

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：2024-007

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	光大保德信、中信保诚基金、国元证券、华西证券、浙商证券、中国国际金融、国泰君安、海通证券、信达证券、创金合信基金、德邦证券、东方证券、国盛证券、招商证券、中邮证券、国金证券、太平基金、如山汇金资本、中旭嘉润（北京）投资基金、（广州）玄元投资、上海长见投资、开源证券、青岛金光紫金创投、民生证券、中集储能、智子投资、圆合金融、粤佛私募基金（武汉）	
时间	2024年09月01日-2024年09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	董事长兼总经理 徐石	董事、副总经理兼财务负责人 严洁联
	董事会秘书 段芳	副总裁兼营销体系总经理 陆光宇
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍环节： 2024年~2026年为公司第八个三年规划，公司提出了明确的变革的方向、策略和路径。今年是“八三规划”的开局之年，公司正处于变革升级的重要阶段，尽管面临外部市场变化带来的挑战与困难，公司坚定地执行战略转型和变革升级，从单一的产品型向平台及解方案转型升级。公司近三年加大研发投入已累计超过了7个亿，持续提升协同管理运营平台和产品的核心竞争力，为未来的发展提供坚实的基础。同时，公司积极调整组织架构，	

优化营销布局，推动组织集约化，优化人才结构，实施降本增效专项。面对市场的变化，公司以平台+解决方案+精品化产品+智能化为抓手，聚焦国央企和中大型客户，聚焦细分景气度高的行业市场，紧抓信创政策的产业机会，按照“客户化经营，效益化增长”的经营宗旨，努力达成全年经营目标。

中国管理软件行业潜力巨大，正在逐步从单一产品销售模式转变为融合解决方案和服务的模式。2024年上半年企业端订单保持增长，新客户数量同比增长约16%，金额同比增长约9%，行业信创项目订单增长约14%，签约金额达百万以上的客户贡献收入同比增长约19%。由于部分大项目因在实施交付及验收等时间周期上有所加长，导致公司收入同比有所减少，同时因政务市场、部分经销合作伙伴受下游需求的影响，导致相关业务收入有所下降，2024年上半年公司业绩未达预期，营业收入较去年同期下降16.01%。公司较大的研发投入期已结束，研发投入较去年同期有所收窄，其增速下降20%。

在经营方面，公司推动客户分层经营和价值经营策略，以行业深耕作为公司重要的经营的基石。公司统一了智能一体化的技术平台AICOP，基于各产品定位统筹并长期发展V5、V8技术平台，融合AI应用开发工具链和AI能力，成为数智协同运营的基座平台，并优化了公司的产品体系，助力客户数智化转型与智能化管理。优化后的产品体系包含AICOP A9-领航版，服务于大型、集团型组织和一二级央企、省属国资、民营龙头企业，助力建立一体化、信创化、智能化协同运营平台；AICOP A8-远航版将服务于中大型组织，重点打造智能化产品和精品化方案，提升应用价值和用户体验；AICOP A6-启航版服务于中小型企业以及商业伙伴，以及服务于大型政府组织的智慧政务平台、应用及解决方案AICOP G9。

在战略合作方面，公司与华为、百度、钉钉等在技术、产品及AI等方面进行深度技术融合和战略布局。同时，公司积极探索

	<p>海外市场机会，加大海外业务布局。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q: 上半年公司大客户业务增长较快的原因</p> <p>A: 上半年，公司坚持平台化的产品发展战略，基于各产品定位统筹并长期发展 V5、V8 技术平台，融合 AI 应用开发工具链和 AI 能力，成为数智协同运营的基座平台。其中 COP-V8 为公司创新研发全新一代协同管理技术平台，结合云原生、微服务架构等主流技术，满足中大型及集团型企业的数字化转型需求。公司推行客户分层经营和价值经营策略，优化了公司的产品体系。以客户需求为中心，持续提升平台技术领先性、稳定性、安全性、运维效率等，持续提升应用产品的价值创造、用户体验、智能化能力等。面向央国企和集团型客户，围绕当前信创建设和集团管控等核心需求，推出央国企一体化平台统建方案国有资产运营、内控合规、投资项目管理、流程运营中心等满足国央企客户特定需求及未来发展方向的解决方案。</p> <p>Q: 公司上半年降本增效怎么开展的？后续打算如何控制费用？</p> <p>A: 上半年，公司积极进行业务变革，增强内部管理，推行降本增效专项，在费用端，占比较高的销售费用增速降低 32.17%，研发费用增速下降 20%；公司较大的研发投入期已结束，研发支出 11,755.34 万元，研发投入与上年同期基本持平，技术平台目前处于发展期，逐步进入可规模化销售和交付阶段。公司上半年完成了业务组织模式升级，为公司长期的客户经营与业务发展建立了更具客户价值、更有利于增长和更可持续的业务组织体系。在研发投入方面，公司一直处于行业较高水平，上半年调整了研发组织架构和资源配置，同时保持了研发的投入强度，确保新品在下半年的按期上市。公司将继续优化人才结构和干部管理、控制成本及运营费用，加强采购管理，控制费用开支，推动公司长远、健康发展。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2024 年 10 月 09 日
----	------------------