

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" 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	融通基金、中金公司、光大证券、广发证券、国泰海通证券、中信资管、中加基金、上银基金
时间	2026年01月01日-2026年01月31日
地点	公司办公楼、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	<p>一、介绍环节：</p> <p>2025年，公司持续聚焦协同运营管理领域，坚持以“产品到平台及生态模式”的战略，核心业务围绕“AI+信创”双主线展开，一方面紧抓行业信创发展机遇，聚焦政务和国央企客户信创需求，完成核心产品的信创适配与落地；另一方面以AI技术赋能业务升级，以构建企业协同运营大脑为战略目标，推出了CoMi Agent平台产品及其升级产品，实现产品迭代与场景深化。</p> <p>公司已从传统办公软件供应商转型为以数据和AI驱动的组织协同运营管理软件和服务供应商，致力于为客户提供智慧协同办公软件产品和数智运营管理解决方案，成为组织数字化和智能化转型的重要支撑和使能者。公司将持续强化前瞻布局，把握政策导向，捕捉客户需求，紧抓机遇，增强公司AI产品平台竞争力，推动产品全面AI化，深耕国央企市场，推动穿透式监管等需求场景与AI融合，实现全产品线AI赋能，深化核心场景智能化应用，扩大市场覆盖广度与深度。</p>

## 二、问答环节

Q：经过一段时间的发展，客户对于 AI 产品的需求有哪些变化吗？

A：公司客户群体的需求更趋聚焦、务实且深度化，从初期对 AI 产品政策驱动下的尝试和探索，全面转向基于实际业务场景的价值落地与深度应用。客户需求从“是否拥有 AI 功能”升级为“AI 能否解决实际痛点”的价值考量，不再满足于简单的对话等功能，而是聚焦合同管理、科研项目管控、内控管理、穿透式监管等核心业务场景，关注 AI 在提升数据准确性、降低合规风险、优化工作流程等方面的实际效果，希望 AI 能贴合具体岗位的工作逻辑提供专属服务，整体需求呈现出“价值导向、合规优先、融合适配”的特征。

Q：AI 产品的定价策略是否已实现完全标准化？

A：公司定价采用双轨制，结合订阅式与买断式两种模式。公司整体推动客户向订阅式转型，以适应快速的产品升级迭代，但因客户原有软件多为私有化部署，难以全面实现订阅制，故保留双轨并行。

Q：公司在优化项目交付效率、降低交付成本方面有何规划和举措？

A：公司成本端压力主要来自于实施交付成本，公司已围绕央国企和政务客户构建和完善交付能力体系升级，包括实施方法论、工具链及人才能力构建，逐步形成可复制的实施方法论和完善的工具迭代体系，并打造优秀高效的实施团队。随着平台组件的丰富和交付模式的成熟，交付效率将持续提升。同时，公司打造全新的智能应用交付模式，利用 AI 辅助工具提升业务设计、迁移和测试能力，进一步提升交付效率。

	<p>Q: 业绩预告显示公司 2025 年订单持续增长，AI 产品关联合同金额达 2 亿元，请问公司将如何延续增长势头？</p> <p>A: 2025 年公司企业端和政务端客户合同签约金额同比增长，经营现金流净流出状况明显改善，整体发展趋势向好。当前净利润仍处亏损区间，主要是国央企、政务类项目需求复杂，交付周期较长，带来阶段性成本增加。未来公司将持续聚焦国央企数字化转型需求，深耕信创替代和穿透式监管等核心应用，优化项目交付效率，推动 AI 产品规模化落地，以 AI 赋能更多的客户场景，多措并举推动公司业绩正向发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 2 月 3 日