

普元信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2023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 <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	华商基金、华福证券、工银瑞信、华泰证券、华创证券、中邮证券、汇添富基金、东北证券股份有限公司、开源证券、中银证券、民生证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、财通证券、永赢基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、东兴证券股份有限公司
时间	2023年7月4日、7月5日、7月6日、7月10日、7月13日、7月24日
地点	公司会议室、腾讯会议
公司接待人员姓名	公司总经理：司建伟 公司副总经理、财务总监：杨玉宝 公司副总经理、技术负责人：焦烈焱 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 公司证券事务专员：詹瑾
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：公司整体业务及 2023 年上半年发展情况介绍。 答复：普元是国内领先的 PaaS 领域软件基础平台专业提供商，也是国内最早采用低代码技术路线进行软件开发平台产品建设的厂商之一，早在 2003 年公司就成功发布了首款通用型应用开发平台产品普元 EOS，该产品也以其创新性和卓越的性能，赢得了金融、电信等关键行业领域众多头部客户的信任。 普元 20 年一直专注在软件基础平台领域持续推进产品与技

术创新发展，并跟随 SOA、云计算、大数据技术架构的创新而不断布局和拓展产品组合和技术能力。目前已经发展成为国内为数不多的，拥有低代码核心能力，并且产品线完整覆盖 PAAS 的集成、开发、数据这三个关键技术域，能够帮助客户高效构建一站式技术底座平台的专业软件公司。

随着近几年行业信创和数字化转型在越来越多的行业深入拓展，公司率先布局的智能化低代码开发平台、智能化数据中台、信创中间件产品线均成为目前行业信创国产替代以及企业数字化转型建设技术底座的必备需求和建设热点，市场需求显性。今年上半年，面向数字化转型和行业信创的战略市场机遇，以及人工智能技术的发展，公司继续加大研发及营销投资。研发方面，专业低代码平台、数据中台是公认的在企业级软件领域可与 AIGC 结合的方向，也是公司擅长的技术领域。公司从 3 月开始通过与大模型接入积累软件开发过程领域场景，同时也在做领域专用模型研发。营销方面，公司一方面深挖老客户升级改造需求，另一方面也通过与渠道/合作伙伴的共同开拓，快速提升腰部客户群体覆盖以及新的行业领域拓展。

问题 2：可以重点介绍一下低代码开发平台及其结合 AI 能力方面的内容吗？

答复：普元是国内最早进行大模型接入的公司之一，今年 3 月普元的低代码平台产品就已经具备了接入大模型的技术能力，普元的内部研发也是从 3 月底就开始使用这款产品去积累低代码开发以及软件开发过程中的场景了。

普元近期也因为低代码平台受到了很多关注，核心原因可能是大模型发布之后，全球市场都在观望，因为大模型在全球范围内也只是少数厂家能够涉猎的领域，它的投资以及训练的过程等等需要投入非常多的成本。在专用领域内，比如说在企业级软件开发领域，大家寻求的是可落地的场景，这跟 AIGC 想要实现的目的是非常吻合的，换言之不论是低代码平台产品还是 AIGC 都旨在提升软件开发的效率，缩短业务部门跟开发部门之间的鸿沟。

由于普元在国内专业的企业级低代码平台领域积累了较长时间，低代码技术也是普元的核心能力，无论是数据中台业务线还

是中间件业务线，核心技术底座都是以低代码技术为支撑的，同时普元在 2016 年就提出了“大平台微应用”的概念，涵盖了包括集成能力，比如说中间件互联互通以及集成，对于数据的管理及治理能力，同时能够直接支持客户高效地开发应用系统，这三方面的能力跟目前大量企业级客户的数字化转型需求，以及提升 IT 技术架构的需求是不谋而合的，所以这同时也是我们对未来公司业务发展充满信心的原因之一。

问题 3：具备 AI 能力的产品有客户使用了吗，反馈如何？

答复：公司低代码开发应用平台是公司持续销售的核心产品之一，已经有较好的存量客户群基础优势，在金融、电信、能源、制造等行业的头部客户覆盖度高。作为技术导向的公司，普元一直跟随技术的发展创新而不断增加创新产品种类、扩大产品布局，人工智能技术也不例外。近几年公司一直在推进 AI 技术与产品结合的探索。今年 5 月公司发布了智能化低代码应用平台、智能化数据资产管理平台等升级产品，客户反馈积极。

问题 4：目前的平均客单价是怎样的？

答复：客单价高低取决于多种因素，一方面是客户选择低开平台的需求，是用作一站式技术底座还是项目级开发工具。在大型客户对一站式技术底座的需求中，往往会包括数据中台、低代码平台、中间件产品，以及个性化的定制开发需求，客单价相对来说就比较高；另一方面，如果客户选择平台中的某个或某几个产品作为自身系统的支撑或者链接工具，价格就取决于购买的数量以及系统建设的复杂程度。总的来说最终还是取决于客户的具体需求。

问题 5：融入 AI 能力后产品的溢价情况？

答复：其实不仅是融入 AI，公司产品一直是持续迭代更新的，市场是愿意为软件产品能力的提升或功能的扩展支付相应价格的。

问题 6：哪个行业需求旺盛、未来增速会比较快？

答复：公司过去积累的重点优势行业，未来还是会持续看

	<p>好，比如金融行业一直以来都非常重视 IT 投资，而且也还在不断增长，此外通信、能源、政务、先进制造（含军工制造）、交通、消费等行业对于低代码平台、数据中台、中间件等技术平台类产品的市场需求也比较旺盛。</p> <p>问题 7：公司渠道销售占比未来的趋势？</p> <p>答复：未来公司将会继续加快与渠道伙伴，特别是行业软件开发商的合作，发挥公司基础平台产品优势以及行业软件商的领域知识优势，共同拓展和覆盖更多的行业市场客户群体。</p> <p>问题 8：今年的人员规划是怎样的？</p> <p>答复：从人员规模来说，预计在未来 1 到 2 年会呈现出微增的状态，从人员结构来说，营销和研发方面的人员增长相对来说会更为显性一点。</p> <p>问题 9：今年全年的业绩展望如何？</p> <p>答复：公司持续看好行业信创和数字化转型机遇，接下来将继续全力推进经营计划，在原有优势基础上重点围绕扩大市场营销获取更多行业突破，持续进行基础软件产品和技术创新，提升管理组织水平，朝着经营目标努力。</p>
<p>风险提示</p>	<p>1. 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。</p> <p>2. 部分参会人员为腾讯会议接入，接入名单由会议组织方提供，公司无法核实名单真实性，敬请广大投资者注意投资风险。</p>