

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：2023-007

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 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	1、中泰证券 闻学臣 2、国信证券 张伦可 3、鹏华基金 董威、黄润 4、平安基金 李辻、黄维、翟森 5、博时基金 程沅 6、宝盈基金 赵国进 7、信达澳亚基金 朱然 8、融通基金 杨冷枫 9、长城基金 苏俊彦、沈文皓 10、南方基金 安永平、邹寅隆、陆宇轩、卢玉珊 11、前海开源 梁策
时间	2023年8月23日至8月25日
地点	深圳市福田区
上市公司接 待人员	董事长、总经理 蔺国强 副总经理、董事会秘书 乔海兵 投关高级经理 吴晨
投资者关系 活动主要内 容	<p>2023年8月23日至8月25日期间，公司通过线下反路演方式与多家投资机构进行了沟通交流，主要就公司2023年半年度经营情况及投资者关心的问题进行沟通交流，主要内容记录如下。</p> <p>一、公司2023年半年度业绩情况简要介绍</p> <p>2023年上半年，实现营业收入1.52亿元，较上年同期下降6.11%</p>

，有小幅回落，主要原因为公司业务呈明显季节性分布，上半年销售额与全年相比占比较低，同时公司持续加大新客户、新领域的业务拓展，上半年合同签订、实施交付、收入确认进度有一定的阶段性滞后影响。

在手订单方面，本报告期末已签订合同、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3.43亿元。

三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）累计发生1.27亿元，较上年同期增长46.08%。其中销售费用累计发生3,781万元，较上年同期增长489.21%，报告期内，因前期项目投入结转销售费用2,500多万，剔除该因素后，较上年同期增长99.59%，主要系公司加强销售团队建设，销售人员增加导致薪酬费用、办公费、中标服务费等增加所致。

综上因素，本报告期，公司归母净利润较去年同期出现较大下降并出现季节性亏损。实现归属于母公司净利润-3,175万元，较上年同期下降436.67%。

二、公司2023年上半年公司主要业务开展简要情况

公司2023年上半年继续坚持“聚焦大型集团客户、聚焦优势业务领域”的发展战略，积极培育新战略客户，着力拓展新业务领域，加大信创ERP研发投入，为公司高质量发展强基蓄力。

强基主要体现在如下方面：

（一）在中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑和中国中铁六大央企战略客户的既有业务稳定开展的基础上，持续拓展战略客户服务的深度与广度。公司积极参与客户国产ERP的方案设计与软件研发工作；依托多年本地化服务积累的业务能力，积极向生产领域拓展增量业务。

（二）司库、共享服务、金融监管与XBRL数据应用等传统优势业务领域的竞争力持续性提升。其中司库业方面，公司现有客户司库项目按计划大部分在2023年底前完成项目验收，部分客户已陆续启动二期/提升项目，同时部分省国资委也已对司库管理/资金管理建设提出要求，将对公司司库业务在省级国有企业的拓展带来更

多的机会。

蓄力主要体现在如下方面：

（一）积极挖掘与培养新战略客户

借助司库业务积极开拓集团管控业务，努力培育新战略客户的“敲门砖”作用逐步显现。目前司库业务服务的近三十家集团企业，均为大型/超大型央国企或行业龙头企业，公司有信心从中培育出新的战略客户。

（二）公司深耕优势业务领域的基础上，积极拓展新业务

在设备管理领域，公司建立了设备管理信创产品研发队伍，遵从国产信创技术路线，秉承国际先进设备资产管理理念，开发建设自主可控、技术先进的生产设备设施资产管理系统，打造能源行业设备资产管理领域的创新型应用，以替代国际同领域产品。

在智慧矿山领域，公司控股北京联方公司，整合双方优势资源，重点研发在矿山行业推广的综合管控平台和智慧安全平台产品，并已在部分煤矿上线应用。

（三）加大信创ERP研发投入

信创ERP研发方面，基于信创环境已完成了集团财务核心模块研发，在关键性能指标和功能创新应用方面实现了多项突破，从国产芯片、操作系统、中间件到数据库，全面支持信创产品体系，目前正在积极探索试点落地。

（四）持续补强完善销售体系

努力做好、做大“产品+市场”业务，在传统优势业务和设备管理、安全管理、信创ERP等新业务领域的市场活动有序开展。

三、问答交流

1、公司在信创ERP领域目前的进展如何？有没有一些量化数据？

答：公司信创ERP目前处于产品研发、POC验证以及争取客户试点阶段。经过努力，产品并发处理能力、系统稳定性、业务应用能力上均取得明显突破，目前正在积极推动，希望能够落实大型集

团客户试点项目，在实现收入贡献的同时，提升完善产品。

2、公司过去在中国建筑都做了那些工作，之后还会有合作吗？

答：中国建筑是公司2018年拓展的战略客户，目前业务主要有财务一体化、智慧安监、科技管理、PaaS平台等。这些项目的提升改造、技术服务等工作稳定开展中。

建造一体化经济线项目没有中标，公司会继续积极参与中建信息化后续的招标工作，努力争取更多的合作机会。

3、公司上半年差旅费用同比下降，为什么？

答：一是经过三年疫情，交付模式有了一定程度的改变，客户更多的使用线上讨论、网络会议等远程方式开展项目。二是公司各本地化交付团队扩大。三是大家看到的差旅费是收入结转对应成本中差旅费，未包含存货中的差旅费。

4、后面几年的增长驱动因素？

答：对于公司未来的收入增长，主要还是围绕“两个聚焦”的发展战略。一是增加战略客户数量，借助司库业务积极开拓集团管控业务，并向其更多的业务领域拓展，扩大公司战略客户的数量和规模；二是在深耕优势业务领域的基础上，积极拓展新业务，如信创ERP、设备管理、安全管理等。

5、公司在国家管网的业务都有哪些？

答：公司在国家管网的业务包括集团层面和分子公司层面，公司配备专职团队提供长期服务，业务主要为财务管理领域信息系统的建设，包括集团会计核算、集团资金管理、财务共享服务等基础核心系统，目前公司也正在扩展除财务之外的其他经营管理业务。

6、公司对于之后产品化的看法？

答：目前公司的主要业务形式还是定制化开发为主，未来公司努力在特定的专业或领域开展产品化工作，以产品化模式向更广泛市场推广，拓展更多市场客户，进一步提高公司经营质量。

附件清单
(如有)

无

日期	2023年8月28日
----	------------