

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：2023-002

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 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	广发证券、安信证券、百年保险、北京古槐资本、北京金百镨投资、北京金泰银安投资、北京厚特投资、北京泓澄投资、北京衍航投资、泽泰证券投资、淡水泉(北京)投资、北京中承东方资管、东莞证券、东北证券、东方证券、财通证券、花旗环球金融、東方國際（集团）、国华人寿保险、方正证券、工银国际、光大证券、广东微宇、国海证券、国泰信托、国金证券、国盛证券、国泰基金、国泰君安、海南悦溪基金、国元证券、海通证券、韓國投資、华夏财富创新投资、上海枫叶林基金、合众资产、横琴淳臻、红杉资本、杭州上研科领基金、深圳红石榴投资、鸿运基金、华福证券、华泰证券、光大保德信、华西证券、汇泉基金、嘉实基金、建信保险、金元证券、景元天成、君义投资、上海金與资管、隆瑞恒泰、民生银行、民生证券、明亚基金、磐厚动量资本、平安银行、山东嘉信、基金、璞林资本、鹏扬基金、泉果基金、上海和谐汇一资产、厦门乾行、青岛朋元资管、上海东方证券、上海磐安、上海万峰资产、上海国泰君安证券资管、上海国赞、开源证券、上海煜德、上海湛盈、申银万国证券、上海真滢、深圳明达、深圳丞毅投资、深圳固禾基金、深圳进门财经、郑州智子投资、深圳前海海雅金融控股、西部利得基金、太平基金、西南证券、信达证券、兴合基金、兴银理财、深圳尚诚资产、云睿资本、长江证券、中银国际证券、招商基金、中泰证券、中金国际、誉辉资本、易米基金、银华基金、盈峰资本、粤港澳大湾区产融投资、浙商证券、中信证券、中信建投证券、兴证全球基金、中邮人寿保险、中邮证券
时间	2023年03月01日-2023年04月30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	董事长：徐石 董事、财务负责人：严洁联 高级副总裁及产品发展规划部总经理：蒋蜀革 董事会秘书：段芳 证券事务代表：李昂

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、介绍环节</b></p> <p>简单介绍公司战略和经营情况，包含产品及应用、业务发展等。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、v8 平台与 v5 相比，在技术改进方面的优势在哪里？结合具体的案例，通过 v8 平台可以达到什么样的效果。</b></p> <p>与 V5 相比较，公司 V8 平台，变化和优势有很多方面。首先，与 V5 相比较，V8 是一个基于云原生的技术架构，是微服务架构，能够支持多云适配和多租户，这是其在架构上的变化；其次，V8 平台的协同运营能力，体现在组织模型中，可以支撑更大型企业组织，在组织管理、权限管理、工作流引擎以及门户集成连接等方面都有所增强；第三，V8 的低代码平台能力较 V5 的低代码平台有一个较大的提升，它是一个基于领域模型驱动的构建方式，能够支持更复杂的业务；同时通过低代码生成的平台能够有效的推动整个生态化的建设和商业模式。</p> <p>通过公司 V8 平台，它应用到的能力涉及几个方面：第一，是云架构能力，其可以构架在客户的自建云系统中，客户通过利用云架构的基础服务，可以与 V8 平台进行整合。其次，由于 V8 平台是基于云原生的技术架构和微服务架构，它能支持超大规模用户的使用。第三、客户的核心业务流程，都可以在 V8 平台上搭建，通过多级管控的一体化的流程解决方案，可以使客户核心业务的流程在 V8 平台上得以实现。</p> <p><b>2、公司去年推出 V8，现在 V8 的成熟度怎么样？基于 V8 平台推出的新产品，如 A9C，与原来的产品是什么样的关系？今年新开发出来的新产品，其后续的推进节奏如何？销售的主力方向是哪些产品？</b></p> <p>公司 V8 平台的产品去年已经发布，经过原型客户的验证，公司认为 V8 已经具备了上市的条件，所以今年开始正式上市营销。</p> <p>从 V8 来看，有两大部署方案，一个是基于微服务架构和解决</p>
---------------------------	---

	<p>方案的 A9C，对于该产品的定位是超大型企业或者一些头部或行业体系化的客户，公司会有专属的团队经营。通过对重要的头部客户和头部行业的耕耘，能够获取市场上最有价值的客群，同时也为公司未来的持续的体系化客户的经营打下良好的基础。该产品会发挥平台加解决方案的优势，去抓住一些优质重要的头部客户；另一个是今年还会推出的面向中/大型组织的 A8C 产品，这个会通过公司的常规销售渠道进行销售。目前我们 A8C 产品，其产品化程度更高，未来会持续的通过我们的低代码平台去更新和发展 A8C 的标准产品，能够持续做到未来对 A8 产品的一个替换。但是从当前来看，我们采用的策略仍是双平台去满足客户多元化需求。</p> <p>具体的业务营销需根据客户的选择和其时间安排来考虑，从产品的功能和能力上看，A8C 的产品力会不断的增强，它的产品的丰富度包括在市场的竞争力和客户的使用价值会越来越强大。</p> <p><b>3、公司 2022 年应收账款增长幅度较大，原因是什么？</b></p> <p>主要是由于两方面的原因，一方面是公司加强头部客户经营，部分头部客户的回款周期相对比一般企业要长；另一方面是受到宏观经济环境影响。公司对于应收账款的回款非常重视，在今年（2023 年），公司建立了客户的评审筛选体系，同时加强对客户的信用评估和信用审核，将应收账款风险前置；在执行层面，业务人员联合公司法务部门，对客户采取应收账款催收函等一系列措施，以加快应收账款的回收。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 05 月 09 日