

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：2026-008

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	天风证券、银华基金、泓德基金、博时基金、融通基金、招商信诺、天弘基金、新华基金、东海基金、中信证券资管、长城基金、圆信永丰基金、诺安基金、华安基金、南方基金、景顺长城基金、理成资产、招商基金、银河基金、中银基金、海富通基金、中金公司、开源证券、圆石投资、博普资产、上银基金、国投证券、广发基金、东吴基金、中泰证券、中邮证券、East Top Cap、匀升投资、伊诺尔集团、中天汇富基金、华福证券、汇正财经、鸿道投资、合众资产、渝汇投资、尚颀投资、高信百诺投资、原点资产、磐耀资产、山东嘉信私募基金、昆仑健康保险、光大保德信基金、路博迈集团、博润银泰投资、方正证券、正圆私募基金、凯丰投资、中金资管
时间	2026 年 08 月 01 日-2026 年 08 月 31 日
地点	公司办公楼、线上电话会、策略会、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 助理总裁、FDE 负责人 孙亮 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、介绍环节主要内容： 2026 年，公司基于深耕组织管理领域多年的深厚积淀，以智

	能协同运营中枢为核心定位，将战略从“组织协同运营”升级为“组织 AI 落地”。随着组织 AI 应用深化，基于在央国企集团化管控、穿透式监管、信创替代等场景中积累的 Know-How，公司产品体系从标准化产品及平台向场景化智能解决方案与持续运营服务升级，客户应用场景持续拓宽，打开长期增长空间。 2026 年上半年，公司实现营业收入 36,647.91 万元，同比增长 8.47%，利润端实现减亏；公司加大关键技术底座和 AI 应用的研发投入，研发费用 9,618.64 万元，同比小幅增长 2.70%，研发投入占营业收入的比例为 26.25%，属同行业较高水平；合同负债与上年同期期末相比增长 12.67%，应收账款与上年同期期末相比下降 13.58%。上半年，公司新增直销合同金额同比增长 35.4%，其中，签约合同金额达百万以上的订单金额同比增长 69.1%，信创产品合同金额同比增长 44%；签约的 AI 关联合同金额为 17,502.67 万元。 公司围绕组织 AI 落地战略，加速 AI 技术与产品和客户场景的深度融合。在企业客户侧，公司围绕穿透式监管要求，形成以统一平台为基础、覆盖公文流转、会议管理、事务督办及合同、资产、内控等关键管控环节的解决方案体系，构建数据穿透分析、指标模型与可视化监管能力，支撑集团客户实现全级次、全要素的穿透式管控。在政务领域，公司依托智能机关课题研究，发布问办通产品，并将 AI 能力嵌入门户、公文、会议等流程，以问办通作为统一智能入口，实现对传统政务流程的智能化重塑；同时，公司聚焦智能原生场景深度孵化，组建创新中心持续孵化高价值原生智能场景。 在技术和产品方面，公司完成 AI 智能体平台（CoMi）2.1 版本发布，进一步丰富预置协同应用智能体，并结合 Skills、MCP、记忆管理等打造数字分身、业务专家，进一步提升智能体的执行效果；打造智能文会事、智能合同管理、智能应用入口三大 AI 核心场景，新签合同同比均显著增长。
--	--

	在市场和营销方面，公司实施高价值客群经营与 AI 场景化落地双轮驱动，持续聚焦央国企数字化转型需求，在多家集团型客户体系实现持续突破，并推进头部 500 家老客户定向经营，并通过 FDE（前端部署工程师）模式嵌入客户现场，形成端到端交付与持续运营的高价值服务闭环，推动客户增购与长期合作，老客户升级与增购合计贡献超合同增量的 80%，公司客户全生命周期价值经营成效进一步显现。此外，公司 AI 售前团队已形成规模化的市场触达网络，并持续推进营销体系 AI 变革，成功构建 AI 全域获客引擎。 在服务方面，脱胎于长期的客户现场服务实践经验，公司创新的通过 FDE（前端部署工程师）模式深入客户现场，以“AI 技术+行业业务+价值交付”三位一体的团队形态，开展需求共创、方案设计、场景验证与持续运营，将 AI 能力从可展示推向可落地、可运营、可复制。 二、主要问答： Q：公司 FDE 模式的核心竞争优势是什么？ A：公司在 FDE 模式上最核心的优势是深刻理解政企客户的实际业务场景，能够精准把握国资央企在安全、权限以及合规管控等方面的特殊要求。相比之下，仅输出技术平台，若缺乏对客户内部业务流程的深刻理解，项目往往只能实现简单的功能演示，难以进行实质性落地，甚至可能出现因权限设计或合规考虑不周，导致功能频繁返工的情况。公司深入到客户现场，和客户共研业务分析，搭建适配企业的 AI 技术框架，挖掘真实可落地的业务场景，能够确保 AI 能力真正嵌入组织业务流程、产生实效。同时，FDE 模式对于公司而言并非全新模式，依托过往服务国央企、政府客户的深厚积累，公司沉淀了大量既懂平台技术，又熟悉组织权责、非结构化数据处理、流程制度自动化的复合型人才，通过与客户现场共研共创的模式，在公文、合同、内控合规等场景形
--	--

	成了深厚的竞争壁垒。 Q: 目前 AI 已进入企业渗透阶段，不同类型客户 AI 渗透节奏如何？ A: 不同类型客户的 AI 渗透节奏分化比较明显。政府客户落地速度最快，其核心业务与协同类业务高度匹配，同时建设的算力也需要真实智能化业务场景来消耗，落地偏向务实；国央企客户可以分为两类需求，一类是以穿透式监管为代表的传统业务叠加 AI 能力的场景，覆盖智能合同、智能文书、智能党建、科研项目管理、内控合规等，这类刚需场景下项目的可渗透率较高，而另一类是科技创新类的增量需求，这类需求受企业自身创新预算影响，需求波动较大；民营企业客户预算较为审慎，整体渗透进度相对较慢，很多客户会先选择试点体验，这部分市场还需要持续培育。 Q: 公司的 AI 产品定位与市场上的个人级 AI 工具有何不同？ A: 公司的核心定位是组织级 AI 工具，与个人级 AI 工具有本质区别。个人级 AI 工具专注于服务个体用户、提升个人办公效率，而公司的 AI 产品服务于整个组织，解决企业内部人机协同、权限管控、流程治理和合规追溯等深层问题，关注的是“如何按制度、按权限、可追溯的把事做对”。当 AI 应用从个人单点走向组织级部署时，流程、数据与权责的闭环治理将成为智能体高效运转的必经基础设施，而公司在央国企集团化管控、穿透式监管、信创替代等场景中积累的 Know-How，正是公司的核心壁垒所在。
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 2 日