

普元信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2022年10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 <input type="checkbox"/> 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	长江证券 肖知雨 太盟投资集团 汤逸纯 江信基金 高鹏飞 中邮人寿保险 朱战宇 盘京投资 崔同魁 嘉实基金 谢泽林 信达澳亚基金 孔文彬 大家资管 赵玉莹 淡水泉投资 林盛蓝 国泰基金 张锴 西部证券 胡朗 季胜投资 刘青林 华山汇基金 何金成 东证自营 尹伊 凯丰投资 田明华 上海趣时资产 叶鑫 中意资产 胡祖嘉、胡冬青、翟琳琳 国盛证券 陈芷婧 招商基金 阳宜洋、徐生、王超、陈西中、陆文凯、贾仁栋、杨成
时间	2022年10月27日、10月31日

地点	电话会议、腾讯会议
公司接待人员姓名	<p>公司副总经理、财务总监：杨玉宝</p> <p>公司副总经理、董事会秘书：逯亚娟</p> <p>公司证券事务代表：张琴芳</p>
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 2022 年第三季度经营情况进行了介绍：</p> <p>2022年第三季度，公司围绕年度经营战略，继续聚焦“行业信创”+“数字化转型”的两大方向深耕各行业赛道。一方面，公司收入保持了持续增长的势头，第三季度实现营收1.12亿，同比增长23.24%。另一方面，由于今年投入的加大、人员规模同比显著增长以及疫情造成的人工成本损耗等原因，公司第三季度净利润为-83万元。公司积极采取各项措施，净利润下降幅度环比实现显著收窄，2022年经营业绩持续改善。</p> <p>由于公司业务方面有比较显著的季节性特征，通常下半年特别是第四季度占比最高，今年受疫情影响这一规律更加明显，第四季度收入占比预计会比往年更高一些。随着行业信创及数字化转型的深入发展，公司客户基础好、产品线完善、拥有规模化交付团队等方面的优势会逐步得到较好体现。</p> <p>二、交流的主要问题及回复</p> <p>问题 1：公司如何预期 2022 第四季度和全年的经营情况？</p> <p>答复：公司持续看好行业信创和数字化转型机遇，目前正全力推进 2022 年经营计划，各项市场营销与业务工作都在快速拓展中。在宏观经济环境及疫情形势总体可控的前提下，公司对第四季度及未来业务发展非常有信心。</p> <p>问题 2：三季度毛利率有一定变化，如何预期未来的毛利率？</p> <p>答复：三季度毛利和去年同期相比有波动的主要原因：一方</p>

面，公司加大信创产品研发和行业信创营销投入，同时人员规模同比显著扩大，人员成本相应增长；另一方面，受疫情影响，公司营销拓展及部分项目节奏受到影响，人工损耗增加叠加，导致成本上升。此外，由于单季收入占比较小的原因，个别项目的影响也会造成季度毛利水平的波动。从全年看，公司综合毛利率水平在较为稳定的区间。

随着行业信创及数字化转型的深入发展，公司将进一步扩大面向广泛横向行业营销覆盖，并积极拓展全栈式中间件产品及解决方案，叠加信创产品销售提升效应和研发规模效应，公司将持续提升人均效能，增强盈利能力。

问题3：公司产品和技术支持哪些环节的信创替换？

答复：随着行业信创和数字化转型的不断深入，信创替换重心从电子公文替换向一般业务、核心业务替换转变。信创工作不再是单一产品的简单替代，而是需要更多品类的中间件来解耦业务应用与基础设施，支撑高性能的分布式架构改造，护航应用的全生命周期，直至完成信创平滑迁移。作为信创产业链基础软件中间件领域重要成员，公司产品线已覆盖应用支撑、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，全栈支撑应用全生命周期的运行、集成、上云、数据处理等重要环节，高性能、高可靠地完成信创业务应用的平滑迁移，其性能、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。

问题4：公司在金融行业信创的优势具体表现在哪些方面？

答复：首先，公司拥有全面、成熟的全栈式信创产品。公司持续对标国际主流产品发展，先后布局了覆盖应用支撑、应用集成、云原生、数据管理与治理四大技术领域的产品和解决方案，在国内率先形成了全栈式信创中间件产品体系与技术能力。

其次，公司拥有广泛的客户基础和大量的成功案例实践。特

别是在基础软件性能、安全性、可靠性要求更高的金融领域，公司产品与解决方案深度应用于各类型银行客户，包括十余家大型国有银行和股份制商业银行、近百家城市商业银行、农村信用联社、农商行等，以及多家大型保险机构、交易机构、证券公司等大中型金融机构。

第三，公司拥有规模化、专业化的交付团队，具备从产品替代/定制改造、案例经验到服务交付全方位支撑能力，能够满足金融客户体系化信创建设和落地要求，包括信创规划、产品替换、技术底层平台信创改造以及业务系统信创迁移等需求。

问题5：公司接下来主要营销拓展的客户群体是？

答复：公司自主研发的软件基础平台产品和技术方案在与国际品牌的长期竞争中，已成功进入金融、电信、政务、能源、先进制造等多个行业领域，在技术先进性、性能优越性、产品成熟度及安全可靠性等方面得到了各行业逾千家大中型用户的认可。未来，一方面公司会继续坚持原有大客户模式，不断夯实拥有众多行业头部客户标杆案例优势；另一方面，公司将积极抓住行业信创和数字化转型机遇，将公司完善成熟的全栈式信创中间件产品与解决方案推广到教育、医疗、军工等更多行业的客户群体中，不断提升公司市场占有率。

问题6：公司未来加速拓展横向多个行业市场，是按照项目型的方式去推进，还是以产品型的形式去推进？

答复：两种形式都会有，通常来说，行业客户中的头部大型企业由于其规模、系统数量及管理要求等原因，对于基础架构产品的个性化需求相对会高一些，而腰部、中小客户的需求相对更为标准化。未来在广泛横向市场，公司会重点加大腰部客户及中小客户的拓展力度。