



2002年3月15日，在北京友谊宾馆，徐石与他的创业团队共同成立“用友致远软件技术有限公司”。单从名字也能看出，致远和用友千丝万缕的关系。

资料显示，成立初期，致远为用户持股30%的子公司，借助品牌效应，致远通过独立参加用友或行业内的机构组织的经销商大会等方式推广公司产品。可以说，致远早年正是借助了用户的渠道体系得以起步。

此后在2009年，用友第二次增资用1200万取得了致远5%的股份。这期间是两者的“蜜月期”，但转折仅发生在一年之后。

2010年3月24日，北京用友致远有限公司正式改名为北京致远协创软件有限公司，而此时致远软件的“佣金门”事件才刚刚告一段落。

3月1日，一位网民在某知名论坛博客中曝光“致远软件行贿记录清单”，清单上包括多家政府机构和企业的详细名单、每笔业务单的返还金额、收款人等众多详细信息。在清单中，甚至有显示为“用友致远董事长徐石”等人的批复。

经计算，这份曝光的所谓“行贿清单”中，2009年度的三张表单涉及单位达102家，总金额达123.9639万元。其中数额最大的为东北某市的一家银行，数额为13万元，其他金额从数百元到数万元不等。

为了澄清此事，彼时致远常务副总裁张屹表示，此次更名与前段时间闹得纷纷扬扬的“佣金门”没有任何关系。但从结果导向来看，无论风波真相如何，致远在这一次危机中选择了孤独上路。

此后，致远和用友两者的关系日渐疏离。作为佐证的是，2015年12月，用友网络转让其持有的股份给二六三、信义一德和随锐融通，其持有致远的股权比例降低至4.98%。

对于此次股份转让，企业服务圈媒体人赵恒（人称T客）曾发文表示：

“用友开始自研OA产品，采取边打压边收编的策略，逼迫致远卖身就范，可是致远当时的增长势头很猛，并已跻身国产OA厂商一线行列，也没有归属意愿，所以双方也错过最佳的收购良机。而随着这两年用友内部OA产品研发的逐步成熟，致远在用友产品体系的作用也微乎其微，此时分手也算缘尽于此。”

抛开用友后，致远的更名之旅还未结束。直到2017年3月，在致远新三年战略发布会上，董事长徐石宣布“致远软件”更名为“致远互联”，公司的名字才彻底定下，沿用至今。

大多数情况下，公司更名也往往意味着战略更迭。从这个角度来说，致远公司发展经历的三个阶段，也几乎是和更名节点重合：2002-2009年，发布A6、A8产品；2010-2018年，发布V5、Formtalk云服务平台；2019-至今，发布COP以及V8产品。

。

因“概念”受益

2019年10月31日，致远互联登陆上海证券交易所科创板A股。上市前，致远互联虽净利润高速增长，但营收增长略显疲弱。可随后，致远互联的净利润增速也开始下滑。

数据显示，2019-2021年，致远互联实现营收7.00亿元、7.63亿元、10.31亿元，同比分别增长21.06%、9.07%、35.10%；实现净利润分别为9746.67万元、1.08亿元、1.28亿元，同比分别增长33.56%、10.40%、18.50%。

另外，致远互联在2023年2月末发布的2022年业绩快报：预计2022年全年营业总收入10.36亿元，同比增长0.4%；归母净利润0.99亿元，同比下降22.77%。

可以看到，致远互联除却面临增收不增利的困境外，营收增长也面临瓶颈。在财报各项数据指标表现一般、业绩预告整体略低于预期的前提下，本次致远互联的股价

上涨从何而来？

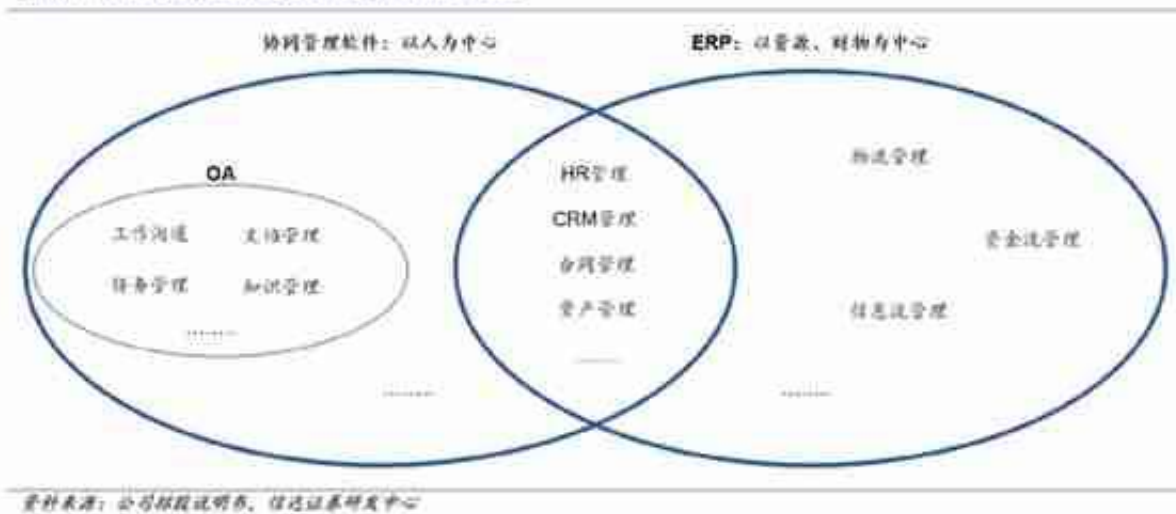
3月16日，微软正式宣布Microsoft365服务将全面接入聊天机器人AICopilot。通过Copilot，“你的话变成了地球上最强大的生产力工具。Copilot揭开了一个全新的计算时代，将从根本上改变我们的工作方式。”微软现代工作和商业应用业务副总裁Jared Spataro表示。

Copilot本质上是微软基于GPT4大模型、Microsoft Graph（用户数据池）和Microsoft365全家桶三大产品打造的生产力工具，或者更形象说是一个以一顶百且永不休假的办公AI助理。

通过将大型语言模型（LLM）与微软的办公工具结合，Copilot实现了生产效率的较大提升，而其中也涉及了AI和OA中部分功能的结合应用，有望帮助用户节省成本、提高效率。

基于此，信达证券认为，未来随着头部OA厂商接入AI以后，产品竞争力有望提升，价格也有望随之提高。

图 10：协同管理软件同传统 OA 及 ERP 软件间的关系



原因在于，OA与ERP本就是交叉互补的关系，目前客户往往将两类系统打通集成使用。而在海外市场，并无单纯以OA功能作为卖点的平台。Oracle、SAP的ERP系统大多集成了流程审批、任务管理等模块。国内ERP厂商金蝶，就包含自有OA品牌，集成于金蝶云之家。

此前，致远可被集成在ERP系统内部作为功能模块，是由于OA系统的刚需属性弱于ERP。但近年采取不断拓宽业务边界的策略，甚至开始侵蚀ERP的地盘，也就是致

远互联提出的“COP协同运营平台”理念，两者之间的关系亦不稳固。

一言以蔽之，致远互联的未来，不仅急需要考虑云化难度的问题，还要面对各大互联网巨头、ERP巨头的侵蚀。左冲右突之间，短期内的概念火热，实在益处有限。