

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：2024-001

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	德邦证券、中邮证券、德邦基金、光大证券、中国国际金融、国金证券、兴证国际、中银国际证券、东方证券、华安证券、华西证券、郑州智子投资、上海冰河资产、深圳丞毅投资、国投证券股份、华福证券、海通证券、财通证券、上海胜百投资、浙商证券、IGWT 投资、大道兴业投资、创金合信基金、雪石资管、西部证券、长城证券、上海大朴资管、天风证券、东北证券、中信保诚基金、永赢基金、北京城天九、国泰君安证券、首创证券、广发证券、兴合基金、国海富兰克林、东兴基金、建信基金、上海海昊投资、融通基金、和谐汇一资管、上海牛乎、野村证券、汇丰前海证券、建信保险资管、益和源资管、正源信毅资管、Morgan Stanley、上海金犂投资、国信证券、民生证券、郑州云杉投资、方正证券、上海金輿资管、Bright Valley Capital Limited、上研科领、红塔证券
时间	2023 年 12 月 01 日-2023 年 12 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	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	一、介绍环节： 公司年度计划保持不变，业务进展正常。第四季度订单签署、实施交付、验收确权和回款进展顺利。 从需求端来看，今年客户的需求趋势由原来单一的 OA 项目采购到现在全企业协同的一体化办公平台，并打造跨部门和跨职能的系统能力，在这种情况下给公司带来的不仅是客单价的提升，

更重要的是客户的复购对未来的收入的增长提供了支撑。这类客户需求主要由公司推出的 V8 平台来满足，V8 项目作为公司新的技术支撑，经过三年的发展，已于今年 4 月份进入商业化运营，V8 的技术属性包括统一的数据中台、业务中台、组织模型权限体系、低代码能力以及集成平台等，这些核心优势使其能够支撑大型组织的数字化转型需求，能够与目前数字化转型的相关政策共振，对直销业务的产出做出增量贡献。

信创方面，行业信创的订单的占比有了进一步提升，未来在行业信创方面，业务需求的深度和广度会进一步提升，公司也会在信创产品端进行不断的迭代和升级。

经销方面，相对于上半年，公司分销业务在下半年进行了调整，优化业务设计，提出多样化的发展的策略。核心策略主要是：一是多样化的投放产品，例如公司新研发的产品包括数字档案管理系统，国资监管系统等。二是多样化的支持策略，包括在市场区隔，商机支持、能力培训、团队建设等方面。三是多样化的伙伴类别，除了传统的伙伴，公司近几年着重发展新的适应产业发展的多维度的生态伙伴，重点包括华为、运营商及领域级的 ISV。

AI 层面：从场景来看，OA 作为企业办公入口，对于 AI 的结合非常紧密，明年公司寻求 AI 产品的场景的闭环落地，希望能够完成 AI 的探索性收入。在 AI 产品设计上分了三个大的部分，包括 AI 智能工作助手，还有 AI-Native 和 AI-Brain。

从产品进度来看，AI-Native 主要在数字员工及场景端的应用，AI 智能工作助手更侧重基于 V5&V8 平台的智能化，AI-Brain 则更侧重私有化部署的模型垂直场景的数据服务能力。

二、问答环节

问题 1、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%。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 01 月 09 日