

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：2026-001

投资者关系活动类别	<div>√ 特定对象调研</div> <div>□ 媒体采访</div> <div>□ 新闻发布会</div> <div>□ 现场参观</div> <div>√ 分析师会议</div> <div>□ 业绩说明会</div> <div>√ 路演活动</div> <div>√ 其他（线上会议、策略会）</div>
参与单位名称	国投证券、浙商证券、东方财富证券、中庚基金、华富基金、华泰柏瑞基金、申万菱信基金、永赢基金、汇丰晋信基金、中银基金、太平洋保险、兴银理财、万家基金、新华基金、华夏基金
时间	2025 年 12 月 01 日-2025 年 12 月 31 日
地点	公司办公楼 M 座、线下路演、线上电话会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 段芳 证券事务代表 赵晨希
投资者关系活动主要内容介绍	<div>一、介绍环节：</div> <div>12 月，公司进入全年冲刺的关键阶段，公司聚焦企业级管理软件市场，持续优化管理策略，坚持以 AI 和信创为核心抓手，持续推进从协同办公向智能协同运营平台（AI-COP）的战略升级。公司以国央企、政府及事业单位为核心客户群，一级央企覆盖率超 30%，业务范围已从传统协同延伸至内控合规、科研管理等深度运营场景。2025 年第二、三季度，公司收入已实现连续两个季度的同比增长，合同负债、应收账款等经营质量指标显著优化，经营活动现金净流出情况改善；公司市场拓展成效显著，前三季度直销签约额创三年同期新高，其中 AI 产品关联合同金额已突破 1 亿元，成为增长新引擎。产品层面，公司坚定贯彻“AII in Agent”战略，推出了 CoMi Agent 平台 2.0 及全系产品新版，将智能能力深度嵌入企业核心业务流程，让 AI 从“演示”走向“交付”，实现办公、业务、运营全场景的 AI 化升级。面向未来，公司将围绕</div>

	<p>“CoMi 2.0+企业业务+云端资源+订阅模式+智能生态”持续布局，抢占协同管理领域的 AI 市场，加大信创市场业务开拓，致力于成为大型组织信创综合办公首选品牌。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q：当前客户在 AI 转型方面的需求主要体现在哪些场景，公司解决方案如何解决其业务痛点？公司未来如何优化商业模式？</p> <p>A：目前客户的 AI 转型需求主要集中在公文处理、会议管理、合同管理及辅助决策等常见业务场景，针对这些需求，公司已推出 30 余个开箱即用的预制智能体，全面提升企业办公效率和智能化办公水平；对于个性化需求，“CoMi Builder”智能体定制平台支持企业按需快速定制个性化、专业化的智能应用。未来公司将继续结合客户需求，发挥公司在流程管理方面的优势，深度嵌入客户业务体系，并探索将功能模块化，以提升可复用性和扩展性，逐步优化商业模式。</p> <p>Q：公司在收入端已连续 2 个季度实现正向增长且直销合同增速良好，那么在成本、费用端及利润方面有何具体规划？</p> <p>A：公司持续聚焦头部客户，推动实施“新质计划”，全面推进政企数智化、信创融合化发展，央国企相关订单增长良好，然而此类业务前期投入较大，对短期利润和毛利率造成了一定影响；在研发环节，公司对 V8 平台的持续投入，加速 V8 平台的成熟与规模化交付，随着项目的积累、平台组件的不断丰富及 AI 辅助工具的应用深化，公司交付效率将持续提升，交付成本将逐步下降。同时，随着对央国企后续的纵深运营与持续获得全生命周期项目，公司毛利率将逐步改善。</p> <p>公司也在不断通过加强项目精细化管理、推动资源方案共享、优化采购体系、推行组织优化与精细化管理等措施，实施严格的全面预算管控，持续挖掘成本优化空间。公司将持续致力于提升</p>
--	--

	整体运营效率，推动利润水平回升。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 1 月 5 日