

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：2026-005

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 checked="" 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	西部证券、中金公司、华福证券、信达证券、中银基金、开源证券、博时基金、国泰海通证券、南华基金、方正证券、中泰证券、华创证券、中邮证券、中信期货、昆仑健康保险、匀升投资、麻王投资集团、伊诺尔集团、度势投资、尚诚资管、Decent Capital、IGWT Investment、荷荷(北京)私募基金、八零后资管、德若私募基金、朴信投资、循远资管、正圆私募基金、江岳私募基金、益和源资管、誉辉资本、高信百诺投资、上海汇正研究所、君阳私募基金、鸿运私募基金、AceCamp International Limited、鲲鹏恒隆投资、尚颀投资、行知创业投资、合众资管、合道资管	
时间	2026年04月01日-2026年04月30日	
地点	公司办公楼、线上电话会、业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	财务负责人 孟长安	董事、研发负责人 彭璐
	副总经理、营销负责人 刘亦然	董事会秘书 段芳
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍环节： 公司管理层对2025年度和2026年一季度经营成果进行了介绍。 2025年公司持续技术创新升级，深化AI技术应用，在业务发展中持续突破，以“智能运营中枢”为核心定位，实现从传统协同办公软件提供商向协同运营AI企业的战略跃迁，持续加大	

AI 研发投入、优化组织能力、提升经营质量。

2025 年公司实现营业收入 9.03 亿元，同比增长 6.69%，扭转了 2024 年的下滑态势；同时，通过实施全面预算管控、优化组织架构等多项举措，有效控制期间费用，实现归属于母公司所有者的净利润-23,183.92 万元，同比减亏 374.82 万元。公司加强对经营性现金流及收入质量的管理，经营活动产生的现金流量净额同比大幅改善，少流出 7,842.24 万元，合同负债与上年同期期末相比增长 30.36%，应收账款余额与上年同期期末相比下降 15.22%，签约合同金额同比增长 14.6%，其中签约合同金额达百万以上的订单金额同比增长 23.1%。

2026 年第一季度公司实现营业收入 1.29 亿元，同比增长 22.21%，归属于母公司所有者的净利润-6,499.09 万元，同比减亏约 200 万元，研发投入同比增长 10.12%，合同负债和应收账款仍在持续改善。

公司已经构建起信创与 AI 深度融合的核心竞争力，信创业务覆盖了政企客户的基础应用需求，AI 能力提升技术领先性，提供了更多场景和应用的價值空间，形成“信创获客—数据积累—AI 赋能—价值提升—客户粘性”的正向飞轮，2025 年信创合同金额同比增长 42%，AI 关联合同订单金额达 20,671.62 万元，公司在信创与 AI 双核心赛道中均有显著进展，不断向效益化经营跃迁。从产品来看，2025 年公司面向大型/超大型企业的 V8 底座 A9 系列产品收入同比增长 326.09%，服务头部客户能力显著增强；G6 政务系列产品收入同比增长 26.48%，政务市场需求持续恢复；面向大中型客户的 A8 系列产品收入小幅下降 4.18%，处于产品升级与交付优化过渡期；面向中小型客户的 A6 系列产品收入同比增长 24.15%。

在技术和产品层面，公司正通过产品研发、联合共创、融合开发、加速 AI 投资等方式，积极构建智能运营中枢，形成面向未来的统一平台和产品战略。2025 年，公司构建云原生+AI 原生平

台双轮驱动体系实现战略升级，形成“平台底座+业务场景+智能引擎”三层架构，完成 AI 智能体产品 CoMi Agent 平台 1.0 版本的发布和 2.0 版本的迭代升级，在 2025 年第三季度初推出智能问数 GBI 和智能文事会套件，随后在第四季度推出 CoMi APP 和“低代码+Agent”双模驱动机制，完成智能应用新引擎的落地实践，推动 AI 能力深度嵌入协同运营的多样化场景，不断增强 AI 应用的行业/领域的适配能力与规模化推广能力，实现从单点创新向体系化解决方案输出的转型升级。

在市场与营销层面，公司紧抓 AI 技术应用和信创政策落地和契机，深化客户分层覆盖策略，着力巩固在央国企、金融、教育、医疗及制造等重点行业数字化协同运营核心领域的市场领先优势。2025 年，公司央国企客户合同金额同比增长 13.6%，新增航发集团、中海油等战略客户；政务业务紧扣数字政府建设智能化、信创化发展核心需求，政务直销合同同比增长 35%。

二、问答环节

Q：公司 AI 产品能力针对不同客群有哪些差异化布局？

A：公司 AI 产品能力针对不同规模客群实施差异化布局，面向超大型与大型企业重点围绕 AI 赋能穿透式监管、集团管控、合规风控、合同及投资管理等高价值场景，满足大型集团与央国企的复杂管控需求；面向大中型企业以 CAP+智能体双模定制为核心，提供智能合同、智能公文、智能门户、智能问数等开箱即用的 AI 应用，支撑流程自动化与运营数据洞察，全方位提升智能化与数字化水平；面向中小企业侧重轻量化、标准化的 AI 协同办公能力，聚焦基础审批、信息协同与数据汇总等高频场景，降低智能化应用门槛；面向政务客户则围绕智能公文、AI 写作纪要、智能问办、综合执法、政策服务等打造专属 AI 智能体，深度适配一网通办、一网通管等政务数字化要求。

	<p>Q: 政企客户对 AI 的核心需求是什么, 实际应用过程中降本增效的效果如何?</p> <p>A: 政企客户当前的核心需求并非单纯降本, 而是涵盖响应穿透式监管政策要求、盘活已投入的 AI 算力资源、实现合规诉求与管理效能升级等多方面考量, 需求具备强持续性与政策刚性。目前公司 AI 主要赋能合同管理、资产管理、合规、科研项目管理、政务问办、综合执法等高价值场景, 可显著提升流程效率与决策准确性。在央国企场景中, AI 可实现全级次穿透监管、自动合规校验、合同智能审查、数据智能问数等能力, 大幅降低人工复核工作量, 提升管理精度与风险防控能力。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 7 日