

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议、策略会）
参与单位名称	中欧基金、天风证券、弘则研究、嘉实基金、交银施罗德、易方达招商基金、中信证券、中金基金、财通证券、杭银理财子、汇添富华创自营、华商基金、东方证券、华西证券、东方基金、农银汇里民生加银、西部利得、信达证券、盈峰基金、中粮信托、大成基金中融基金、中银基金、长信基金、申万证券、国金证券、中泰证券华泰证券、富国基金、汐泰投资、德邦证券、洋杨投资、华夏基金国新投资、光大证券、富安达基金、东北证券、渤海汇金安信证券、财通证券自营、百年保险、方正证券、中信建投资管华福证券、国证基金、民生证券、巨子私募、合众资产、广发证券	
时间	2023年01月04日-2023年02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	董事会秘书 段芳 证券事务代表 李昂	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节</p> <p>简单介绍公司基本情况，包含公司历史沿革、产品和应用及公司组织架构等。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司在2022年的业务进展情况总结</p> <p>2022年公司坚持从产品到平台的发展战略，打造核心技术能力，深耕信创领域，持续投入研发，基于未来的产品规划，加强了信创、云、数据处理及工作智能技术的投入，历时三年研发的新一代云原生协同运营平台（COP-V8 PaaS）完成构建，并投入商业化营销，同时发布基于该平台面向超大/大型组织的A9C产品；夯实既有V5技术平台及A8、A6及G6等系列产品，持续提升客户深耕能力，形成更丰富的行业及领</p>	

	<p>域解决方案。</p> <p>在营销方面，积极把握行业机遇和政策机会，深化客户分层经营，提升头部客户价值，持续拓展中大型客户，聚焦信创机遇，但受疫情影响，公司项目的商务洽谈及交付验收均滞后，尤其是全年业绩占比最高的第四季度受疫情影响较大，导致经营业绩整体不及预期。但随着疫情防控进入新阶段，公司业务经营已有序恢复及开展。</p> <p>在生态方面，公司积极布局生态，依托 COP 协同运营能力，与海克斯康、中国移动及中国联通等签署战略合作协议，拓展工业互联网及云服务领域，打造以客户价值经营为核心的生态体系。</p> <p>2、公司如何把握信创政策带来的机遇</p> <p>1) 政务信创：公司自成立以来，在布局企业市场的同时，也积极布局政务市场，积累了丰富的政务客户经验。随着信创政策的不断推动，公司基于 V5 技术平台进行信创能力适配，同时丰富了技术和应用的解决方案，深化客户应用，助力“数字政府”建设。</p> <p>2) 行业信创：公司基于信创的先发优势，快速响应客户需求，重点推出面向金融、教育、医疗、能源等不同行业客户的解决方案。</p> <p>3、公司的销售模式</p> <p>销售模式是直销+经销，公司在重点城市布局直销，目前全国约有 56 个分支机构；同时，在全国拥有 600 多家的经销商伙伴。通过直销和经销相结合的方式，满足客户的服务需求。</p> <p>4、介绍公司在年报中披露了 OA 和非 OA 的情况</p> <p>21 年报和 22 中报披露了直销收入中 OA 和非 OA 的收入，从占比上看，非 OA 占比约 70%，是未来的主要增长动力来源之一。非 OA 部分主要是区别与原有 OA 的一些功能和应用，满足客户更多的业务需求，这部分需求主要通过平台能力满足，比如低代码定制能力、集成和连接能力、统一的组织模型及权限能力等。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023 年 3 月 02 日
----	-----------------