

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：2023-006

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	QIANYICAPITAL、上海磐安、嘉实基金、西部利得基金、光大保德信、新华基金、安信证券、财通证券、广发证券、中信证券、国金证券、国盛证券、摩根士丹利、东方财富证券、深圳尚诚资产、国泰基金、中金国际、上海聆泽、海通证券、上海珺容、华福证券、华商基金、嘉信基金、开源证券、民生理财、民生证券、南银理财、千合资本、云杉投资、冰河资产、瑞银证券、上海古曲、果行育德、上海庐雍、上海摩旗、上海谦心、上海慎知、上海胜百、太平洋证券、深圳明达、圆信永丰基金、上海湛盈、西南证券、信达证券、上海矩方、兴合基金、兴业基金、兴证集团、甬兴证券、浙商证券、中天证券、中信建投、国元证券、华安证券	
时间	2023年08月01日-2023年08月31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 副总经理、营销体系负责人 副总经理、研发体系负责人 证券事务代表	段芳 马文 谭敏锋 李昂
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节</p> <p>2023年初，公司基于对宏观形势的研判，规划了经营目标。上半年，AIGC、大语言模型的发布带给行业巨大的机会和新机遇，公司也紧抓历史机遇，力争做到“聚焦、聚力”，以更好的冲刺年度目标。</p> <p>2023年上半年，公司根据战略规划，在创新和夯实方面均有进展，并在经营层面和业务发展方面实施了多项举措。</p> <p>（一）在经营层面，组织结构上的变化</p>	

为了更加专业和聚焦，公司成立了央企事业部，充分把握数字经济、信创替代、79号文等政策机会，聚焦央企和国企的客户经营；成立了政务事业群，强化党政垂线经营，更专业、更有力的推进指名客户的布局；设立了客户成功团队，聚焦提升 COP-V8 平台及产品能力，推动 V8 技术平台及其产品的商业化运营；成立了 AI 创研中心，引领公司利用新一代的人工智能技术加强公司协同运营平台 COP、应用产品及解决方案的智能化服务能力。

同时，在 2023 年初公司薪事力事业部启动独立运营拆分，上半年，该业务收入继续保持较高的增长率，完成了百余个新功能应用完善，一体化人力资源业务覆盖度超过 95%，核心人力应用完备度达到 90%。

（二）业务进展方面

1、在客户经营方面，公司秉承专业布局，创新深耕行业的宗旨，同时信创业务再获突破。公司加强行业深耕，试点数字乡村和数字农业领域。聚集打造优势行业的产品及解决方案，覆盖了专精特新、国资央企、高校、生物医药等行业和领域的个性化需求，形成了可演示、可报价、可交付的专项应用。上半年公司实践供给侧改革，也是希望能够以解决方案的方式，进一步提升销售力，使产品价值显性化，并且大幅提升了交付效率。在行业信创方面，着力加强“一体化平台底座”和“行业/领域协同解决方案”的价值持续提升，覆盖金融、教育及医疗等重点行业；在政务业务方面，聚焦产品和方案的精品化，在一网协同、县域乡村领域取得明显突破；进一步增强生态合作，与华为、中投国信等达成战略合作，共建数字政府生态。

2、在研发方面，夯实已有平台，并积极拥抱 AIGC 新时代，推动 COP 平台 AI 化，提出“AI-COP”新的理念，规划了智能业务助手、低代码平台搭建智能助手、AI 原生应用、协同运营专有模型等产品及服务，目前正在研发进行中。在 COP-V8 方面，推动 V8 商业化营销，形成“平台+应用产品+解决方案”的运营模式，聚焦大型高端客户市场覆盖和中大型客户规模化技术升级，储备优质项目，加速推动转化

率增长。

在 COP-V5 方面，持续加强平台能力，提升高可用、性能、安全及信创环境适配能力，实现了全栈信创、多元协同、数智化文事会等关键特性，强化第三方开源组件的连接性及管控机制。

（三）公司上半年经营成果

2023 年上半年，公司实现营业收入 4.79 亿元，同比增长 13.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,050 万元，同比下降 38.81%；研发支出 1.17 亿元，同比增长 21.01%，研发投入占营业收入 24.49%。

从业务数据看，公司加强客户价值经营，签约金额达百万以上合同客户贡献收入 1.05 亿元，同比增长 21.26%；持续推动行业信创布局，行业信创合同金额 6,696.74 万元，同比增长 98.18%；推动云转型战略，取得云收入 6,096.18 万元，同比增长 47.06%。基于平台能力，从 OA 到 COP，进一步拓展协同运营商业边界，直销收入中 OA（协同办公）收入为 8,078.35 万元，同比增长 14.39%，非 OA（协同业务和协同运营）收入为 24,376.18 万元，同比增长 11.68%。

二、问答环节

1、V8 平台对公司云转型的意义？

公司的 V8 平台经过了近三年的建设，从定位来看，推动实现“主业上云，服务在线”，推动生态模式成熟。积极推动生态化转型，以 COP-V5/V8 为技术平台支撑，加快云端一体化进程，实现专属云、私有云和公有云的应用提升。在商业模式方面，基于平台技术、可视化的低代码平台的应用创新能力和集成连接整合等能力，实现“六大在线”，即客户在线、生态在线、运营在线、定制在线、交付在线、服务在线，以推动公司的生态发展。

2、关于大模型应用，目前的研发进展和上线预期，以及后续的收费模式是否有规划？

公司紧抓协同管理软件新机遇，成立了 AI 创研中心，引领公司利用新一代的人工智能技术，主张“AI-COP”新理念，基于协同运营领域，采用开放的思路进行建设，同时积极与第三方 AI 技术厂商建

	<p>立广泛的合作。</p> <p>3、公司下半年业务开展的规划是怎样的？</p> <p>基于当前外部环境的变化，公司下半年将以围绕精准的客户分层经营来开展业务。聚焦政策导向，充分把握数字经济和信创政策机会，重点选择行业和赛道，来精准定位客户，如在信创方面，核心为央国企信创及行业信创；聚焦行业，加强行业深耕，试点数字乡村和数字农业领域，打造优势行业的产品及解决方案，覆盖专精特新、省属国资、高校、智能制造、装备制造、金融等行业及领域；聚焦热点需求，结合大型集团统一运营平台的升级、信创适配、财务业务共享、智能合同管理等热点需求来定位客户。</p> <p>同时，公司持续加力供给侧改革，全面推进供给侧产品。基于 COP 协同运营平台，形成相对标准化的行业解决方案和高频应用产品，如高校、商业银行、农业版块、智慧县域、智慧交通等行业解决方案，精准对位客户。</p> <p>另外，公司将加大多元化生态布局和发展。立足于传统的经销商，继续加大城市专营伙伴及专属行业伙伴的布局和健康发展，进一步充实完善公司在专业服务体系方面的资源和覆盖能力。同时，基于公司的协同运营平台，构建产品和服务的 ISV 伙伴，加强协同产业生态建设。</p> <p>因此，公司下半年将立足于公司目标，依托布局，通过生态化的客户分层经营，抓住增量市场及快速转化存量市场的机会，更好推进业务发展，实现公司年度目标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 09 月 01 日