

证券代码：300996

证券简称：普联软件

## 普联软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）参加公司2022年度业绩说明会的投资者
时间	2023年5月31日 15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员	董事长、总经理 蔺国强 董事、副总经理 张廷兵 副总经理、董事会秘书 李燕冬 财务总监 聂玉涛 独立董事 任迎春 保荐代表人 曾丽萍
投资者关系活动主要内容	<p>公司于2023年5月31日（星期三）15:00-16:30在全景网“投资者关系互动平台”（<a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a>）举办2022年度业绩说明会。会议主要内容记录如下。</p> <p><b>一、公司2022年度业绩情况介绍</b></p> <p>2022年，公司实现营业收入6.94亿元，较上年同期增长19.31%，收入增速有所放缓；毛利率为47.81%，较上年同期提高1.39个百分点。实现归属于母公司净利润1.58亿元，较上年同期增长14.32%，基本保持了与收入的同步增长。销售净利率22.12%，与上年同期基本持平。2022年利润分配方案为：向全体股东每10股派发3元（含税），以资本公积每10股转增4股。目前已经完成权益的分派。</p> <p>2022年四项费用（销售费用、管理费用、研发费用、财务费用</p>

）累计发生1.77亿元，较上年同期增长31.19%。主要有如下因素：一是不断强化产能建设，持续加大人员招聘力度，公司人员规模较年初有较大增长。二是重点加强了集团司库、数字建造、世界一流财务体系解决方案等方向的研发投入，全年研发费用0.97亿元，较上年同期增长31.71%。三是加强销售团队建设，销售费用同比增加。四是本年度股份支付推销费用2,200万元，管理费用有较大增长。这些投入，部分已经见到了成果，部分工作还在投入期，研发投入对逐步优化公司运营模式，稳步提高公司经营业绩将发挥重要作用。

从在手订单看，2022年末已签合同但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为3.2亿元，订单储备较上年末有较大提升。存货期末余额7,300万，较期初增长70%。

## 二、公司2022年业务发展情况及2023年经营计划

2022年，对公司来说机遇与困难并存。一方面，央企数字化转型、司库系统建设、信创国产化等给公司发展带来重要机遇，项目需求在逐步落地转化；另一方面，部分新拓展项目进度不及预期，以及年底公共因素等不利影响，对全年目标实现带来了较大困难。尽管如此，经过公司积极努力，基本完成了年度经营目标，公司业务表现出较强的韧性。

### （一）公司2022年的业务发展情况

2022年，公司积极把握集团企业数字化转型和信创国产化机遇，持续深化落实“聚焦大型集团客户、聚焦优势业务领域”的发展战略，公司业务取得较大进步。

#### 1、石油行业、建筑行业双轮驱动，战略客户业务基础进一步增强

公司在石油行业各项业务正常有序开展，石油行业战略客户业务取得较好增长，为公司健康发展奠定了坚实基础。2022年，完成对世圭谷公司的全资收购，将业务领域延伸至战略规划、综合统计和炼化企业生产管理等方面，进一步完善了公司石油石化行业的业务布局。公司在建筑地产行业业务仍处于布局拓展阶段，某些新拓

展项目进展不及预期，该行业收入较上年有所下降。2022年完成对思源时代公司的收购，公司建筑行业战略客户、业务领域布局进一步优化，行业经验和业务能力得到加强，公司将持续加强在建筑行业多业务领域的产品竞争力。

## **2、聚焦优势业务领域，加强产品研发和销售能力建设，抢抓发展机遇拓展业务规模**

集团司库管理领域，公司在战略客户司库系统建设方面有长期的应用实践、丰富的业务经验和成熟的产品积累。2022年，公司成功拓展一批央企客户及重要集团客户，进一步巩固了在集团司库管理领域的领先地位，形成了新的业务增长点，成为公司拓展战略客户的重要抓手。

智能财务共享领域，加强智能化技术和商业模式创新的融合，形成了“业财资税档一体化+数智化”财务共享解决方案及产品体系，具有较强的市场竞争力和项目交付能力。

XBRL数据应用领域，完成保险行业客户偿二代二期全面升级，并实现数十家已有客户的应用拓展；成功拓展新一代期货监管系统建设项目和中央结算公司信披报告平台建设项目，监管领域业务布局进一步完善。

## **3、持续加强技术研发投入，提升技术平台支撑能力，加快推进信创ERP产品的研发工作**

公司基于平台的交付模式，提高了项目交付质量和交付效率，有效提升了公司产能，为数字化转型新形势下面向集团企业管理信息化大规模定制提供了有力支撑。2022年，公司重点加强了产品研发团队建设工作，全面启动了信创ERP产品研发工作，力求在集团管控领域和重点行业形成有差异化竞争力、全面符合信创标准、深度发挥信创产品能力的软件产品。

## **4、加强销售团队建设**

2022年，公司加强了面向集团客户的产品销售团队力量，在司库产品销售过程中发挥了重要作用。以此为契机，公司全面启动了销售团队的能力建设和提升工作，进一步补强完善销售体系，努力

做好、做大“产品+市场”类业务。

## **（二）2023年经营计划**

2023年，公司将围绕战略目标，采取积极措施，加强主营业务领域拓展，加强产品研发和市场推广，增强核心业务能力；完善行业布局，优化业务结构，完善服务体系，拓宽服务范围，努力形成新格局，推动公司高质量发展。

### **1、专注主营业务领域，推动公司健康发展**

做强做优石油行业。充分发挥长期服务石油行业的优势，抓住数字化转型升级和信创国产化的业务发展机会，积极拓展石油行业经营管理、生产管理领域业务，扩大业务范围。

重点拓展建筑行业。积极拓展业务领域、扩大业务范围；加快推进公司建筑行业团队的业务融合、技术融合和市场融合，培育形成有竞争力的行业信息化解决方案，积极拓展建筑行业客户，推动建筑行业收入规模提高。

做大现有优势业务。保险行业，进一步巩固并扩大偿二代和风险管理等产品市场占用率，发展保险行业长期客户；拓展金融行业监管机构业务，努力形成监管机构业务、监管对象业务相互支撑的格局；资金管理领域，把握司库体系建设机会，努力拓展更多集团客户。

扩大战略客户群体，扩展优势业务领域。一是深入了解新拓展客户的信息建设情况和需求，识别潜在战略客户，组织团队深度服务，扩大公司战略客户数量；二是积极拓展智慧安全等领域业务，扩大公司优势业务领域规模。

### **2、加强平台研发与产品研发，优化产品布局**

持续加强平台研发。持续提升项目交付能力和交付效率，降低交付成本，并满足集团企业数字化转型构建云基础设施和服务能力建设的需要。

加快信创产品研发。争取行业龙头客户支持，研发符合大型集团企业需求和信创标准的ERP软件产品，积极参与客户信创项目实践。

### 3、加强公司销售能力和管理能力建设

加强销售能力建设，重点聚焦司库系统和信创ERP产品，采取差异化策略拓展更多集团企业客户，树立典型客户，努力形成示范效应，拓宽收入渠道，扩大优势业务收入规模。

加强公司运营管理能力建设，完善风险管控机制，打造集团化经营的组织模式，实现公司预算管理、项目管理、财务管理的集中统筹运作和协同，提高公司对业务部门、分子公司的服务能力和风险管控水平。

### 三、问答交流

1、AI的发展对公司现有产品的开发会有什么影响？会给客户及公司创造更大的价值吗？

答：在公司的财务共享业务中，RPA技术已在较多场景中应用。公司一直在积极跟踪AI相关技术的进展，已和百度文心一言做了初步对接，希望在共享服务领域的部分场景中得到应用，丰富提升应用软件的交互模式和客户体验，带来新的业务机会。

2、今年的经营目标是什么？

答：尊敬的投资者您好，2023年公司继续坚持两个聚焦的发展策略。一是在战略客户拓展方面，借助司库业务新增的央企客户，努力转化为长期合作的战略客户，同时进一步扩大现有战略客户的业务领域。二是在优势产品领域方面，扩大领域覆盖范围，在司库应用、金融监管等领域，进一步延伸拓展客户。在信创产品方面，基本完成信创ERP研发，落实试点项目，努力在信创国产化方面取得实质性进展。感谢您的关注！

3、目前的现金流情况怎么样？

尊敬的投资者您好，截至2022年12月31日，公司账面货币资金3.57亿元，交易性金融资产3.39亿元，公司现金流储备较为充足。2022年受公共因素影响，项目回款有一定滞后，公司客户主要是大型集团客户，信誉度高，应收账款的回款有较强保障。2023年以来，应收账款回款良好，公司现金较为充足，为公司进一步加大研发投入，提高公司的薪酬竞争力，都创造了较好的条件。感谢您的关

	<p>注！</p> <p><b>4、如何评价去年的业绩情况？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，2022年，对公司来说，可以说机遇与困难并存。一方面，央企数字化转型、司库系统建设、信创国产化等给公司发展带来重要机遇，项目需求在逐步落地转化；另一方面，部分新拓展项目进度不及预期，以及年底公共因素等不利影响，对公司全年目标实现带来了较大困难。尽管如此，经过公司积极努力，有效的控制了经营风险，实现公司业绩稳健增长，基本完成了年度经营目标，公司业务表现出较强的韧性。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年6月1日