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：2026-003

投资者关系活动类别	√特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　□业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动 □现场参观　□其他（线上会议、策略会）
参与单位名称	紫时基金、财达证券、中港融鑫资产、紫微星石基金、挚盟资本、中投万方、开源证券、华夏基金
时间	2026 年 02 月 01 日-2026 年 02 月 28 日
地点	公司办公楼
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	一、介绍环节： 公司当前处于全面 AI 赋能转型升级的关键阶段，虽然 2025 年仍为亏损，但通过深耕国央企、政务及重点行业，实现了营业收入和签约合同金额的正增长，2025 年第二、三、四季度单季同比均实现增长，其中第四季度增速显著；经营发展呈现收入修复增长、客户结构变化、现金流持续改善的态势，收入质量和经营韧性提升。 2025 年，公司以 AI+信创为双核心抓手，一方面把握行业信创大窗口期，在国央企和政务客户中构建竞争优势，持续获取稳定合同与收入，国央企订单同比增长约 13%，政务订单同比增超 30%，业务范围已升级为综合办公+运营管理的协同管理软件体系，覆盖办公、风控、科研项目、合同、投资、人力等多模块，形成全场景数字化服务能力；另一方面推动全线产品及解决方案智能化升级，坚定聚焦 AI 战略，扩充 AI 团队，加大 AI 相关产品研发投入，年内完成 AI 产品 CoMi Agent 平台 1.0 版本的发布和 2.0

	版本的迭代升级，AI 应用实现从基础功能向业务场景深度融合的迈进。 二、问答环节 Q：随着公司客户结构的变化，项目交付周期发生了哪些变化？ A：公司持续深耕国央企、政务及重点行业，积极推动协同办公和运营管理智能化升级，国央企及政务客户占比提高、百万级以上签约合同增长，客户个性化需求差异、场景复杂化，平均交付周期较此前有所延长，部分超大型复杂项目交付周期或需更长。 Q：公司 2025 年业务取得进展的原因有哪些？ A：主要是三方面因素叠加的结果。一是政策端，随着“人工智能+”行动、信创等政策深入推进，市场需求持续释放；二是产品端，公司持续深挖客户需求，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，同时推进 AI 与全业务场景的融合，加大 AI 相关产品的研发投入力度；三是市场端，公司在做深老客户的各类场景拓展的同时，纵向拓展客户范围，挖掘新增量。 Q：2025 年利润改善的原因是什么？ A：主要是收入增长与降本增效的双轮驱动。在收入端，公司将持续强化 AI+信创双擎驱动，聚焦党政军、央国企及金融/教育/医疗等重点行业，进一步覆盖中大型政企客户数字化转型需求；成本端则重点优化实施交付成本，包括提升组件与模块复用率、沉淀标准化交付方法论、应用交付 Agent 等方式；在费用端，公司仍将持续加强费用管控与成本优化，通过全面预算管控、项目全周期管理、优化组织架构等多措并举提质增效。
附件清单（如有）	无

日期	2026 年 3 月 5 日