p> <p>今年全年的业绩增长驱动因素主要在：1) 信创市场需求及中大型企业的数字化转型升级需求的持续释放；2) 公司的产品及平台能力、信创特性、低代码应用构建的解决方案能持续满足客户升级和深化的管理应用需求。</p> <p>公司 2022 年将坚定执行“创新突破 提质增效 加速升级”的经营策略，在从产品、技术、产业与生态等方面积极突破，优化营销布局，持续创新技术，保持技术领先性，继续抢滩信创赛道，实现商业模式升级，实现发展能力和盈利能力双增长。</p> <p>（九）对于信创红利期，公司作何预计？公司信创推进的节奏是怎样的？</p> <p>答：您好！1. 抓住电子公文及办公应用（公文、会议、督办、信息、业务智能化等）的核心场景应用，通过解决方案覆盖。2. 抓住行业信创的需求释放期，利用信创+低代码平台，提供行业应用解决方案。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 16 日