

**普元信息技术股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**  
**(2022 年 1 月)**

证券简称：普元信息

证券代码：688118

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议   媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议、腾讯会议</u>
参与单位名称	首创证券股份有限公司 翟炜、戴晨 天风证券股份有限公司 张若凡 海富通基金管理有限公司 于晨阳 华安基金管理有限公司 雷蒙 北京泰德圣投资有限公司 俞慧文 民生证券股份有限公司 丁辰晖 诺安基金管理有限公司 刘慧影 兴业证券股份有限公司 吴鸣远 泰康资产管理有限责任公司 倪辰晖、张永兴 上海申银万国证券研究所有限公司 洪依真 上海煜德投资管理中心（有限合伙） 王亮 国盛证券有限责任公司 刘高畅、陈芷婧 华泰柏瑞基金管理有限公司 陈碧野 汇丰晋信基金管理有限公司 李迪心 银河基金管理有限公司 田萌
时间	2022 年 1 月 14 日、1 月 17 日、1 月 21 日、1 月 24 日、1 月 25 日、1 月 26 日
地点	公司会议室（上海市浦东张江高科技园区碧波路 456 号 4 楼）
公司接待人员姓名	公司副总经理、财务总监：杨玉宝 公司副总经理、董事会秘书：逯亚娟

	<p>公司证券事务代表：张琴芳</p> <p>公司证券事务专员：詹瑾</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司介绍</b></p> <p>公司副总经理、董事会秘书逯亚娟女士对公司进行了介绍： 普元信息是国内领先的中间件产品与解决方案专业提供商，也是信创产业链基础软件领域的重要成员之一。公司重点面向金融、电信、能源等行业客户建设自主可控软件基础设施的需求，提供支持信创生态的系列中间件产品、相应定制化服务或创新应用开发服务，帮助客户持续实现 IT 基础架构创新改造、提升数字化转型能力。业界通常将中间件分为技术型（传统型）中间件和业务型中间件两大类，相对于与其他同业厂商，公司整体的产品定位更聚焦业务型中间件范畴，坚持跟随 IT 基础架构技术的发展而持续创新的技术路线，产品线覆盖了 SOA、云原生、数据中台等多个技术域，形成了以标准软件为载体，以平台定制实施服务、应用开发服务为特色的“软件产品+技术服务”的业务模式。</p> <p>公司产品与解决方案的性能、成熟度及安全可靠性已在金融、电信、政务、能源等重点行业的逾千个大型、关键项目中得到验证，拥有广泛的客户应用基础和行业拓展空间。公司创新的产品定位、丰富的产品组合、以及独具特色的定制能力和规模化的交付能力，均是公司的差异化竞争优势的体现，也是公司未来能够充分受益于行业信创和数字化转型市场发展空间，并能够持续为客户创造价值的关键所在。</p> <p><b>二、交流的主要问题及回复</b></p> <p><b>问题 1：金融行业是公司的主要行业，请问公司的行业收入结构是怎样的？</b></p> <p>答复：金融行业是公司重点耕耘的垂直领域和优势行业，公司应用开发平台、流程平台、微服务平台、开发运维一体化平台（DevOps）等多款产品和解决方案深度应用于百余家中大型银行、保险等各类金融机构，金融行业收入占比已达公司 50%左右；</p>

此外包括通信、政务、能源和制造业等行业也是公司成功拓展的重要行业市场。

**问题 2：面对行业信创会带来的机遇，公司做了哪些准备、拥有哪些优势，以及如何面对其他厂商的竞争？**

答复：首先，从产品创新和技术域覆盖宽度方面，公司形成覆盖 SOA、云原生、数据中台等产品线相互补充协同发展的局面。公司丰富的产品组合，使得公司能够紧跟客户对于信创、数字化转型等新技术领域软件基础架构建设的要求，并可满足客户不同时期对于不同定位、不同功能基础架构类产品的需求，给客户带来长期价值。

其次，公司拥有广泛、优质的客户基础和大量的成功案例实践。特别是在公司的优势行业领域诸如金融行业，公司产品和解决方案深度应用于百余家大中型银行、保险等各类金融机构，是大量金融客户长期信赖和选择的软件基础架构领域合作厂商，在行业信创启动加速的机遇下，广泛的客户案例基础是竞争力的体现，也是能够在市场获得更大增长空间的支撑要素之一。

第三，公司拥有基础架构平台定制化实施服务优势。伴随市场竞争和技术进步，为持续提升信息化水平，对于国内金融、电信、政务等行业领域内的大中型用户来说，为建设自主可控、安全可靠的软件基础架构，通常需要厂商能够提供满足其个性化需求的定制化服务。公司结合多年的平台建设经验以及对相关行业的深入理解，以赋能方式为客户提供专业的平台产品定制及实施服务，在与其他厂商的竞争中形成了差异化优势。

第四，公司拥有服务支持能力优势。公司产品研发及技术服务团队规模近千人，在平台定制及实施领域拥有深刻积累与沉淀。公司在国内多个重点城市设立技术服务中心或分支机构，通过完善的组织、高效的流程和专业经验丰富的服务团队来支撑客户的本地化服务需求。

在信创背景驱动下，公司将依托丰富的产品线组合与成熟可靠的技术解决方案、良好的客户基础与成功案例积累、个性化定制服务等差异化特征获得持续的竞争优势。

**问题 3：公司预计未来三到五年的人员规模会有何变化，变化主要在哪些方面？**

答复：未来三到五年，公司将根据业务规模的增长情况，进一步充实人员规模，主要是增加研发人员、方案交付人员和销售人员。一方面无论是行业信创还是数字化转型，都需要持续的技术创新；同时由于业务型中间件产品和行业客户定制化需求较高的特点，需要技术人员进行方案实施和交付，匹配业务规模扩充方案实施和交付团队；另一方面，公司也会适量增加营销人员以加快重点行业客户的突破及市场的拓展进程。

**问题 4：公司的毛利率与同业公司存在差异，请问形成这种差异的原因是什么？预计未来公司毛利率水平的变化趋势如何？**

答复：这种差异主要是产品线定位差异导致的。如前面介绍，技术型或者说传统型中间件业务主要以标品形态为主，毛利率通常在 80%左右；而业务型中间件由于与客户业务系统结合更为紧密，相应定制化改造需求也更高，该类业务毛利率通常在 60%左右。从发展趋势和市场市场容量来看，业务型中间件伴随技术架构的发展持续演进和创新，加之与业务结合紧密的特征，有很好的市场需求增量和市场容量空间。

公司产品布局主要定位在业务型、创新型中间件领域，坚持跟随 IT 基础架构技术的发展而持续创新的技术路线，产品线先后覆盖了 SOA、云原生、数据中台等多个技术域，并拥有丰富的产品定制化改造能力和交付经验。虽然定制化需求会在一定程度上对毛利率产生影响，但通过更为准确的需求对标以及更好的客户体验，能够形成更为持续的业务粘性，同时产品线的宽域布局能够满足客户更为综合、全面的软件基础设施建设需求，有利于更大的营收增量和规模化利润的实现。

未来公司的产品线将更为聚焦信创环境下的数字化转型需求，持续提升基于标准产品的技术解决方案价值，叠加行业信创环境下产品销售的提升效应和研发规模效应，预计未来公司营收增速将进一步提升，毛利率也将呈现稳中有增的趋势。

**问题 5：公司研发方面有何规划，未来研发重点将围绕哪些方面？**

答复：公司未来研发将紧紧围绕行业信创与数字化转型两大领域，包括全栈式信创中间件、低代码技术及相关产品、云原生系列产品、数据中台产品线的进一步提升与完善都是公司的研发重点投资方向。这些研发方向的特点是不仅能适用行业信创的需求，更能与公司原有产品体系和解决方案相结合，满足客户基于信创环境下的 IT 架构升级改造需求，加快实现数字化进程。