

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：2025-003

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	中庚基金、东方财富证券、平安基金、前海开源基金、建信理财子、长城基金、海通研究所、创金合信基金、博道基金、博时基金、创金合信基金、东兴基金、复星保德信人寿保险、富国基金、格林基金、BOCHK Asset Management Limited、红杉中国、红思客资管（北京）、湖南财信产业基金、华富基金、华商基金、Dymon Asia Capital (HK) Limited、建信基金、建信养老金、景顺长城基金、Haitong International Securities Company Limited、凯石基金、泰信基金、银华基金、南银理财、上海复奕投资、上海红象投资、Ikaria Group (HK) Limited、上海宏铭投资、煜德投资、上海混沌道然资管、RAYS Capital Partners Limited、上海坤阳资管、上海名禹资管、上海宁泉资管、Tybourne Capital Management (HK) Limited、上海朴信投资、生命保险资管、南银理财、广银理财、国华人寿保险、平安养老保险、交银康联人寿保险、太平养老保险、中国人寿资管、中融人寿保险、中国民生信托、群益证券投资信托、上海人寿保险、上海峰境私募基金、星鹏联海私募基金、中国工商银行、中信证券、上海仁布投资	
时间	2025年02月01日-2025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 证券事务代表	段芳 李昂
投资者关系活动	一、介绍环节：	

主要内容介绍	<p>（一）基于不断更新的大模型整合与应用进展：作为协同运营管理领域的领军企业，公司积极响应国家战略，提出以“AI 能力服务化、场景智能化、生态协同化”为核心，为客户提供了从统建平台到业务赋能的全链路 agent 解决方案，通过构建可成长、可复用的智能平台，助力客户实现业务流程重构、管理效能提升与决策智能化突破，赋能其高质量发展。</p> <p>（二）客户反馈及需求</p> <p>客户反馈：公司在几个月时间里陆续使用大模型能力做功能验证和业务性能提升测试。对于大型政企客户，其业务复杂，场景多样，基于大模型能力的解决方案仍在不断提升和拓展中，同时需充分考虑客户现有环境、使用习惯和数据安全。此次大模型能力的提升可一定程度提高本地化效率。</p> <p>需求情况：从目前市场调研情况来看，客户在“数智一体化”需求层面有进一步基于大模型能力和 agent 能力的需求，公司也基于客户的需求，迅速构建了以“1+N+M”模式为核心，构建覆盖集团总部与子企业的统建智能化平台，整合 50 余个主流大模型，包括 DeepSeeK、GPT-4、Claude 3 及多模态模型，支持私有化、信创化部署，并具备多 Agent 协同能力。企业可通过统一入口调用智能文档生成、数据分析、交互式 BI 等工具，实现“全员 AI”的战略落地。</p> <p>智能化演进提高了用户体验，优化了商业模式，使需求更加工具化、标准化，共性增强，便于交付和推广。</p> <p>（三）订单增长空间：</p> <p>从客户数量和订单量的角度来看，AI 领域中，大客户订单规模大，他们需要通过 AI 提升业务和管理水平，发挥公司历史优势，利用数据和平台及 AI 能力快速迭代交付需求；中型客户有很多场景式需求，包括超级知识库、智能业务流、自动化等，这些需求既有行业化典型需求，又有个性化需求，不同规模客户的需求特点不同，市场空间会因 AI 需求带来的预算增长而变大。基于</p>
--------	---

	<p>订单的结构及类型，公司将业务领域分为资源管理、业务管理、协同管理三大类，通过协同提高效率，通过运营解决战略执行过程，最后以智能化数据驱动提高组织效能和战略执行精度可控性。面对客户的 AI 新增需求，公司通过强大业务中台能力和 AI 能力形成智能化系统平台，采用平台加端模式，满足客户长尾管理需求。二是与客户紧密共创，基于对行业 know-how 的经验，对客户需求的理解，高效利用新技术解决问题，考虑技术融合性，帮助客户成功，成为客户的管理专家。同时，公司强化研究院职能，开展技术咨询业务促进，投入人力和资源做以客户为导向的咨询体系设计，引领市场发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 03 月 04 日