

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：2025-005

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	国元证券、华福证券、浙商证券、中泰证券、中国国际金融、长江证券、开源证券、信达证券、德邦证券、东方证券、国盛证券、华泰证券、国泰君安证券、西部证券、中邮证券、国金证券、民生证券、华创证券、东方财富证券、广发证券、野村东方国际证券、甬兴证券、财通证券、博时基金、中加基金、国融基金、东兴基金、东方阿尔法基金、同泰基金、汇添富基金、国泰基金、嘉合基金、德若私募基金、百川财富、国弘联合私募、鸿运私募基金、真科私募基金、高信百诺资管、金新投资、上海希扬投资、红年资管、冠达菁华基金、中承东方资管、上海磐耀资管、循远资管、九祥资管、凯恩资本、誉辉资本(北京)、上海拾贝能信、北京鸿道投资、正圆私募基金、上海嘉世私募、尚诚资管、合道资管、绿色发展基金上海、征金资本控股、国君证券资管、招商信诺资管、泰山财险、野村国际、景泰利丰资管、煜德资管、中信期货、原点资产、华曦资本、申银万国证券研究、进门财经科技、果行育德、弘则弥道投资咨询、圆合金融、君义振华、鼎睿资产、Nas Tyx Cap	
时间	2025年04月01日-2025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、总经理 徐石	财务负责人、CFO 孟长安
	高级副总裁 蒋蜀革	

	<p>副总裁                      刘亦然</p> <p>董事会秘书                段芳</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、介绍环节：</p> <p>      公司管理层对 2024 年度、2025 年一季度经营成果及 2025 年度公司战略规划进行了介绍。</p> <p>      2024 年是公司变革升级的关键阶段，公司坚持从协同办公到数智化协同运营平台（AI-COP）的升级路径，保持战略定力与创新韧性，通过 AI 技术重构产品价值，依托信创政策抢占市场高地。尽管短期面临压力，但凭借坚定的产品和技术投入、可持续深耕的客户群和生态伙伴体系，为公司全面发力奠定了坚实的基础。</p> <p>      2024 年公司全年实现营业收入 84,652.58 万元，同比下降 18.97%，主要为政务客户需求减少、大客户项目交付周期延长及经销商业务下滑所致；企业端订单增长 8.7%，签约金额百万以上订单增长 27.2%，政务端订单承压较大，下滑 29.2%。受直销项目毛利率下降、信用减持损失增加等因素影响，归属于上市公司股东的净亏损额为 23,558.73 万元。报告期内，公司加强了技术平台能力及 AI 应用的投入，研发支出为 21,288.47 万元，研发投入占营业收入比例较上年增加 2.48 个百分点，在产品和技术上取得了显著进步，推出了新一代数据智能化运营平台 AI-COP 和以及 3 个大版本产品（A9 领航版、A8 远航版、A6 启航版），对产品体系进行了梳理和优化，并发布了针对大型组织的综合办公解决方案。得益于费用相关的现金支出及支付给职工的现金支出有所节省以及加强了回款管理，公司经营活动产生的现金流净额净流出金额同比 2023 年减少了 1,201.96 万元。公司 2024 年末合同负债余额同比增长 33.92%，公司在手订单的质量有所改善。同时，公司基于效益化增长的战略规划和业务需求，积极应对外部变化，围绕深耕客户价值和提高人员效能，对组织布局和人才策略进行调整，实施了组织集约化和降本增效专项，持续优化人员结构，支</p>

撑了公司实现长期可持续发展。

2025 年第一季度公司营业收入为 10,518.04 万元，同比下降了 42.40%，归属于上市公司股东的净亏损是 6,698.14 万元，一季度经营活动产生的现金流量净额为净流出 10,419.53 万元，较 2024 年一季度有所收窄；销售费用、管理费用和研发费用同比 2024 年第一季度均有不同程度降低，合计减少 2,942.44 万元，公司降本增效和人员优化措施开始显现成效；合同负债余额达到 2,4091.28 万元，较上年末增加了 3,039.87 万元，其持续增加为未来的收入修复提供了保障。

2025 年是公司“八三规划”的破局之年，面对经济周期、技术周期与转型周期的叠加挑战，公司将以“客户经营、效益化增长”为指导思想，加速从产品型向平台型的升级，推动 AI 技术与协同运营的深度融合，夯实核心竞争力，实现高质量、可持续增长。

信创业务方面，面临两大机遇：一是信创深化带来的市场机遇，国产化替代进入深水区；二是 AI 场景爆发，围绕国央企对流程智能化、数据决策、知识治理和管理的需求激增。基于此，公司在 2024 年围绕国央企的核心经营目标，通过产品、人才和战略三位一体的核心能力布局出发，推出了新质计划，深化与国资央企的合作，并取得了一些经营业绩，如扩大国资委一级央企覆盖已达 37 家，已有超过 20 家央企使用核心综合办公平台作为数字化转型底座，并新增了中建、中车、中铁等央企客户，在多个特色应用领域取得成功案例。2025 年公司将聚焦头部客户，实施“新质计划”专项突破，拓展新客户、持续经营老客户，持续打造“信创办公首选品牌”，构建行业优势，并推进不同应用在央企体系内的深化应用，提升头部客户价值。

AI 方面，2024 年公司持续产品、平台与技术的投入，根据公司的客户分层经营和价值经营策略，推出 AI-COP 数智运营基座，以及 A9 领航版、A8 远航版、A6 启航版，并基于公司 AI 产品战

略，投入了 AI Agent 平台及产品的开发，并构建了新一代 AI 智能体产品线 CoMi。CoMi 产品线包含一系列企业应用 Agent，既可作为现有产品的 AI 化助手，又可独立提供创新的 AI 原生应用，大大提升了产品竞争力，丰富了客户的 AI 应用。公司推出的一站式企业 AI 普及服务平台致慧泉，支持私有化部署与信创适配，可提供智能化的 AI 知识库、Agent、API 集成和 AI 原生应用等功能，形成了“大模型+场景”的应用，例如 AI 综合门户、智能文档、智能会议、智能数据分析等，助力企业提质降本增效，降低企业风险。公司投资孵化的 AI 原生应用 iForm，主要应用于问卷调查、信息收集、测评考试、访客管理等场景。其产品架构布局完善，在多模态输入生成结构化表单领域行业领先，并获得相关技术专利，已接入 DeepSeek 优化技术，并得到客户验证，客户已覆盖多行业、多场景。公司将持续深化 AI 技术的融合与创新，以 Agent 技术为核心，升级 AI-COP 平台，推出 AI 政务办公、AI 数智员工、AI 知识管理等场景化解决方案，推动产品全面 AI 化。

海外业务方面，公司积极践行出海战略，2024 年在海外市场实现了多点突破：在香港和中东地区实现本土化突破；与华为携手拓展南部非洲市场，达成互锁合作；同时，与刚果金财政部等非洲部委建立紧密合作关系，实现部委层面的突破；此外，公司打造国际化人才队伍，筑牢人才根基，在国际征程中迈出坚实有力的步伐。公司将依托中资企业出海需求，聚焦东南亚、中东市场，设立海外交付中心，提升海外市场占有率。

## 二、问答环节

Q：公司将如何持续经营并深化与国央企的合作？

A：公司将通过以下几种方式深化与国央企的合作：首先，持续推广并覆盖更多非头部央企下属公司；其次，围绕头部国央企构建行业优势，并扩展到省市属国资和民营企业；第三，在能源、

	<p>建筑、机械制造等领域与核心用户如三桶油、八大建筑央企等保持深入合作；最后，推进不同应用在央企体系内的持续深化应用，例如在南水北调集团推广科研项目管理、内控合规、合同管理等场景。</p> <p>Q: 公司在管理和提高直销、经销渠道的回款效率，特别是在现金流管理上有哪些措施？</p> <p>A: 公司将积极行动，一方面努力提高实施交付效率，加强应收账款管理，强化现金流管理，包括落实应收账款到每个客户及对应人员，并设有激励奖励机制和服务投入；对经销商合作伙伴提供专版产品，以更实惠的价格普及 AI 应用，并增加产品供给以改善现金流。此外，公司与商业经销商保持长期持续的合作关系，同时在大型项目上采取风险评估策略，确保资源使用的合理性。另一方面公司将持续在人工智能产品研发和创新领域做好布局，推动经营质量稳步回升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 05 月 08 日