

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：2023-009

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	华商基金、大家保险、长盛基金、宏利基金、鹏华基金、海港人寿、前海开源、建信理财、华富基金、中庚基金、华夏基金（北京）、天弘基金（北京）、易方达基金、嘉实基金	
时间	2023年11月01日-2023年11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	董事会秘书 证券事务代表	段芳 李昂
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍环节</p> <p>从公司战略上来说，今年我们更加关注客户的需求，建立围绕以数字经济和数字化转型为核心客户需求，包括一体化数字化办公平台建设、场景应用（合同、项目、资金）、主题应用（三重一大、运营支撑、国资监管），加强行业化经营，推动行业复制，通过对销售的精细化管理等方面，在新客户拓展和老客户复购都取得了一定的成果。公司新老客户占比在前三季度基本保持 1:3 的比例。在信创业务方面，政务信创和行业信创的订单在数量和金额方面，都有不同程度的增长。</p> <p>最后给大家介绍公司 AI 方面的进展，公司 9 月底在苏州召开了第十三届协同管理峰会及用户大会，发布了基于 AIGC 的工作智能助手，公文大模型及一站式 AI 工作站，在会上现场向大家展示这一段时</p>	

间以来我们 AI 的研发成果，也设置了展台请大家体验。接下来，在继续保持投入研发的情况下，完成原型客户验证，打造基于协同的 AI 解决方案。

二、问答环节

问题 1：公司三季度单季亏损较大原因

亏损的原因：1、今年因公司对整体业务需求的预判，年初预计了较高的增长，因此相对在人员和业务方面做了较高的投放，人员仍有一定程度的增加，因此人员相关费用仍有所增加；随着外部环境的变化，公司一直对实际情况进行着调整，截至到目前，人数增幅控制在一定范围。2、公司经销商都主要以中小型客户为主，因此今年分销收入受客户需求影响会比较大。

问题 2、V8 的进展及客户拓展情况

软件行业处在一个大的变革时期，今年在持续加大 V8 的投入，从目前看，产品进入规模化销售后，具备较强的竞争力。今年很多国央企成立了数科公司，用 V8 做 inside，用技术做投资，用技术做行业平台，打开了公司的竞争力和维度，将我们和客户绑定在一起，截至 9.30，经统计，客户在购买 V8 的核心应用中，企业级顶层平台性应用占比 47.3%；复杂业务定制占比 26.3%；OA+定制占比：5%，综合占比：5%，生态占比：15.7%。

问题 3、AI 目前的进展

目前公司整体的 AI 策略如下：

1、全员拥抱 AI：我们开发的 AI 工作台首先由我们自己使用。部分功能也可以提供给企业客户，可快速部署。

2、产品 AI 化：未来我们的规划是整个产品都应具备 AI 的能力，产品的 AI 化就是工作助理、智能的能力相加构成产品的能力。同时，我们也在用户大会发布了 AI 大模型框架，目前，我们在加力冲刺 AI 产品的成熟；

3、投资孵化：我们与多家 AI 技术公司合作，并进行投资与孵化。他们深入细分的领域与我们形成了互补，通过合作、投资、孵化，甚

	<p>至并购，共同推动 AI 技术在协同中的应用。</p> <p>问题 4、公司今年生态的建设情况</p> <p>公司在平台化战略路径下，通过 COP 平台能力持续打造生态伙伴联盟，助力业务融合发展，从市场覆盖到营销通路，从转化模式到产品能力均有拓展；目前，公司构建了五大核心伙伴，包括以协同专营、城市专营为核心的经销商伙伴，以移动、联通、华为等核心的平台战略伙伴，以及 ISV 伙伴、行业领域伙伴和生态新品类伙伴等，通过生态完整度的不断丰富，构建了以平台能力为核心的生态抓手。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 12 月 06 日