

普元信息技术股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2023年5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_腾讯会议
参与单位名称	创金合信基金管理有限公司 中信证券 诺安基金管理有限公司 天风证券
时间	2023年5月11日、2023年5月31日
地点	公司会议室
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 公司数智研究院总经理：顾伟 公司证券事务代表：张琴芳 公司投关总监：胡宇航
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：公司未来业务的增长因素来自哪些行业或者方面？ 答复：从业务覆盖来说，公司在 PaaS 软件基础平台领域的完善布局是未来业务持续增长的核心支撑，公司的数据中台、低代码平台、中间件三大业务均是行业领域数字化转型及信创建设的需求热点，市场需求保持旺盛。 从行业覆盖来说，业务的增长点一方面来自公司原有优势行业的创新需求，在数字中国建设推动数字经济蓬勃发展的形势下，各行业数字化转型进入建设周期，叠加人工智能技术发展浪潮，

客户对云原生低代码开发平台、智能化数据中台等创新技术架构的技术底座类产品需求日渐增强；另一方面，公司通过加强营销团队和合作伙伴建设，在金融、通信、能源、先进制造等原有优势行业之外，拓展军工、交通、教育等多个行业领域，将公司成熟的产品技术和客户实践经验覆盖到更多行业。

问题 2：公司产品和 AI 做了哪些结合？

答复：面对 AI 带来的新一轮交互方式变革、以及通用大模型对社会生产力上的普惠提升，公司产品在原有规则引擎、知识图谱的基础上，与开源和商业大模型结合，已正式发布了全新升级的智能数据资产管理平台、低代码开发平台和智能网关平台产品，后续公司将在产品线智能化提升方面持续投入。

在研发管理方面，公司通过智能化的开发工具和过程管控，大幅提升企业高质量数据的生产效率，同时将智能应用助手融入到公司多个产品中，驱动技术工作的高度自动化；在业务结合方面，通过对行业定制化模型的专有训练，并将模型成果与产品业务方案高度结合，在客户风险管理、智能客服、智能合规、智能仓管、自动化生产线等多场景中实现数字化体验，能够大力促进金融、通信、政务、能源、先进制造等各行业数字化转型加速发展。

问题 3：公司的低代码开发平台、智能化数据中台产品跟提供 PaaS、SaaS 服务的互联网公司的同类功能的产品有何区别？

答复：普元的产品定位更为面向国内大型客户信创环境下的企业级复杂数字化应用落地，更为专业和聚焦。

在低代码平台领域，普元是国内较早掌握低代码技术并实现产品化的公司，与同类功能的产品相比，普元低代码产品更侧重对企业级复杂业务系统的开发支持，通过积累的大量行业头部客户的应用场景实践、以及数据模型驱动的开发模式，在支撑多个行业的低代码信创项目落地中起到关键的作用。

在数据中台领域，普元形成了从开发、到治理、再到运营的数据平台全生命周期能力，与同类功能的产品相比，普元数据中台更聚焦数据项目的工程化落地和数据资产的高价值变现，通过持续的数据萃取、质量监测、资产编目、指标分析、数据展示等

工作提炼，在多个大型企业和政府的数据平台建设中起到了中枢作用。

问题 4：公司的数据中台能力集中在哪些方面？哪些领域的市场需求更旺盛？

答复：数字经济时代来临，高质量的数据要素是数据价值呈现的基础。公司智能化数据中台能力主要集中在支撑企事业单位的数据开发、治理的数据建设，帮助客户实现数据供需之间的高效运营，并将众多潜在价值的数据转化为高质量的数据资产，最终实现数据要素的高质量 and 多样性。从市场需求来看，政务、金融、通信、能源、先进制造、健康医疗等行业的数据平台建设需求日益增强。

问题 5：公司今年后期的策略上是要求更大的扩张，扩大地盘为主，还是提升毛利率为主？

答复：这两个都是公司的重要目标。在营销方面，公司拥有多个重点行业头部客户积累，并布局了完善的产品线，具备通过产品线组合营销深耕行业的基础；同时公司也将通过新的行业领域增加市场覆盖，以规模化拓展提高边际效益。在技术发展方面，公司的低代码平台、数据资产管理、智能网关等产品与人工智能技术的结合，可显著提升人员效率、降低交付成本，打开毛利提升空间。

问题 6：在拓展的新客群公司在跟原有的厂商竞争的时候是打算走定制化路线还是产品化路线？

答复：公司拓展新的客户群体主要以行业腰部客户为主，通常来说，行业腰部客户的定制化需求相对头部大型客户来说没有那么复杂，比较适合标品加轻咨询和轻量级交付路线；此外，公司还将积极加强与行业软件开发商的合作，将公司擅长的技术优势、平台产品优势与行业开发商的业务优势相结合，共同推动行业市场拓展。

问题 7：公司的客户黏性如何，是否一次性采购为主？

答复：公司客户持续采购率较高，主要原因有两点：首先，

公司在技术先进性、性能优越性、产品成熟度及安全可靠性等方面，得到了金融、通信、政务、能源、先进制造等多个重点行业头部、大型客户的认可，拥有大量成功案例积累，打下很好的客户基础。其次，公司在软件基础平台层跨多个技术域的全栈能力优势，拥有覆盖数据中台、云原生低代码开发平台、全栈信创中间件的完善产品线布局，能够满足老客户在数字化转型和信创下不断提升的多类需求，增加客户持续采购选择。

问题 8：公司在政务领域，主要销售什么产品？

答复：公司全系列软件基础平台产品均适用于政务领域信创和数字化转型建设需求；其中，应用服务器、企业服务总线、消息中间件等中间件产品主要帮助客户完成信创迁移与改造；流程平台和低代码开发平台产品可在政府一网通办等业务领域发挥作用；此外，围绕各级政府大数据中心建立资源目录体系领域，公司能够提供支撑数据开发、治理与运营的数据资产管理平台和数据开发平台等产品。

问题 9：公司过去在党政信创中相对来说受益较少，公司的中间件与其他同业厂商的区别是什么？

答复：在与国际品牌的长期竞争中，公司成功进入并在金融、通信、能源、先进制造等重点行业领域建立了优势。随着信创从党政向全行业拓展延伸，行业信创迎来规模化应用阶段，行业信创需求往往不限于简单的产品替换，而是会结合技术架构创新升级、数字化转型建设等需求综合考虑，需要创新技术和更为全面的产品覆盖支撑；同时，在中间件领域需求的产品类型也从传统中间件走向了包括集成中间件、云计算中间件、大数据中间件在内的创新中间件和全栈中间件范畴，这正是普元的优势所在。

中间件诞生至今，产品类型和技术不断融合新技术而发展，逐步覆盖应用支撑、应用集成、云原生、数据治理等技术领域，未来还将随着数字化、人工智能等技术的发展而不断演进。公司在中间件领域一直紧跟创新技术架构发展而不断完善产品布局，是为数不多在 PaaS 软件基础平台层具备跨多个技术域的全栈能力厂商，并率先形成了智能化数据中台、云原生低代码平台、全栈信创中间件 3 大产品线、近 20 款核心产品与解决方案，在产品

	覆盖技术领域的广度和对业务支撑的宽度方面，具有显著优势，并已拥有大量成功案例基础。
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。