

普元信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2022年9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	西部证券 胡朗、邢开允 广发资管 刘文靓 开源证券 陈宝健 嘉实基金 孟夏、何鸣晓、陈涛、归凯 信达澳亚基金 徐聪 光证资管 李行杰、曾炳祥 华安基金 李欣 德邦证券 江杨磊 歌斐资产 刘子京 中海基金 顾闻 财通资管 邓芳程 银润资产 李悦
时间	2022年9月6日、9月9日、9月19日、9月20日、9月23日、 9月28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	一、公司介绍 公司副总经理、董事会秘书逯亚娟女士对公司进行了介绍：

<p>主要内容介绍</p>	<p>普元信息是国内领先的软件基础平台专业厂商、信创产业链中间件领域重要成员，重点面向金融、电信、政务、能源、先进制造等行业建设自主可控软件基础设施的需求，提供面向信创的系列中间件产品、面向信创的智能数据中台产品以及基于自研产品的数字化应用解决方案，帮助客户持续实现IT架构重塑，提升数字化转型能力。</p> <p>公司的产品布局以及重点行业布局与同业厂商交叉较少、互补较多，整体上属于错位竞争情形。公司产品布局紧跟主流技术架构创新、体系完整，率先形成了覆盖应用支撑、应用集成、云原生、数据治理多个技术域的全栈式信创中间件产品体系和以低代码为核心的技术能力，符合IT基础架构发展演进的趋势，也符合行业信创对中间件领域建设更为体系化、系统化的需求。</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、先进制造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、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>二、交流的主要问题及回复</p> <p>问题1：请介绍公司目前在手订单情况以及对下半年订单展望情况？</p> <p>答复：公司目前各项业务有序正常开展，在手订单充足。在宏观经济环境保持稳定发展的前提下，公司对下半年及未来业务发展非常有信心。</p> <p>问题2：从党政信创到行业信创，国产替换的产品类型是否改变，对公司有何影响？</p>
---------------	---

答复：信创产业开始从党政向行业拓展延伸，以金融、电信等为代表的行业信创也迎来规模化应用阶段，替换重心从电子公文替换向一般业务、核心业务的替换转变，在中间件领域的替换产品类型也将走向包括集成中间件、云计算中间件、大数据中间件在内的广义中间件范畴。

公司通过紧跟主流技术发展，已率先发展形成包括应用支撑、应用集成、云原生、数据管理与治理在内的全栈式信创中间件产品与解决方案。基于全栈式的产品组合，公司能够帮助客户迅速完成平台迁移、应用迁移及业务系统开发等信创环境下的迁移适配工作，加速各行业信创落地和数字化转型进程。

问题3：在行业信创逐步落地和数字化转型的背景下，公司会重点拓展哪些行业？

答复：在行业信创和数字化转型的背景下，一方面，公司会加大对已有优势的金融、电信、政务、能源行业的纵向推广深度。另一方面，公司紧抓市场机遇和政策支持，通过扩大营销体系建设，加大对教育、交通、医疗、军工等多领域、多行业的拓展广度，持续提升公司总体业绩水平。

问题4：公司拓展多个新行业，产品研发的费用是否会大幅增加？

答复：公司已形成覆盖应用支撑、应用集成、云原生、数据管理与治理等多个技术域成熟、完善的产品线，经过多行业头部客户打磨、验证，公司产品已具备在多行业规模化推广的条件。公司产品具备跨行业的复用属性，能够支持大范围跨行业标准化使用。同时，公司为保持在技术创新方面的竞争优势，将紧跟技术发展趋势持续进行研发创新投入。

问题5：公司进行行业营销的拓展主要基于哪些方面的考量？

答复：一方面，尽管宏观经济受到国际形势和疫情发展等诸

多复杂因素的影响，但我国各个行业信息技术创新方面的建设需求在显著增加，并且随着新一代技术架构的发展，各个行业优秀企业都在加快数字化转型的建设节奏，这两方面都会推进国产软件基础设施市场机遇及需求的增加。另一方面，经过近20年持续创新，公司产品和技术性能、成熟度和安全性已在国民经济重点行业领域的诸多大型、关键项目中得到验证，并率先形成了全栈式信创产品体系和解决方案，公司在产品线宽度及技术实力等方面均已具备扩大营销的基础。

问题6：公司近两年应收账款控制在较好水平，今年受上半年疫情影响，下半年应收账款回款压力是否增加？

答复：上半年受疫情影响，人员交流和物流受阻，无法及时向客户开出发票，因此销售回款进度延迟。公司客户主要为行业内大中型客户，具有良好的抗风险能力和支付能力。其次，公司通过多举措进行应收账款的常态化管理，提高企业资金利用效率。疫情平稳后，公司已迅速开展各项市场营销与业务拓展工作，下半年公司销售回款进程已恢复正常。