

普元信息技术股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2022年7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>腾讯会议</u>
参与单位名称	博时基金管理有限公司 于福江 华安证券股份有限公司 王奇珏
时间	2022年7月4日、7月8日
地点	公司会议室、腾讯会议
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 公司证券事务代表：张琴芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</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、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、数据治理等多个技术域，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>

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。

二、交流的主要问题及回复

问题 1：公司今年新设立一家子公司“上海普云信创数据技术有限公司”，原因是什么？

答复：面对行业信创和数字化转型的双重机遇，公司根据业务发展实际情况设立子公司，进一步完善公司本地化研发、营销和服务体系布局，重点扩展信创业务市场，持续推进全栈式信创中间件等产品和解决方案产业化布局，助推公司主营业务快速增长。

问题 2：公司深耕金融行业多年，金融行业的客户需求是否遇到瓶颈？

答复：公司所在行业正面临数字化转型和行业信创两大发展机遇。在国家政策的扶持下，2022 年金融行业信创需求旺盛、发展速度加快，同时金融行业数字化转型纵深发展，释放更多市场需求。公司会积极抓住发展机遇，基于成熟的产品组合及丰富的实践经验，赋能金融客户面向信创环境下的数字化转型，不断增强公司在金融行业的竞争优势。

问题 3：随着进入金融行业专业厂商增多，市场竞争愈加激烈，公司在金融领域的核心竞争力在哪里？

答复：公司自成立之初即进入 IT 信息化发展较为先进的金融行业客户市场，经过近 20 年在金融领域实践积累，金融行业已成为公司具有显著优势的纵向战略行业。公司将持续保持和强化在金融领域的核心竞争优势：首先，公司对金融客户需求了解更为

深入，公司在金融领域拥有众多客户和近千个金融行业 IT 基础架构领域建设成功案例，深入了解客户现阶段实际需求及行业未来趋势。第二，公司拥有深厚的技术实力，金融领域具有较高的技术壁垒，从而要求提供商具备先进的技术实力，公司始终紧跟主流技术发展，采用 iPALM 研发体系，以市场需求为导向，坚持高比例研发投入进行创新，保持领先的技术实力。第三，商业模式灵活，公司可提供平台定制实施服务。基于对客户需求的准确把握和自身深厚的技术实力，公司以赋能方式为客户提供专业的平台产品定制及实施服务，可满足客户个性化、定制化需求，伴随客户共同发展。

问题 4：除金融行业外，公司在其他行业的发展情况如何？

答复：随着国内市场数字化转型全面深化，非金融行业对于数字化转型需求也逐渐增加。基于在金融领域积累的标杆案例带动效应，公司已拓展电信、政务、能源、先进制造、军工、地产等数十个行业，积累了包括中核集团、航天科工、中航工业、中国移动、中国电信、中国联通、中石油、中海油、南方电网等在内的众多行业头部大型企业客户及政府机构。未来，公司将在持续助力各行业大中型客户的同时，稳步下沉服务腰部乃至长尾企业的数字化转型。

问题 5：行业信创有可能引起未来市场需求大幅增长，公司人员规模能否支撑业务增长？

答复：为满足客户对产品和服务越来越高的要求，公司始终坚持高比例研发投入，扩大基础研发团队并对产品进行不断扩充和快速迭代。公司在全国多个重点城市布局技术服务团队逾千人，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。此外，公司发布了两期股权激励计划，进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动骨干员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注和推动公司的长远发展，促进公司业绩增长。