

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：2022-005

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11月25日13:00-14:30	
地点	上证路演中心（ <a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a> ）	
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>“2022年第三季度业绩说明会”主要交流内容</p> <p>一、公司以网络互动形式，与广大投资者关于本公司2022年第三季度报告及公司经营情况进行了沟通和交流。</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：信创正从党政向行业全面铺开，请问行业信创对公司业务有多大的推动作用，主要表现在哪些方面？对于行业客户而言，如果原先选用的OA/协同管理软件就是国产软件，是否还会单纯为了满足信创的要求而重新购买协同管理软件？</p> <p>回答：感谢对公司业务发展的关注。</p> <p>近年来，政务和行业信创中OA替代带来的市场增量，公司借助</p>	

信创的先发优势以及多年积累的最佳业务实践等，取得了信创业务的快速增长。在政务、金融、教育、军工、能源、医疗等行业以及国资央企领域均有相关成果和发展。

如果原先选用的 OA/协同管理软件就是国产软件，客户为满足信创要求，也需要完成信创的适配。公司在满足客户信创需求时，不仅进行信创适配，更是依托既有的平台+解决方案，以及新一代协同运营管理平台的底座基础，快速满足客户深度运营管理需求，在企业数字化转型与数字政府建设中供给更丰富的解决方案，获取更广泛客户，满足更深度需求，公司坚持平台化发展路线，除了满足信创替换的刚性需求外，更打开 OA 的天花板，扩展到客户的业务管控及协同运营。

问题二：根据公司 2022 年 4 月的第二期员工股权激励计划，股权激励触发值为 2022 年营业收入 12.38 亿元，净利润 1.33 亿元，公司对达成这一目标是否有信心？如果最终没有触发，是否会对员工的积极性造成影响，公司将会采取哪些补救措施？

回答：感谢对公司的关注。

根据公司披露的三季度报告，2022 年，公司 1-9 月实现营业收入 6.44 亿元，同比增长 16.71%，3 季度单季实现营收 2.21 亿，同比增长 18.45%，在外部经济环境的高度不确定的情况下，公司坚持深化客户的分层经营的策略，持续提升头部客户价值，持续拓展中型客户覆盖，深耕老客户，积极推动业务应用和服务场景的价值升级，并专项推进开源节流的措施，力争达成年度目标。

问题三：2016 年以来，公司销售费用占营业收入的比例逐年下降，请问这一现象背后的主要原因是什么？今年三季度，公司销售费用同比增长 54.93%，与往年同期相比增幅较大，请问这是偶发性的还是趋势性的？

回答：感谢对公司关注！

自 2016 年开始，公司战略为效益化增长，在稳定增长前提下提高效益，销售费用占收入比例随着收入增长逐年摊薄。

2021年，公司战略为投入式增长，营销区域布局裂变拓展更多的营销渠道，2021年增加的销售人员产生的费用影响了2022年度同比数据，所以2022年公司前三季度的销售费用占收入比率增加。公司业务的季节性比较强，随着第四季度收入的完成，2022年度全年的销售费用占比会摊薄。同时，公司已经根据战略及现时情况逐步优化人员配置，确保销售资源的有效投放。

问题四：在11月11日，公司正式对外发布基于新一代V8技术平台的协同管理软件产品A9C，针对A9C这一款产品，公司是否会坚持采用平台租用、服务在线为主的收费方式？大型、集团型客户对这一收费模式的接受度如何？

回答：感谢对公司的关注！

公司目前已发布新一代协同运营平台（COP-V8 PaaS平台）及A9C产品，以该平台为技术支撑，将逐步实现“平台+生态+运营”的创新商业模式，实现“主业上云、服务在线”的战略目标。

目前公司A9C的目标客户聚焦于大型国资央企、大型集团型企业行业标杆、业内龙头、大型超大型组织，重点行业，对于这类客户，以提供“平台能力+技术解决方案”满足客户需求，在收费模式上，以许可购买与订阅服务两种方式相结合设计，以匹配市场和客户的需求的变化。

问题五：徐总你好！今年公司三季报业绩显示，净利润增长率同比减少58.34%，单季环比更是减少109.35%，净利润下降主要原因是研发投入、管理费用等增长所致。从公司年初股票激励计划中得知2022年公司净利润增长不低于2020年和2021年净利润平均值的27%。请问徐总公司定的这个2022年年终业绩目标能否实现？谢谢！

回答：2022年，公司1-9月实现营业收入6.44亿元，同比增长16.71%，3季度单季实现营收2.21亿，同比增长18.45%，在外部经济环境的高度不确定的情况下，公司坚持深化客户的分层经营的策略，持续提升头部客户价值，持续拓展中型客户覆盖，深耕老客户，积极推动业务应用和服务场景的价值升级。公司将进一步优化精准

营销策略，深化落实开源节流措施，全力达成年度目标。

公司坚持平台化和生态化的发展道路不动摇，成为数字化转型的破局者。

首先是价值破局，从 OA 到 COP，成就高绩效组织。COP 协同运营平台是管理软件的新品类，是数智化转型升级的抓手和核心枢纽。它强调以人为中心，以协同办公作为基础，从 OA 向 COP，打破了传统 OA 天花板，延伸了它的内涵和外延，为企业的组织再造和流程再造、业务创新提供坚实的基础，使能企业数字化转型。

其次是技术破局，从 V5 到 V8，构建数智运营平台。新一代 COP-V8 PaaS 平台采用云原生、微服务、低代码、多租户、信创支持等最新技术，把致远互联二十年的管理积淀融为一体。

最后是模式破局，从产品到平台及解决方案，成为客户可持续发展的伙伴。致远互联 COP-V8 平台可以与应用软件做连接应用和业务流程，也可以与基础设施厂商进行深度连接，打造符合需求的应用，将从一个产品型公司向平台型服务商升级。

公司秉持生态共赢的发展战略，持续加强 PaaS 平台底座能力建设，联合生态伙伴共建、共创生态解决方案，构建多元、多维的聚合性生态应用场景，不断拓宽协同运营的商业边界，满足千行百业更深入的业务数字化需求。

（二）上市后就成为公司的股东。一直长线持有。公司近年每年投入上亿的研发费用。近期致远互联发布自主研发的新一代协同运营平台(COP-V8 PaaS 平台)，以及面向大型、集团型组织 A9C 产品，坚实迈向平台化、生态化发展道路，请问进展如何，信创增幅怎样。是否意味着未来的研发不再扩张？公司未来研发费用是否可以资本化？谢谢。

回答：您好！感谢您对公司关注！

公司一直坚持平台化及生态化战略：

我们目前基于 COP 协同运营平台作为数智化转型升级的抓手和核心枢纽，把致远互联二十年的管理积淀融为一体，打破了传统 OA

	<p>天花板，延伸了它的内涵和外延，以平台为基座，为企业的组织再造和流程再造、业务创新提供坚实的基础；在平台化的道路上，公司秉持生态共赢的发展战略，持续加强 PaaS 平台底座能力建设，联合生态伙伴共建、共创生态解决方案，构建多元、多维的聚合性生态应用场景，不断拓宽协同运营的商业边界，满足千行百业更深入的业务数字化需求。</p> <p>今年信创业绩增幅符合我们年初制定的预期目标，尤其是行业信创，致远也进一步获取了不少优质客户。在如教育、军工、能源等行业信创在今年探索试点，公司皆有相关成果并奠定样板基础。</p> <p>在研发费用资本化的问题上：公司在 IPO 阶段不存在研发费用资本化的情况；但根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》，也有上市公司会将开发阶段的研发支出资本化；由于软件行业轻资产、重研发的行业特性，部分上市公司的会计政策允许研发支出资本化，相关案例具备借鉴意义，值得致远互联参考。后续公司内部会根据公司的战略及业务的实际开展对此问题进行进一步探讨。</p> <p>（三）请问 3 季度公司主营增长，净利润同比下滑的原因？4 季度是否恢复正常？</p> <p>回答：您好，感谢您对公司的关注！</p> <p>请见预征集问题三的回复。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 25 日