

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：2023-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议、策略会）
参与单位名称	开源证券、国金证券、富瑞金融集团香港、摩根士丹利、嘉实基金、东方财富证券、中欧基金、海通证券、民生证券、青岛金光紫金投资、东方证券、天风证券、东兴基金、安信证券、兴合基金、华泰证券、财通证券、磐厚动量(上海)资本、宁波圆合金融控股、西藏源乘投资、鸿运私募、东北证券、中泰证券、佳许盈海(上海)私募、兴业基金、中原证券、瑞银证券、中信证券、兴证集团、上海亘曦、弘则弥道(上海)投资、海南进化论私募、上海牛乎资管、博道基金、平安养老保险、华福证券、交银康联资管、西南证券、光大保德信、亚太财产保险、信达证券、中金国际、珠海德若私募、上海摩旗投资、北京涇谷基金、长城财富资管、腾讯控股、中科沃土基金、上海湛盈、全天候私募基金、红杉资本、国元证券、华商基金、深圳明达资管、国联证券、汇丰晋信基金、上海和谐汇一资管、上海慎知、德邦证券、招商银行、上海大朴资管、汇泉基金、普联软件、IGWT Investment、中意资管、上海行知创业投资、中邮人寿保险、果行育德、深圳尚诚、山东嘉信、深圳国弘联合基金、野村东方国际证券、昆仑健康保险、千合资本、广发基金、华安证券、华创证券、招商基金、国华兴益保险资管、光大证券、上海贵源投资、泰山财产保险、工银国际、群益证券投资信托、郑州云杉投资
时间	2023年10月07日-2023年10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	<table border="0"> <tr> <td>财务负责人</td> <td>严洁联</td> </tr> <tr> <td>董事会秘书</td> <td>段芳</td> </tr> <tr> <td>证券事务代表</td> <td>李昂</td> </tr> </table>	财务负责人	严洁联	董事会秘书	段芳	证券事务代表	李昂
财务负责人	严洁联						
董事会秘书	段芳						
证券事务代表	李昂						
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、介绍环节</p> <p>截至三季度，公司积极围绕数字化转型及信创的市场需求开展业务，本年度 1-9 月累计实现营业收入 7.05 亿元，同比增长 9.48%，单季度收入 2.26 亿，同比增长 2.5%；公司持续加大研发投入，投入金额 1.78 亿元，同比增长为 19.9%，研发投入占营业收入比为 25.33%。</p> <p>公司面临诸多不确定性，因此随着整体外部的变化积极调整，公司从年初到现在，聚焦了国资央企、大型客户及其他有购买力的企业、政府及事业单位，一方面夯实老客户的购买需求，包括增购和升级升迁；另一方面也抓住信创、数字化转型的机会，积极推动新客户的拓展和签约。报告期内，直销合同签约稳步推进，随着数字化转型和信创政策的逐步落实，大客户方面，持续推进大型组织包括央企、国资及头部客户订单保持稳定增长，国央企订单占比上升；中型客户层面：正常运行，政务业务较去年年底，今年前两季度有所复苏。行业信创中三大重点行业累计合同数量和累计合同金额连续三年呈增长趋势。</p> <p>从公司战略上来说，今年我们更加聚焦客户的核心需求，建立围绕以数字经济和数字化转型为核心的一体化解决方案：包括一体化数字办公平台建设、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>公司 AI 方面的进展如下：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间以来公</p>						

司 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

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。今年很多中央国企成立了数科公司，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

	<p>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，通过合作等多种手段，共同推动 AI 技术在协同中的应用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 03 日