## 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: 2024-003

	□特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活动	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□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	开源证券、德邦证券、国 罗德基金、融通基金、汇	君资管、人保资管、天弘基金、交银施  添富基金
时间	2024年02月01日-2024年02月29日	
地点	公司办公楼M座及线上电话会	
上市公司接待人	董事会秘书	段芳
员姓名	证券事务代表	李昂
投资者关系活动	一、介绍环节:	
主要内容介绍	内容介绍 公司于 2 月 27 日披露的业绩快报,报告期内,公司实现营业总收入 109,148.72 万元,同比增长 5.72%; 报告期内,公司全年合同签约金额同比增长超 20%,签约数量同比增长约 15%,其中新客户合同签约金额同比增长超 28%,老客户合同签约金额同比增长超 16%。头部客户市场占有率提升较	
	快, 其中央企合同签约金额增长超 35%, 百万级以上合同签约金	
	额增长超48%,信创合同签约金额增长超64%,其中行业信创合同	
	签约金额增长超 95%。	
	2024年,公司聚焦客	F户化经营,调整组织架构,成立中端事
	业部,聚焦中型、中小型客户群体,以COP-V5精品化为核心,实	
	现中端客户市场的规模覆盖;成立高端事业部,聚焦大型、集团	
	   型客户,精准发力,构建	ISV 生态和"inside"模式,专业化经

营实现高端客户、行业和领域市场的覆盖;成立央企业务单元, 战略加强国央企客户的价值化持续经营;效益化经营政务事业部, 聚焦发力产品和解决方案,加快推动公司化发展。

## 二、问答环节:

2023年度影响经营业绩的主要因素为:

一是客户需求的变化及复杂度的提升,导致项目交付周期的提升,其中尤以中大型和超大型客户的需求进一步复杂为主要原因;同时基于公司的战略部署,新一代协同运营平台(COP-V8)自 2023年5月商业化运营以来,合同签约金额报告期内超 9000万元,签约了包括长江电力、北汽集团以及深圳证券交易所等客户,同时也因超大客户的基于云原生技术的需求导致项目整体周期变长;

报告期内,基于对行业及公司未来发展的信心,公司持续加 大对研发和营销网络布局的投入,员工规模及薪酬费用增长,保 持了公司在产品、人才和市场的竞争力。

附件清单(如有)

|无

日期

2024年03月04日