

会议助理 1:

都出来了。

致远互联董事会秘书段芳:

尊敬的各位投资者、分析师朋友们，大家下午好，我是致远互联的董事会秘书段芳，感谢大家百忙中参加今天的业绩说明会。那我们本 2026 年的中报，已经在昨天晚上报网披露了。那我代表公司的管理层对各位的长期信任表示诚挚的感谢。那 2026 年的上半年，也是公司战略转型的一个关键的时间，因为整个这 2026 年，AI 带给我们的变化其实是非常大的。那大家知道，其实我们历史上在 AI 技术变革的推动下，已经发生了几次这个战略的一个包括定位整个的一个升级和方向性的一个探索。

那在 2026 年，我们公司的这个在 AI 的推动下，战略定位是进一步升级为一个组织 AI 的平台。因为之前我们是做软件做组织管理，那在我们原来积累的这个组织管理的基础上，然后围绕着我们的护城河，我们现在变成了一家组织 AI 落地的这样的一家公司。那公司还是坚定地推动了这个战略的一个升级，包括之前跟大家路演的时候也说过一些变化。那今天，我们也是邀请到了公司的相关的负责人，公司的管理层和高管来给大家亲自来给大家去把整个我们上半年的这个情况进行一个汇报。

从整个半年报的经营结果来看，公司整体的经营质量是持续提升的。那相信大家也都看到了，那整个在收入端，我们是实现了一个正增长，亏损是在收窄的，费用也是显著优化，合同负债的增长，应收账款也是在同比也是有一个优化，质量也在提升。同时，我们 AI 商业化的一个变现的一个路径也是在加快的，AI 官员合同的金额是超过了一点七五亿。这些其实我们在中报中都有提到，包括在订单端的一些变化呀，然后还有老客户、新客户以及我们的新的产品上的一些变化，在中报中都有一些体现。

那今天，我们的管理层也会为大家带来整个的不同的，包括在营销、研发还有 F B E 整个的一些分情况的一个进展。那今天参会的公司管理层包括公司的财务负责人孟长安孟总，研发负责人彭璐彭总，营销负责人刘亦然刘总，还有公司的。FDE 的负责人孙亮孙总，孙亮孙总其实原来是给大家也做过这个业绩说明会的一个路演，但是当时孙总这个身份是有名叫 CallMe 的这个 CallMe Family 这个 AI 产品的负责人。那这也是今天他之所以来到这儿给大家介绍他的一个新的负责的一个业务，就是 FDE 的一些变化。

大家有什么问题，我们可以在会后可以再讨论，再沟通。今天的整个这个环节，就是由我们这几位高管共同给大家带来一个进展以及下半年的一些计划。那接下来我们首先有请孟长安孟总给大家来解读公司 2026 年上半年的一个财务数据。孟总有请。好。

致远互联财务负责人孟长安:

各位投资的朋友大家好，感谢大家参加致远互联 2026 年上半年的业绩说明会。下面，我从财务角度汇报一下公司上半年的经营结果，主要的变化以及下一阶段的改善重点。我们既会客观地看待已经出现的积极变化，也会坦诚地说明当前仍然存在的压力。就 2026 年上半年的核心财务指标而言，我们的营收在恢复增长，但是毛利率同比有所下降。2026 年上半年公司实现营收 3 亿 6647.91 万元，同比增长 8.47%，增加了 2861.1 万元。收入恢复增长主要是得益于公司持续推进我们的重点客户经营，央国企以及企业直销业务在保持增长，部分政务业务的实施交付进度也在改善。

同时在信创、AI 相关需求和生态合作方面，也为我们带来了很多新增的合同。需要说明的是，收入增长向收入毛利以及现金流的转化，还需要取决于后续的交付、验收以及回款的进度。毛利率方面，2026 年上半年公司整体的毛利率是 58.90%，58.90%，同比略有下降，1.75 个百分点。主要原因是我们的客户结构继续向央国企和大型的组织迁移，中大型的项目的复杂度和个性化的需求以及交付难度相对较高，所以收入结构的变化会带动整个交付成本增幅高于了收入增幅。

上半年，公司营业成本同比增长 13.31%，快于了营业收入的增速。所以下一阶段我们还将进一步强化项目的报价、需求边界以及实施交付和合同变更的管理，从源头去改善我们的项目毛利。从主营业务收入的销售模式来看，2026 年上半年我们的直销收入是 3 亿 1230.51 万元，同比增长 10.26%，增加了 2904.81 万元。经销收入 5383.41 万元，同比基本持平。直销业务，是上半年收入增长的主要来源。经销收入占整个主营业务收入的比重，相比去年同期略有下降。

公司将继续提升整个优质伙伴的覆盖和伙伴经营的质量，推动我们的直销和生态业务形成更有效的协同。费用方面，2026 年上半年公司销售费用、管理费用和研发费用合计 3 亿 4102.27 万元，同比下降 4.36%，期间费用率从上年同期的 105.54% 下降到 93.05%，所以费用效率是有所改善的。同时，销售费用 1 亿 9557.32 万元，同比下降 11.58%，销售费用率下降了 12.10 个百分点。主要是我们在组织人员的优化上面节省了销售人员的成本。同时，在招待交通这些费用预算管控上面也做得更好了。

管理费用方面，是 4926.31 万元，同比增长 18.06%。这个主要是组织优化产生的一次性的离职补偿，以及我们的股份支付费用的增加造成的。研发费用 9618.64 万元，同比增长 2.7%。研发费用率还是相比去年同期有所下降，下降了 1.47 个百分点。公司整体的研发投入都是全部费用化，没有进行资本化。重点，我们还是在 V8 平台的成熟和稳定性上面加大投入，同时在信创的适配和 AI Agent 以及场景化的解决方案上面，也在加大我们的研发投入。后续，我们会更加重视研发投入和客户价值、合同转化以及交付效率以及商业产出的匹配。

受收入增长的带动，上半年公司整体的毛利额同比增加了 1092.21 万元，同时上面提到期间费用同比减少了 1550.43 万元，两项因素共同推动了公司的归母净亏损额同比收窄了 2284.29 万元。扣非后的归母净亏损额同比收窄了 1650.94 万元。总体来看，公司上半年的经营结果较去年同期有所改善，但是当前的费用规模仍然高于我们的毛利额，所以公司尚未实现盈利。减亏和提升经营效率仍然是我们下一阶段的很重要的任务。从资产负债表和营运资金的情况来看，截至报告期末，公司的应收账款账面余额是 3 亿 0956.54 万元，较 2025 年末增加了 2.72%，较 2025 年 6 月末下降了 13.58%。

所以应收账款的规模同比下降，说明我们在前期的回款管理上面还是取得一定成效。但是考虑到央国企和政务客户的占比在提升，部分项目的验收和付款周期比较长，所以我们仍然需要持续关注账龄结构、逾期以及期后回款的情况。在报告期末，公司的合同负债的余额是 2 亿 5764.82 万元，较 2005 年末下降了 6.12%，但是较 2025 年 6 月末增长了 12.67%。所以合同负债的同比增涨为后续的收入确认还是提供了一定的基础，但最终的确认还需要通过实施交付和客户验收转化为收入。

现金流方面，二季度我们 2026 年上半年，公司的经营活动产生的经营现金流的流量的净额是负的 1 亿 7615.45 万元，净流出额同比略有扩大，扩大了 1370.56 万元。现金流在改善方面，跟这个收入和利润的改善，还没有实现同步，主要是我们的客户结构，刚才说的变化带来了这个回款周期的延长，以及项目交付和人员的经营性的支出。另外，二季度的话，我们的经营活动现金的净流出是 3573.46 万元，同比少流出了 2251.50 万元。所以单看二季度的话，我们的经营现金流还是出现了一定的边际改善。

下一阶段，公司会把经营现金流的管理迁移到合同评审、项目的里程碑考核以及验收回款的全过程。在加强应收账款的同时，更严格地去统筹我们的采购、外包各项现金支出。所以客观地讲，公司当前仍然面临比较大的减亏和现金流的压力。下一阶段我们重点将推进四方面的工作，第一是坚持有质量的收入增长，加强我们的三级分级合同评审、项目盈利的管理，更加重视合同毛利、付款条件和客户的信用。不以低质量的项目换取规模。第二提升项目交付效率，强化报价需求边界变更验收以及成本的全过程管理，推动产品的标准化行业方案的复用和 AI 辅助的交付，从源头上改善我们的项目毛利。

第三是持续提升我们的组织和费用效率。在保持关键研发客户服务和交付能力的同时，优化我们的人员结构费用配置和考核机制，提高我们的人均产出。第四是把现金流作为经营管理的核心约束，重点落实应收责任，加强逾期款项以及验收节点和回款计划的管理，并且统筹采购外包和其他经营的支出。在 AI 和其他创新业务方面，公司将坚持投入与产出并重。上半年 AI 关联的合同的签约金额还在持续增加，反映了客户需求正在增长。同时我们的合同也并不等于我们的收入和利润。

我们将重点关注 AI 相关合同的交付验收收入确认毛利率以及回款和持续的增购。后续用可量化的商业结果来检验我们的研发投入和产品创新的成效。同时公司也将加强跟外部生态的合作，减少重复投入，提升我们的创新效率。总体来看，2026 年上半年公司在收入增长、费用控制和亏损收窄方面都出现了积极的变化。但是毛利率、经营现金流和持续盈利能力仍需进一步改善。管理层将围绕产品的商业化、项目质量、组织效率和现金流四条主线，持续推进我们的经营改善，守住经营安全的底线，努力把合同增长更有效地转化为我们的收入、利润和现金流。

我们将以持续可验证的经营结果来回报投资者的关切。谢谢，谢谢大家的关注和支持。

致远互联董事会秘书段芳：

好，感谢孟总的精彩解读。从孟总的介绍中，我们也可以清晰地看到，公司 2026 年上半年的经营指标持续提升，收入实现了正增长，然后各项指标也是都有所改善。那 AI 的业务，也快速起量。然后下面，我们有请彭璐总为大家介绍公司 2026 年上半年研发成果及下半年我们的计划。重点，也让大家去了解到公司组织 AI 战略，在公司的产品和技术层面的一些最新的进展。有请彭总。

致远互联研发负责人彭璐：

好的，各位致远的投资人，各位分析师朋友，大家下午好，我是致远的研发负责人彭璐，今天在这里，我向大家汇报一下致远在这半年来产品、平台和技术上的一些发展的情况。

致远互联 FDE 负责人孙亮：

刚才。

致远互联研发负责人彭璐：

孟总的说明里面，也谈到了财务数据上面跟我们的产品平台技术发展的一些情况，比如说 AI 相关收入的增长，比如说企业客户的合同增长，尤其是央国企客户的合同增长。这些财务数据，都跟我们在产品平台技术上的一个举措是相关的。正是为了支撑这一些经营策略，我们在上半年做了一些以下我所说的一些事情，同时在财务业绩上也得到了一定的体现。首先，在这半年来，在产品和技术上，我们有一个确信不疑的方向，就是 AI。AI 在我们产品中的应用，AI 的技术发展对我们产品的驱动，以及怎么用这些产品和技术来创造真实的对于客户可感知的一些客户价值在 AI 这个领域上，第一个，我想谈一下我们在平台领域上的做的一些动作。

在平台上，我们主要的在 AI 上的平台是 CoMate 平台，这一个 AI 智能体平台，我们今年上半年发布了 2.1 版本。然后它进一步的更多的预置了协同应用的更多的智能体，也完善了接口上面的一些能力，并且在上半年也完成了 3.0 的版本规划设计。我们预计下半年会发一个对于我们来说一个有较大里程碑意义的 3.0 版本。在上半年，这个 2.1 版本当中，我们结合了 skills、MCP、记忆管理等这些技术，进一步的提升了智能体的执行效果，同时也支撑了多智能体协作、定时任务、问答呀、问数更多的场景，并且从去年推出的 CAP 加 UGC 的一个加上 Agent 的一些双模定制能力，可以帮助企业快速地搭建应用。

这个是在我们在 Copilot 2.1 平台这个版本上所做的一些工作。另外一个在 AI 产品突破上，是围绕我们的智能产品。在智能产品上，我们仍然围绕着我们三个 AI 的核心场景，就是智能公文室、智能合同管理、智能应用入口。在这三个场景上，我们也发布了对应的 V5 平台和 V8 平台的版本，V5 平台发布了 9.1 版本，然后 V8 平台发布了 6.0 版本，然后这些版本使这些应用，它的能力都有显著的增长，也带来了我们刚才看到的这些合同的一些增长，拉动了我们的客户，也满足了我们客户提出的一些相关的诉求。

同时，在这些主要的场景上，我们的性能和效果也大幅度提升，支撑了更多的场景和特性。这些是在我们在智能产品上所做的一些突破性工作，在 AI 方面，这一个我们。我们最聚焦和发力最多的这一个研发投入，也带来了一些销售和交付的一些结果。后面一层里面，刘亦然总、孙亮总他们都会给大家有详细的汇报，我这里就不赘述了。然后除了 AI 这个方向之外，然后汇报一下，在 AI 这个方向上，我们主要的两个发力点。第一个从客户来说是应用的深化，它也包括 AI 在穿透式监管这些央国企中的应用，也包括 AI 在支撑腰部客户实际运营中的一些提效或者说创造更多收入的这么一些价值的应用，这是体现在客户价值的应用的深化。

第二，从自身上来讲，我们借助 AI 来提升我们自己规模化的交付能力，以及这些咨询能力，以及整个的 AI 上面的服务能力。这个上面，在上述这两个发力点，在我们面向三个水平市场的主力产品里面都有一些体现。这我们是哪三类产品？或者哪三个产品线？第一个产品线，就是面向超大型及大型组织的产品 A9。这一个版本，主要是面向我们的央国企以及民营头部客户的这个市场。它是以一体化、智能化、信创化为核心特性的。然后，它是给客户的一个覆盖全业务场景的协同云平台，提供了统一的工作入口，全周期监管，端到端的多系统流程整合，跨组织的数据交换和集成等关键的方案。

在这个上面，我们今年上半年，做到的第一个方向是持续强化规模化交付能力，这个也会体现在我们新增的这么多直销的合同，央国企的大型客户这些合同，我们的交付，能够上量，能够按质按期的给客户交付这种优质的解决方案和应用。第二个是，在公文流程应用构建业务应用这个几个集团化的管控方案能力建设上，在复杂多级集团的管控上，今年上半年取得了一些突破。我们之前在信创统建这一个复杂的 IT 部署方面，也具有很多的基础。在这一个报告期内，就是上半年内，我们有更多的客户。

它的应用深入了，它除了统建之外，还会有统一的管理，也就是我们谈到的全局管控，DRP 这些东西。在这一个新的客户需求的情况下，我们实现了组织全局的穿透下的办理进度、办理意见、正文附件的全过程监管，也强化了平台对于企业集权与分权这个混合管控模式的支撑。能够有效地支撑这些多级集团的复杂管控及下属公司的独立性要求。同时，在这个 V8 平台作为技术底座的 V8 平台，我们也深化了 AI 在 V8 平台中的应用，也深化了 V8 平台和空域平台的融合，推进了 AI 与办公场景的深度融合，打造新一代的智能办公体验。

最后一个是结合我们这一个 A9 客户的客群，持续拓展信创的适配能力和安全合规能力，进一步巩固高端市场的这一个产品的领先地位。第二个水平客户市场是面向大中型客户的产品 A8。在今年上半年，A8 以及底下的 V5 平台完成了平台底座的智能化升级。它从行业应用、定制应用、交付提效、平台底座这个方面都做了一个全面的 AI 化。在行业深化方面，刚才谈到的智能合同、智能公文、智能表单等领域，在 A9 的这个产品线中都实现了突破，以及推动了我们的产品从单点工具向行业化、一体化的解决方案升级，这包括了一体化的智能文会室、开箱即预置的各类的全链路智能体。

然后实现了问办一体呀，这些的开箱即用。智能合同管理，增加了，我们发布了新一代的智能合同管理产品。完成了这个要素式合同管理这一个核心特性的发布，然后建立了这么一个合同管理的新范式，也预置了很多的国资范本。智能应用组件，是可以跨应用复用的这些组件能力。第二个方面，从 A9 平台的定制能力方面，它也是加大了 CAP 和科米平台的一个整合，这两个定制引擎的整合已经进化到一个新的版本，新增加了多智能体协作、校验机制、定时任务、记忆等核心能力，然后也在 MCP 工具平台上做了进一步的扩展，然后内部的一些。

规则校验，配置规则，一些集成，工作流范式，都引入了这个自然语言配置的方式，有效地降低了我们客户在定制方面的一个难度和效率，提高了效率。在交付提效方面，除了刚才所说的平台能力提升之外，也推出了三个 AI 赋能的交付工具，包括了智能应用生成、业务字段的批量修改工具、智能应用的一体化迁移工具，这些都能够有效地缩短交付周期，降低交付成本。在平台底座方面，除了刚才谈到的 MCP、调度框架这些之外，也在一些具体的一些组件实现上实现了 AI 的升级，包括这些数据处理管道方面，包括外部的一些集成方面，流程引擎方面，都引入了这些 AI 机制。

在这个有效的把这个我们原有的这一些面向协同的技术底座，在 AI 时代得到了更多的提升。我谈到的第三个产品，是面向中小型企业的轻量化版本，就是 A6。在这个上面，我们完成了轻量化版本功能的全量融合，把之前众多的这些轻量化版本在特性上实现了完整的打通，客户可以按需的配置、按需的选用，这就包括了我们的六大数字应用，包括了数字营销、数字供应、数字财务、数字人力、数字资产和数字项目管理，这些上面都可以实现了解耦，也实现了融合，可以按需选购，实现了从这个 OA 向这个数字协同一体化平台的一个升级。

上面画的。一个方向、两个发力点和三个水平产品之外，我们这一些产品、技术和平台能力的升级也能够在上半年内，也有效地支撑了我们领域市场的发展。比如说人力资源应用，它有一个 SaaS 业务，底下的 AI 升级也对它在智能化方面提供了一些支撑。在行业市场上，政务、航空方面，这个应用方面也更加的广泛和深入。在区域市场方面，主要是海外市场，也是从科密到 V5、V8，这些产品都实现了在海外市场的突破和客户建设。以上就是针对我们公司产品、技术和平台发展的情况给大家做了一个简要的汇报。

谢谢大家的关注和支持，谢谢大家。

致远互联董事会秘书段芳：

好的，感谢彭总的介绍。好的，感谢彭总的介绍。那通过彭总的介绍，我们也看到公司的组织 AI 的战略，在产品和技术端其实我们已经有了实质性的一个突破。那 Copilot 智能体平台，我们也从 2.0 升级到了 2.1，同时，我们也启动了 3.0 的规划。那三个重要的 AI 原生的场景包括智能合同，还有这个智能应用，还有一个是智能文会室，其实已经具备了这个规模化交付的一个能力。我们在这个上面，也是通过这种 FDE 的这种前端部署的引擎组织，也是通过了去更加好的给客户去做的这个 AI 产品一些部署能力。

那接下来，我们有请刘亦然总为大家，带来介绍公司 2026 年上半年营销成果和下半年的一个计划。那我们来看一看就是公司的技术能力如何能够更好的转化成市场竞争力。因为这一部分，其实我们在 2026 年的半年报中，其实也是分企业业务，然后还有公司企业业务，然后政务业务以及咱们的 AI 业务的进展，然后分别做了这个就是描述。那我们接下来，就有请刘亦然总为大家来进行介绍，好，有请刘总。

致远互联营销中心负责人刘亦然：

喂，大家好，这个各位投资者，各位分析师大家好，那个我是致远互联的营销中心的负责人刘亦然。下面，这个由我向各位汇报一下公司 2026 年上半年的营销的一个进展，以及在组织 AI 战略下的整体的，我们的业务设计和未来发展的一个方向。我大概用 15 分钟，分四个部分来给各位领导和同事进行汇报吧。一个是上半年的战报的解读，再就是营销体系的业务设计和取得的一些成绩，然后再就是 AI 如何重塑我们整个营销体系的营销运营方式，再就是我们营销对未来的市场和客户的一个基本判断。

那么首先，我们来看一下这个上半年的成绩，在报告期内，公司的营业收入是 3.66 亿元，同比增长是 8.47%。刚才这个孟总已经介绍过了，但我觉得其实同时比我们收入的总量更重要的是，整个收入质量的明显提升。我可能用四个结构性的数据来给各位领导简单汇报一下。第一，我觉得还是要看这个我们合同端的强劲增长。并且，我们依靠核心的客户群体，就是致远最核心的这部分客户群体的这个高质量高金额的客单，越来越重了。上半年，新增的直销合同额同比增长是 35.4%其中签约金额在百万以上的订单，同比增长是 69.1%这个意味着实际上我们在大客户在大项目，尤其是在体系客户的突破上，我觉得还是取得了一定的成绩。

因为实际上在现在的这个企业服务市场来看，那么还是要围绕着头部客户和真正坦率地说，在我们中国在国内这个市场，有价值的高质量的这样的客户进行持续的经营。那么这个实际上体现出了，我们在这个围绕着高质量客户群体的这个持续经营的能力上，取得了不错的进步。第二，就是央国企是我们增长的一个主引擎，央国企客户的新增直销合同额同比增长是 76.7%那么这个一方。方面，这个企业客户的这个新增的直销合同额同比增长是 49.1%。那

么我觉得这个两方面来看吧。

第一是围绕着我们实际上之前的这个信创的窗口期，那么围绕着我们致远最核心的，在我们用户的心智当中最核心的价值本手，也就是我们基于综合办公的，甚至说基于 AI 综合办公的创新应用类的，那我们还是这个在持续进步。第二，我们在因为毕竟信创可能在 27 年现在延期到 28 年，那也是一个周期性的可能会有一个结束。当然我相信现在这个包括现在围绕着我们的这个区县国资的信创也开始方兴未艾。但是我们还是要去选一个，或者我们坚定的选择了第二个增长赛道，围绕着我们经营不错的，有经营能力的这样的一个目标客户群体，选择了第二个增长赛道，我们就是围绕着国资委穿透式监管的政策窗口。

我们形成了一套覆盖包括我们公文、会议、督办、合同、资产、内控，包括这个科研项目管理、党建等统一的监管解决方案的一整套解决方案。那么这些其实在我们选择的这些这个围绕着穿透式监管的核心解决方案过程当中，那么可以看到就是这些领域都没以前没有特别强势的这个经营厂商，没有特别强势的经营厂商。恰恰我们致远又拥有这个之前通过综合办公这样一体化的解决方案，这个集团化统建的解决方案又覆盖了这些我们国央企的这个全部的我们的用户。

那么这个时候又为我们这个国央企，包括各省级的国资委，他们进行穿透式监管要求的时候，你比如说像湖北、河南等等这些省都提出了明确的这个穿透式监管的要求。那么这个时候又为这样的省市国资委进行这个下属公司的这样的统一的这个穿透式监管覆盖提供了有利的条件。所以说这样的用户。很多也会找。说致远，那你把这个公文统建做得不错，综合办公统建做得不错，那么你把大事儿管得不错，那你是不是能把大钱、大合同都给我们管起来？

所以这个集团统建的这种项目带动大项目的占比持续提升。在我们的这个 V8 平台，那我觉得 V8 平台今年到了这个终于到了我们一个放量增长的年份，那就是 V8 平台的新增合同同比增长是 169.7%，167.9%。那么第三就是老客户价值经营成效显著。实际上我们对我们头部的 500 家老客户做了定向经营。今年年初我们是做了定向经营，配属了专属的服务团队和定制化的经营档案。通过当然包括我们 FDE 的这种模式嵌入客户现场，形成端到端的交付闭环，到我们持续经营的闭环。

那么现在我们要求我们的新客户进场，我们新项目进场在进场三个月之内，就要提出下一次经营的核心计划和蓝图。那这个也是跟我们一起客户跟我们客户一起做下去的，那么这个就可以保证我们相对持续的，不断地为用户一期一期地提供我们持续经营的价值。当然，现在更多的持续经营价值一方面依托于我们的我们叫双模定制，一方面依托于我们传统的这种能力，更多的现在是依托于我们的 AI 能力，AI 能力后面我会介绍到。那现在我们的经营结果是，老客户升级与增购合计贡献了超过我们合同增量的 80%那么这组数据实际上说明了，致远已经从我们传统的卖产品走向经营客户全生命周期价值。

那么我们在全生命周期的经营上，现在刚才反复说了我们也取得了一定的成绩。第四。

致远互联交付运营负责人：

那我觉得还是这个整体的财务质量，刚才孟总也谈到了，那我们在逐步改善，销售费用的下降。

致远互联营销中心负责人刘亦然：

应收账款的同比下降，包括我们合同负债的同比增长，那么在费用在降，回款在改善，预收在增加，我觉得这个实际上是我们一个相对健康的成长结构。但确实围绕我们的应收账款和我们这样大客户的经营，那我们怎么样把我们的账款和我们的这个交付节奏更好地控制住，包括我们交付成本更好地控制下来，那我觉得提出了。

会议助理 1：

请稍等，刘总，这个设备的声音正在调整。

致远互联董事会秘书段芳：

大家稍等一下。我们现在重新让卜总这边参会。

会议助理 1：

不知道听懂没有？

致远互联交付运营负责人：

断了断掉了吗？

会议助理 1：

哦，现在听到了。

致远互联交付运营负责人：

OK，OK，刚才我讲第四点听到了吗？

会议助理 1：

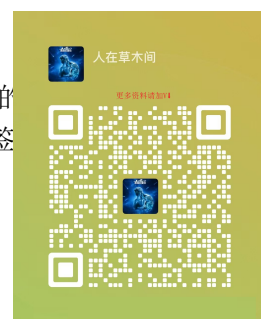
没听着，没有。

致远互联交付运营负责人：

不好意思。哦，不算如何改善，不好意思，那我觉得第四点就是我们的财务质量同步改善。那么确实在这个销售费用，刚才孟龙也谈到了，销售费用同比下降，应收账款同比下降，合同负债同比增长的情况之下，那么可以看到我们的费用在降，回款在改善，预收在增加。我觉得这个从整体的这个经营结构上来看，是一个相对健康的成长结构。那么同时在我们围绕着头部的这个客户经营的同时，那么我们的这个回款，包括我们如何降低我们的交付成本，也给我们提出了一个特别关键的一个指标和要求。

那么这个，因为现在我们更多的提供的是这个，围绕着我们核心产品的高价值客户服务，那么这个时候 AI 在我们的客户服务端就给我们提出了，或者给我们提供了很好的我们的降本增效的这样的一个能力。那么一方面，我们通过半年的时间，不管是我们自己这个基于这个扣子，基于 coding 的一些我们的 AI 的应用，包括一些我们结合我们自身的交付的。的这个 skill 的建立，包括我们选择的这个，不管是我们用文心一言的也好，或者用国外的一些我们的这个低代码 AI 平台也好。

那我们整个在我们交付能力的提升上，可以说这个整体的交付成本，这个因为 AI 的至少提升了将近 30%到 40%那么这个还有一个我特别强调的，那就是上半年我们签



关联合同金额到了 1.75 个亿。那么这个时候就说明什么？说明我们 AI 已经对致远来讲，对致远的用户来讲已经不仅仅是一个概念了。那么现在开始真正的贡献我们真金白银的合同。其实我们在上半年的经营过程当中，这个不管是央企也好，政府也好，实际上他们的 AI 应用是走在前面的，那么现在可以说就是无 AI 不合同，就是无 AI 不应用，就是所有的客户都会在我们的这个持续经营过程当中，跟我们提出 AI 的相关要求和相关的这个场景的诉求。

那么第二，可能我要重点谈一下，就是组织 AI 战略下的我们营销的整体业务设计，从我们的刚才彭总谈的产品，到我们的客户，到通路，也就是我们所有的营销都会围绕我们的经销内容、经销客户群体和这个通路来谈。那么从今年公司的战略，那从我们原来的这个组织协同运营，那升级到我们的组织 AI 落地，战略升级的背后实际上是营销体系的产品矩阵和销售打法，也完成了一次重构。我们用产品、客户、通路三个维度来简单介绍一下。那么从产品维度来看，我们是三轨并行的。

刚才彭总们已经介绍过了，我们有面向超大型组织的 A9，面向中大型客户的 A8，面向中小企业的 A6 轻量化版本。同时，我们 AI 智能体 Copilot 平台是我们的技术基座，向下管模型与数据，向上支撑我们的场景和应用。在 Copilot 之上，我们打造了三大 AI 核心场景，那也就是说我们所谓的 AI 大单品，就是我们的智能文书汇、智能合同和智能应用入口。这三个场景它不是说单纯的点缀，是我们真真正正实实在在的我们新的增长引擎。上半年我们三大场景新签合同同比显著增长，其中尤其是智能文书汇已经具备了向大型组织批量交付的规模化复制能力，智能合同在国资监管合规风控场景实现了我们高价值的突破。

那么可以说围绕着穿透式监管，特别是智能合同为核心的穿透式监管，那么将成为我们致远互联增长和发展的第二增长引擎。那么。那么实际上围绕着这个产品，那设计的核心的发展方向和想象力在于，我们其实不是光卖一套协同管理软件，而我们卖的是一个会进化的。智能组织平台，会进化的智能组织平台。这个用户买的是一个底座，但持续在底座上加场景、加智能体、加运营，这是一次从我们传统的一次性交付到持续服务的商业模式升级。那么这个跟我们之前说过的我们客户经营的成绩，也是可以这个对标去看的。

第二，就是从我们客户经营的维度，这个我们实际上现在核心的就是分层经营，央企是我们的战略经营高地，深耕信创替代和穿透式监管。那么我们的客户群体，从我们的这个中核，包括中国航发、中国融通，到国药、上药，我们标杆示范效应在巩固。政务业务以我们智能机关为核心，包括我们的问办通产品打开了纪委、监狱管理、社工等新的空间。我们用了一套统一的治理方法论，服务着不同层级不同行业的组织。那么从我们的经营维度上看，特别是我们的伙伴生态的升级，我们发布了 AI+伙伴智增长计划，升级了我们 AI 蜂巢计划。

围绕着我们伙伴最关心的更好卖、更好交付、更好盈利的三大产品的核心痛点，推动我们的伙伴从单纯的卖产品做项目升级到我们做方案做运营。特别是可以谈到的就是我们今年围绕着我们医疗、教育、政府和高端制造四个核心领域，跟我们的核心客户和伙伴，特别核心伙伴，以 AI 技术为依托，以我们致远互联的底座为基础，构建了我们高价值增长的阵地。不管是像湖北，像湖北我们跟湖北科情是我们的重要伙伴，在整个的围绕着 AI+高校内控的管理上，取得了湖北省高校超过 60% 以上的市场占有率。

当然也包括我们的深圳、广东，包括我们跟大连的正阳的，我们基于准 IPO 企业的，尤其是像围绕着小巨人、围绕着专精特新企业的这样的内控合规的场景，我们也取得了很好的进步

和不错的客户的认可。那么相信可以，这个我们也希望跟伙伴和致远一起，从我们的卖软件转向我们卖智能卖运营，我相信这个也是更大的、更持续的商业空间。那么第三，我就要谈一下这个简单谈一下 AI 如何重塑我们的营销方式，不管是我们的售前获客还是我们交付闭环。

那么这个作为营销体系的负责人，我重点还是要讲一讲这个整个 AI 在我们营销体系是怎么样发挥作用的。那么分这几个维度，首先我们对 AI 市场要有一个相对清晰的判断，那么在这个 2027 年信创这个冲刺收官，可能会延续到二八年，国产大模型的成本快速下探，那人工智能+行动全面落地，这实际上这是三股核心可确定的政策力量的加持，那我相信企业级 AI 市场也正在从试点，确实走向规模化采购。我们核心的战略，就是中台筑我们的底座，入口聚流量，原生应用总价值兑现，兑现我们的价值，三层递进。

在我们营销侧，我们核心做了三个事情。第一，我们就是组建了一支 AI 售前铁军，那么实际上围绕着我们的客户群体，那么现在其实 FDE 的核心，那么也要从我们的售前开始。上半年我们积累了超过 6 个亿，超过 2000 多条真实的客户需求，超过两两千个真实的客户需求，完成了 17 大类的结构化分析。这 2000 多个需求是从我们的这个，是我们既是我们 Copilot 产品迭代的燃料，同时，也是我们精准地知道，也让我们精准地知道哪些场景能够承担能够复制，结论是很清晰的。

那么也让我们的 Copilot 产品可交付可复制的场景当中，特别是在我们的这个智能文事会、智能合同、智能招采、智能营销、智能项目管理这一类，综合运营类场景的这个场景过程当中，是我们的致远的之前经营的，可以说是我们致远发展到今天的经营的核心的基因，和我们核心的壁垒所在。那么第二，就是我们成功构建了 AI 全域的获客引擎，从我们的线索获取、内容触达、商机识别到售前共创，全链路的用 AI 提效。这直接对应到我们前其实前面看到的，我们新增直销合同额 35.4% 的增长，就是 AI 可以说已经成为我们规模化获客和转化的一个真正的一个价值倍增器。

那么第三就是我们把 FDE 模式变成 AI 落地的最后一公里。那么其实很多企业组织都在谈 FDE，就是前端部署工程师，他不是一个我们的传统销售，是带着 AI 技术、行业业务加价值交付三位一体的团队，既能嵌入客户场景需求，做需求共创，做方案设计，做场景验证，持续运营。那使我们的 AI 业务从我们可展示走向可落地可运营可复制，靠的实际上就是我们现在组建的这支 FDE 团队。那么这个也把我们营销和交付和持续运营，串成了一条高价值的闭环。那么实际上就可以看到老客户增购贡献超过 80%，实际上是我们这条整个的基于 FDE 的价值链闭环的威力。

这个我还要说一下，就是实际上 FDE 对致远来讲不是一个什么特别新鲜的事情，因为可能这个熟悉致远的投资者应该是知道的，就是从致远从 2012 年开始，整个的经营模式和价值实现模式基本上是基于我们自身的低代码平台，然后基于我们跟客户持续良好的合作和信任，基于我们对客户不同应用场景的这个 know-how，一直是在客户现场，基于客户的需求持续的给客户通过我们的技术能力，通过我们对客户应用的理解，通过我们对客户的价值实现，一直是这样进行服务的。

只是现在，我们加了 AI 能力，一方面我们会通过我们的 Copilot 进行支持。另一方面，我们也会大量地去跟我们的这个第三方，包括说我们现在可以看到的，挺很明显的。不管是我

们的这个 Workbuddy，还是说现在这个昨天也在谈，昨天也过来了，就是我们的这个豆包豆包企业端，去广泛的合作。就是不管是我们开放 MCP 的这种方式，还是我们在某些应用场景直接采取更深入的合作，那我们都会一以客户经营为核心，去展开这种广泛的合作和这种这个价值的共创。

当然我也要说这个坦率地说一下，比如说在一些客户也会找到我们，一些客户也找到我们，比如说在这个电竞图像分析，像图纸识别呀，生产质检这些需要这个垂类小模型训练的场景当中，我们确实在目前不具备自研能力。这部分我们肯定核心还是要通过找到生态进行合作补齐，这个有所为有所不为，把资源集中在 Know-how 壁垒，能批量复制的场景上。这个是我们实际上现在对整个这。这个 AI 场景的选择，也是对我们客户、对我们的投资者负责任的态度。

第四，我就要简单谈一下我们未来发展的预期。那么这个最后我可能来说一下，那我们对未来的判断是组织 AI 的市场化拐点已经到来了。致远深耕组织治理多年，在央国企集团化管控、穿透式监管、信创替代当中积累了很多的 know-how，正是组织级 AI 落地最为稀缺的基础能力。那么就是基于流程、数据、责任、权限的闭环治理，是我们区别于通用大模型厂商和云厂商的核心壁垒。这个实际上就是不管是我们跟这些厂商也在广泛的沟通，那么实际上围绕着国央企，围绕着政府这样所谓的国柱行业，最终选择我们的这个 AI 应用的构建的厂商和合作伙伴，我相信仍然会以私有化为核心。

那么这个时候就给我们致远这样有 know-how、有这个交付能力、有服务能力，同时这个又持续跟客户有良好的合作基础的厂商提供了有利条件。那么营销体系接下来的重点，是把这些年已经积累的 AI 场景和打法，从标杆客户推向规模化复制，让更多的央国企客户用上智能文事会、智能合同，让更多老客户在超米底座上持续增购场景和智能体，让更多伙伴在我们的赋能下从卖产品升级为卖智能方案和运营方案。我们不追求把摊摊子铺的很大，现在我们核心追求的是每一个签下的客户都成长，都成为长期经营的高价值客户，每一个 AI 场景都成为可复制、可持续的合同来源。

我相信，在我们的一起努力之下，致远也正在从一家协同软件公司进化为一家懂组织治理 AI 的企业。我们有信心用更高质量的增长、更健康的财务结构、更清晰的 AI 商业化路径，回报回报我们这个各位投资人的信任。好，感谢大家。

致远互联董事会秘书段芳：

好的，感谢刘总的介绍。那我们从刘总的介绍当中，其实也是理解了公司在确定这个组织 AI 战略当中，我们的核心壁垒是什么，我们的护城河是什么，接下来我们要往哪里走。然后脱胎于 OA 的这些护城河，未来能给我们带来什么样的增长空间，刘总给大家介绍得非常清楚。那接下来，有请孙亮总为大家来介绍我们今年新的一个组织升级下面就是 FDE 的一个业务设计及未来的一个发展。有请孙亮总。

致远互联 FDE 负责人孙亮：

好听得见吗？那个。

致远互联董事会秘书段芳：

听得见。

致远互联 FDE 负责人孙亮：

那个好不好。好，感谢各位股东，然后下午好，我这边是现在负责 FDE 的负责人，然后孙亮。之前的时候段芳也介绍过，之前也参加过我们那个股东那个见面会，实际上我是代表 AI 代表科米的这个身份给大家进行一个汇报。今天，我以 FDE 的身份给大家做一次 4 个纬度的这样的一个汇报吧。第一个就是我们整个 FD 的这个组织的设立和背景，也给大家股东们做一下同步。第二就是我们对 FDE 的核心的业务的架构叫五大闭环。也给大家汇报一下第三个就是 FDE 我们现在取得的一些阶段性的成果，包括我们未来的一些战略的目标和发展的一个展望，也跟大家做一下同步。

首先第一个，刚刚我们依然总也提到 FDE 对我们来说一点儿不陌生，实际上是 AI 来了，因为再加上 Plan2，包括国际国内，包括在 AI 落地的时候，发现说我们怎么与客户更好的去共建，去挖掘更好的真的一些需求。更好的把我们的场景跟企业跟落下去，所以说这一块我们在 2026 年的时候，实际上在半年会我们成立了公司的战略的部门 FDE E。实际上在 2025 年的时候，我在负责 AI 的时候，我们就启动了 P D D 的团队，那个时候我们研发和营销一起联动，聚焦的我们刚刚说的议案中说的智能文控事、智能办公、智能合同，来面向客户，来不断的去开展场景的共创和运营价值的交付。

那到了今年，我们把整个的 F D 这一块拉到公司的战略层面，那我们希望以 F D E 的模式为核心的牵引，来全面的推进 A I 的企业的转型，那我们为客户的交付提供智能运营的这种新的价值。那也标志着我们致远互联，从产品的这种交付到场景的共创和能力的沉淀和持续的经营的战略的升维。那第二个，就是 FDE 这一块儿，大家觉得是不是一个 AI 时代的一个交付团队，实际上不是，它是以客户为靶心，来实现，最终的目标是为了实现客户的这个价值的闭环。

那我们希望我们现在是以专业的 FDE 的工程师，包括我们的有业务的翻译官，包括我们 AI 的专业的工程师，来前沿地部署到我们的客户的现场。那跟客户一起来开展整个场景的共创，来确保我们场景的落地和企业价值。现在我们越来越多发现客户，不光光需要一些单点的一些场景，并且还需要说，我们怎么去跟客户一起来共建 AI 的顶层的一些设计和框架。第二个，我们也将客户成功的一些标准化的一些能力，快速地跟我们的研发实现那个反哺平台，包括我们现在也不断地将一些项目上的一些高价值的一些场景，包括高价值的一些平台能力，然后我们能形成我们的产品迭代的闭环。

第三个就是我们商业模式的闭环。现在在 FD 的这个 AI 时代，我们商业模式也发生了一些变化。从我们原有的平台产品和实施，我们逐渐地向客户的持续经营和智能场景的付费来进行一个转型。这样的话，它能构建我们长期的商业的增长的引擎，也提供了持续性的这个价值的一个创造。包括我们现在遇到很多客户是什么，签三年。三年战略的合作，那以场景不断的来进行落地，也我们也有幸成为他们的这种 AI 的那个场景落地的那个共建方。第四个就是敏捷的交互的一个闭环。

那我们把研发包括营销包括专业的 AI 人才在前端的部署过后，实际上把原有的交付的这个周期是大大地一个缩减。从原有的月为迭代，现在实际上是以天这样的一个迭代。那包括我们前段时间我们客户上线，也是传统的三个月，我们已经压缩到五天到十天这样的工作量。那其实就大大的缩减缩短了我们以前的总部、一线客服，我们这样的三方的协作距离，那加

大的加快了我们客户的这种上线，也得到了区域，得到了我们的客户的高度的认可和高度的那个信心。

然后第五个就是生态，因为我们有些能力包括一些行业或者领域的一些能力，我们资源是目前还具备的，但是我们希望以客户为靶心，我们现在正连接的联动的我们生态的 FDE 的伙伴，不管是有能力伙伴、产品伙伴，还是我们的这个技术伙伴，能够将行业的智能化在 AI 上面横向的扩展，构建我们开放共赢的这样的一个 AI 的生态体系，实现我们能力能够跟行业规模化的一个复制。第二，这是第二个方面。第三个方面，就是我们 FDE 的阶段性的成果给大家汇报一下。

我们这次也举办了我们的 AI 的首次的 AI 应用大赛，我们到现在是 42 个 AI 应用大赛的一个作品。然后我们现在就有 49 个的 FDE 的团队，除了我们现在的总部、政企两个直属的 FDE 的团队，这里面包括我们研发，包括我们专业的售前都在，AI 的人才。同时我们区域配备了 FDE 团队和我们的生态 FDE 团队，来共同来以客户为靶心，来为客户前沿的部署，来为客户创造我们的经营价值，来让我们的 AI 的场景进行落下去。第二个就是我们现在正在落的一些客户，包括除了我们 42 个应用，包括我们现在即将也要上线了，包括中邮、福耀、周大福，包括中核机械，现在这一块也是在 FDE 这种模式上面。

不管是我们交付的这个效率的提升，还是我们输出的这种场景，要得到客户的这种认同。同时我们也在把经营模式，它其实不光光是做到这一期，它可能后面那一期，可能明年我们就把它这个 AI 的方案都已经做出来了，它是一个持续经营的一种模式的升级。那第四个，就是我们的整个的战略的一个发展，因为我们现在整个 FDE 这种模式，我们也要突破我们 3+1 的这样的一个 AI 的营销目标。第二个我们要打造整个核心的竞争力的这样的产品的规模化销售的 AI 产品，包括也有大概五个左右。

第三个就是我们 AI 的整个的 FDE 的生态规模也要达到 40 家的 40 加的这样的一个规模，然后我们来撑起我们整个 AI 场景，不断地在客户那里进行持续的深耕和落地。我这块，就大概是分这四个维度吧，给各位股东做一下 FDE 的一个一个报告。

致远互联董事会秘书段芳：

好的，

致远互联 FDE 负责人孙亮：

那个段方总。

致远互联董事会秘书段芳：

好的，感谢孙亮总，然后把我们的 MDE 整个的这个从过去到现在一直到未来，给我们做了一个清楚的一个展现和解读。因为 MDE 这块业务，确实也是从 2025 年的下半年我们开始做，然后直到今天，我们成立了正确的一个组织，而且它事实上，在客户的这个现场去交付做前端部署的时候，也是真实的给带来了整个我们效率的一个提升，然后在客户上也是有所展现。那我们希望未来在 MDE 的这个方法论和理论的支撑下，我们的这个交付成本然后逐步的下降，那咱们的这个交付的成功率有所提升，同时咱们产品研发的效率也是逐步提升，然后这种知识涌现迭代带来的给这种产品的进步，希望未来在这个 AI 这个时代，创造出更大的价值。

那整个今天我们这个向大家汇报的内容就告一段落，那接下来看我们有没有提问，请这个会议助理，然后来给大家做一个询问，有请会议助理。

会议助理 1:

感谢领导的分享，下面进入互动交流环节，欢迎大家通过语音互动或文字问题进行提问。

会议助理 2:

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

会议助理 1:

下面有请电话尾号 4681 的参会者进行提问。请您优先提供您的姓名跟机构名，请发言。

分析师 1:

各位公司领导好，我是中创软件佳妮。然后也是非常荣幸获得这个提问机会。那我这边有两个小问题想请教一下，那第一个是关于就是 FDE，我觉得这个东西，它是还是非常重要的，等于是这个最后一公里。所以想请教的一个问题是，我们在 FDE 的过程中，就公司认为自己的这个核心优势是什么，包括就是刚才可能公司也介绍到了，就如何去快速地做一些这个行业的规模化的复制。然后包括我还比较感兴趣的一点就是，公司觉得因为像可能现在中国很多都是开源模型，所以在 FDE 的过程中，是不是有一些可能比较多的要去结合企业的场景和这个大模型本身，可能做一些加训呀这个 fine-tuning 的一些事情。

但是因为中国也有一些闭源模型，但可能相对数量比较少，那所以我们做的是不是更多的还是偏向于去帮他们做一些 MCPAgent 呀。skills 这样的类型，就比较好奇这个 FDE 在用开源模型和闭源模型对于可能这个人员的技能上面有没有一个区别，然后这是我的第一个问题，然后第二个问题就是现在 AI 我觉得它到了这个企业的一个渗透的阶段，但是可能企业它本身使用 AI 来说，虽然对可能产品吧，肯定都是要有 AI 的，刚才龚贤导也介绍到了，就现在的合同里面都有 AI，那公司有没有观察到就是在整个 AI 向企业去就是发展的过程中，部署的过程中，渗透率是相对比较快的，还是说可能还是比较缓慢，要做很多前前期的一个实验，就是前期的一些铺垫，那基本上如果我们完成就在一个相对中等规模的企业完成整体的 AI 的一个交付和部署的话，大概的一个周期是多久？

以上是我的两个问题，谢谢。

致远互联董事会秘书段芳:

好的，收到嘉宾的问题，感谢对我们 FD 整个业务的一个关注。然后我想觉得这个问题请孙老师来回答吧，好，有请孙老师。孙亮总。

致远互联 FDE 负责人孙亮:

我再确定一下，你刚刚问的 FDE 说的是我们在 FDE 的优势和我们如何选择开源模型，还是说选择闭源的模型，包括在技术上的选型，还有一个啥嘞。

分析师 1:

对，我想问的是，就是一个是那个公司的优势，另外就是说就是在部署开源模型和闭源模型的过程中，对于公司这个 FTE 人员的技能要求会不会有一些差别？然后是这个是那个我的第一个问题，第二个就是关于这个企业它部署整个 AI 或者 FTE 吧，完成这样的一个人工作，就一个中型企业的一个情况下，它的一个渗透速度包括完成一个这个项目的一个人周期大概多久？

致远互联 FDE 负责人孙亮:

OK，我回答第一个问题，就是 FDE 这一块儿，因为从目前我们也跑了这么多客户，首先第一个在致远这一块儿，FDE 的优势是什么？首先第一个我们有专业的 AI 的人才，包括我们这里面最核心的优势，就是懂客户的业务。就是我们也会面临到很多大厂的，包括有火山引擎腾讯，或者说一些华为一些厂商都在里面。但是真正的为什么现在非常多的一些客户愿意跟我们一起陪跑？实际上第一个它很大部分不是说你去看很大的一些 AI 技术，而是说你去了解他的业务过程当中要跟他一起去分析，帮他去挖掘，就是说我们 AI 的技术框架应该怎么去构建，包括我们的 AI 的场景应该在企业当中要落得下去。

其实这是我们最大的优势。其实这一块儿，也跟你分享一个故事吧。其实我们前端就是有很多客户，也遇到了跟其他的厂商去落地。但是很多厂商可能就是卖完平台，但是又不懂他的业务，包括在一些国资央企里面，这个安全权限他也考虑不到位，到真正的发现过后，就做了一些功能，上不了线，其实这个对客户来说是不太合理的。这是我们本身 FD 的一些核心优势。第二个，你刚刚说的人员对开源和闭源的人才结构，从目前来看，我们还不具备做闭源的这种模型的训练，我们一般都是采用我们的生态合作。

所以说这一块儿我们基本上用的是开源的模型，但是现在在很多企业的场景当中，在没有大数据参数的情况下，他也不会去做这种闭源模型的这种训练或者推理。所以说很大部分用现在的一些知识的增强 RAG，包括一些语义的定义，包括本体的语义定义，包括它的图谱，就能够解决它场景的一些落地。这是你前面的第一个问题，我先回应一下。

致远互联董事会秘书段芳:

好的，佳妮，第二个问题是关于 AI 的一个商业化的一个过程是吗？

分析师 1:

是的，就是这个企业渗透。

致远互联交付运营负责人:

那个一会儿这个，OK，不好意思，那个我简单说一下，就是这两个问题。然后那个到底这个比如说中型客户，然后交付的时长这个事儿，然后孙亮你可以再补充一下好吧。然后我简单说一下，就是基于这个致远做 FDE，就像刚才我谈到的，其实它有几个优势。第一个，实际上是，就是 FDE 可能对其他的厂商或者说很多的这些这个大厂来讲可能是个新东西。但是对致远来讲，就是我首先还要谈的是说，我们的目标客户群体，就是致远 80% 的收入，坦率地说现在来自于所谓的国属行业，就是说我们的国央企和政府。

就是致远在这么长的这样的一个过程，这个服务国属行业的过程当中，它实际上这个一直是基于一个我们自己特定的技术平台，或者说自己我们有一个技术平台，然后这个技术平台实

际上是这个。为我们在客户端实现客户的应用场景和客户需求进行服务的，就是它不是我们卖它是一个技术平台，这个或者低代码平台。也就是说实际上致远一直以来它的经营模式和这种商业模式都是以给客户创造创造最终场景价值为这个计量单位的，不是说我单纯我就卖它一产品，然后我这个这就结束了，最终我们给客户交付的这十几年以来，就从一二年开始吧大概，就因为之前我们可能卖的是纯产品，就一二年以来，就是我们一直给客户交付的都是这个跟客户在现场共创的这种模式，所以说 FD 的这种模式对致远一点也不陌生，甚至说对客户的就是之前我们的服务方式，这是第一。

第二就是在客户的服务过程当中，我们的也是我们一直在强调我们公司自己强调叫做这个项目经理责任制，项目经理责任制，就是我们其实在老客户。占 80% 的收入大概。在老客户的服务过程当中，这个从项目商机的获取，到这个技术蓝图的或者说这个产品蓝图的出具，包括说实现，甚至包括说接下来的二次三次销售的这样的一个挖掘。其实都是我们核心的这个项目经理，他在进行我们的这个整体的这个操作和整体的这样的一个运营。那么就是这也在这样的过程当中，也给我们致远积累了大量的，就是除了这个其实采用的是除了这个 AI 技术之外，就是整个 FD 的这种运维运营模式的这种同事。

就是基于一个技术平台，然后去满足用户场景和用户需求这种模式的人才，我们也积累了大量的这样的人才。这个对我们来讲就是一点也不陌生，甚至说我们终于感觉到说这个是我们操作过程中有这种感觉，终于感觉到说这个除之前做低代码的时候没人谈低代码，可能一五一六年才开始说低代码的事儿。我们开始做这个事儿，然后现在终于感觉说，我们这种商业模式终于又有了一个给我们一个新的名字叫 FD，其实以前我们一直在干这个事儿，包括我们的同事这样的能力。

第三就是在这个过程当中，我们实际上是围绕着特定的客户场景在做，我们也不会像我刚才谈到的，我们也不会说这个涉及到很多我们之前没有涉及到的领域。我们更多的，当然特别好的就是 AI 现在实际上它的这个价值核心和这个客户的场景核心还围绕，还确实围绕着这些所谓的我们致远之前擅长的非结构化数据。在围绕着这些非结构化数据，这个语义理解呀，文本生成，包括制度，包括一些流程的这个自动化呀，包括你像我们给这个亦庄这个综合执法。

现在已经做到第二期了，给亦庄做的综合执法平台，那么就是基于就是基于这个一些流程，权限包括一些这个自动的这些这个制式文档的生成。那么实际上这个第三点我要谈的就是，我们在做这个基于非结构化数据的特定客户场景上，我们是有相当的能力积累和 know how 积累的。那么它已经形成了我们的一个价值壁垒，和一个我们的这个品牌的优势，实际上我觉得是一个品牌的优势。就是致远能去做 ERP，就纯财务之外的那些，就是基于这个事项的，基于一些这个整体全员应用的，包括判断趋势的这些应用，致远有这个能力，实际上这种能力的这种品牌优势，已经这个植根在我们的目标客户群体的心智当中了。

那么基于这样的品牌优势，我觉得基于 FD 这样的事儿吧，或者基于 FD 这种模式，也是给我们这个又提供了一个基于这样的 know how，基于这样的品牌壁垒，基于这样的这个客户心智，又给我们一个新的这种经营的可能性。然后再就是现在我们判断现在整个的这个企业和政府。的这个 AI 渗透的情况，这个我简单也说一下，这个可能要分成三个市场去看。第一个市场，就是我们说政府市场。其实现在政府市场恰恰是我们看来就是 AI 这个最敏锐，而且最落地的一个细分的客户群体市场。

就特别是比如说刚才我谈到的这个亦庄的综合执法，比如说我们给这个湖南做的天鹰的这个，湖南公安局公安做的天鹰大模型的平台，包括我们给这个现在国办在 POC 做的一些这个包括基于智能的会议纪要等等这些的平台，包括给这个某科委做的这个基于探参，都是他们一些比较细节的了，一些的智能体平台。那么实际上是什么？就是我们判断这个。政府的核心业务跟我们的传统业务，就是跟致远的传统业务贴得特别近。包括之前我们投的不管是像这个方寸，基于这个公文大模型，包括我们之前投的这个采智，基于这个政策的问办的大模型，基于这个问策的大模型。

就是我觉得这个对我们来讲都是这个政府端，它实际上落地都很现实。就是这个政策的使用，包括说一些这个流程的运转，实际上就是政府的具体业务。所以说而且包括政府也有自己的算力，就是现在政府需要有各种的智能化场景去消耗自己的算力，这都给我们把政府的渗透的过程变得相对简单，相对简单，而且政府是最快的。这个企业端，我就可能谈两个，一个是我们的这个。这个怎么说，叫做这个。国央企，国央企就是这个国央企这个。企业，国央企企业，那它核心现在。

两大块儿，一块儿是基于它具体的业务。当然，我把穿透式监管，如果把这个公文处理大事儿也算成穿透式监管一个大类的话，那这个实际上基于穿透式监管，不管是智能合同、智能董事会，包括说这个智能党建，包括说这个科研项目管理等等这些，智能的内控合规。这是一大类，它实际上是基于传统的业务加上 AI 能力，这部分现在所有的项目都会提出相关的要求，都有相关的要求，这个渗透率至少在百分之八九十。那第二类，就是可能是基于一些这个科技创新类的，你比如说在我们做中车集团，他自己有这个他自己科技创新自己创新的要求，就比如说他自己的这个。

智能加工业管理，智能加这个他自己也做了这个中车 Cloud、中车容侠，这种他自己科技创新类的或者他自己科研类的这些这个要求。那我们也在配合着他们在做一些这样的场景，包括跟中建他自己在做自己的这个，基于基于这个智能应用场景的这个比赛。那我们也去支撑他进行这种这个智能应用场景的比赛，它这个是科研类的需求，这是第三第二类，这个有一些比如说二三十的国央企。也有一些这些具体需求，那第三类客户群体，就是我们的所谓的民营企业，那其实坦率地说，恰恰是这部分的用户。

这部分用户因为确实是这个受到这个，一个是这个大家都更加的围绕着 ROI 去谈事情。第二，就是这个主观能动性，现在民营企业整个经济确实也这个大家也看到这种情况，然后那个大家确实对花钱更谨慎。第三，就是实际上现在的这个市场竞争，大家也更多的倾向于使用一些超低价值的甚至免费的这样的一个平台和场景进行试一试，试一试的可能比较多。所以这部分的市场的渗透率在我看来这个还是需要这个有待假以时日吧，而且需要这个更多的这个厂商去这个教育和这个培育这个市场。

那么从整体的交付速度来看，你举几个例子，你比如说像这个中型企业，比如说我们中型企业定义成比如说央企的二三级企业，或者是这个民营的这一些上市公司，那么这个交付的周期，孙亮那个。哦，那个什么，那个中石油特警大概做了多长时间？

致远互联 FDE 负责人孙亮：

中约车企吗？它现在是三期了，但是我们第三期上线 FD 进场过后，大概我们就用了两周就

上线了。两周。

致远互联交付运营负责人：

OK，好吧，大概投了几个人，三个人是吧？

致远互联 FDE 负责人孙亮：

对，三四个。

致远互联交付运营负责人：

四个人，大概就是这样一个情况吧，大概就是有个大概，我看看有三周四个人，那也就是五六个人月，或者四五个人月，应该就基本上可以完成一个中型的组织的一个 AI 应用场景的部署和验证吧，大概是这样。

会议助理 1：

感谢领导的分享。请问领导这边是否有补充发言？好的，那感谢大家参加本次会议，非常感谢领导和各位投资者的提问以及分享。今天的会议进行了一个多小时，交流的非常充分。感谢大家参加本次会议，会议到此结束，祝大家生活愉快，再见。