

证券代码：300339

证券简称：润和软件

江苏润和软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-009

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 刘雯蜀、陶韞琦 宝盈基金 倪也 固禾基金 纪双陆 嘉实基金 李涛 旌安投资 李泽凯 传奇投资 黄成略 天治基金 陈付佳 农银汇理 魏刚
时间及地点	2023 年 9 月 15 日 11:30-13:30 公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、高级副总裁 桑传刚先生 证券事务代表 李天蕾女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、基本情况介绍</p> <p>自成立以来，润和软件的发展历程伴随着国内 IT 市场的发展轨迹同步演进。早期业务主要在海外市场，通过服务海外客户，公司锻炼并夯实了技术能力，也积累了丰富的业务经验。2010 年后，随着国内信息化技术的发展，国内的软件与信息化外包服务需求日益增长，公司逐</p>

渐将业务重心转移到了国内，国内业务收入占营业总收入的 95%以上。

近年来，随着国产化信创和数字化浪潮迭起，公司也一直在从传统外包业务向产品化的创新业务方向上努力转型，希望走出一条产品化创新转型的道路。在金融科技、智能物联和智慧能源信息化三大传统业务保持稳定发展的基础上，公司重点发力创新业务，紧抓信创和 AI 等方向，大力发展以产品研发为核心的自主创新业务，坚定地走高增长、高毛利、高附加值的产品化创新转型之路。

二、问答环节

1、在与华为的合作中，润和是怎样的角色？

回复：公司与国内头部大型通讯设备企业有全方位的生态合作。公司三大传统主营业务中的智能物联业务，主要依托公司在云、边、端侧所积累的核心技术能力及研发实力，为芯片、智能终端、边缘计算、云计算等行业大客户提供系统软件研发、整机软件研发、整机软件升级等研发项目的技术服务。在创新业务领域，公司围绕行业物联网应用场景需求，研发基于国产开源操作系统 OpenHarmony、openEuler 的自主知识产权的商用发行版本，并推出适用于各种行业应用的软硬件产品及解决方案。在智慧城市领域，公司与国内头部大型通讯设备企业政务一网通军团在政务与城市数字化领域展开深度合作，双方围绕政务与城市数字化场景打造解决方案能力和端到端的商业能力，构建咨询规划、解决方案、集成、服务、运营等端到端的能力体系。公司将积极融入相关企业所构建的强势生态，并且在生态中取得优势地位，持续深耕国产化数字底座，赋能行业的数智化升级。

2、公司在开源鸿蒙方面的定位和落地情况？

回复：公司在开源鸿蒙领域是投入最早、投入最多的，也是最早实现商业化落地的。自 2020 年以来，公司全面融入 OpenHarmony 生态，成为开放原子开源基金会 OpenHarmony 开源项目的发起和共建单位之一。公司是开放原子开源基金会黄金捐赠人，OpenHarmony 项

目 A 类捐赠人，长期以来把以 OpenHarmony 为代表的开源生态建设作为重要战略，在 OpenHamrony 南向生态共建、北向行业使能等方面都做出了突出贡献：OpenHarmony 主仓代码贡献始终处于前列，荣获代码 TOP10 贡献单位、百人代码贡献单位等称号；在生态建设方面，公司基于 OpenHarmony 开源底座打造了 HiHopeOS 发行版，面向以垂直行业为代表的千行百业提供深度融合行业特征与业务场景的终端商用设备操作系统发行版及解决方案，通过国产化信创与行业客户的特性相结合，结合多年积累的技术经验与行业 know-how，赋能行业客户的数智化升级，繁荣 OpenHarmony 生态建设。

开源鸿蒙主要是从物联网到边缘计算到应用去解决各行各业的数智化升级，公司与核心合作伙伴保持深度合作，未来在行业落地方面开源鸿蒙有着较大的市场空间和机会。在开源鸿蒙领域，公司一方面重点深耕垂直行业，如金融和电力，另一方面，公司也对细分领域的龙头企业进行国产化和智能化赋能。截至目前，公司发布了 7 个软件发行版，分别面向金融、电力、医疗、教育、智慧城市等领域：

金融行业，是国产化替代的重点行业，从行方办公系统到一般业务系统再到核心业务系统逐步替代。公司成功研发并推出了基于 OpenHarmony 的面向金融行业的 HiHopeOS 软件发行版，以顺应支付行业以及金融移动终端的整体发展趋势，满足金融领域操作系统通用化、标准化、智能化需求。

电力行业，公司与南网和国网在配电、变电等专业领域有着多年的深入合作，基于深耕多年的电力行业 know-how，在开源鸿蒙方面进行操作系统产品化布局。公司发布了基于 OpenHarmony 3.2 Release 版本面向电力行业的 HiHopeOS 发行版及系列配电站环境传感器设备。电力行业的应用场景包括变电、配电、用电等方面，且传感器等终端数量众多，公司已在配电站房辅助监控、智慧输电线路解决方案及电力自助终端产品在落地推进。

医疗行业，公司与医疗器械龙头企业天奥智能进行合作，共同推出了搭载开源鸿蒙国产操作系统和药品管理数据平台的智能麻精柜，满

足了产品安全可控、数据溯源、智能物联、智慧感知、平台互通、数据治理等一系列核心需求，实现对特殊药品的智能化管理，赋能医疗行业国产数智化改造。

教育领域，公司推出以产教融合为核心的 OpenHarmony 高校信创人才培养解决方案，提供教学套件、课程资源、师资培训、考试认证、竞赛活动等在内的丰富的信创通用型人才教培完整体系和综合服务。公司主导的开源大师兄项目已于 2023 年 4 月正式完成对开放原子开源基金会的开源捐赠，成为其首个硬件开源项目。

智慧城市领域，公司联合伙伴围绕“城市生命线”打造了全新的城市燃气监测解决方案。公司与国内头部大型通讯设备企业政务一网通军团在政务与城市数字化领域展开深入合作，双方围绕政务与城市数字化场景打造解决方案能力和端到端的商业能力，构建咨询规划、解决方案、集成、服务、运营等端到端的能力体系。近期，公司与雄安新区签署了《关于推进城市鸿蒙产业创新发展的倡议书》，将凭借自身技术实力与行业经验，结合 OpenHarmony 操作系统自主、开源、安全、统一的技术优势，对城市感知端侧进行智能化、数字化升级。公司将通过在雄安新区的社区消防电动自行车火灾防控、城市内涝监测预警等场景推广落地城市生命线解决方案。

3、公司在金融科技业务的优势？

回复：金融领域是公司深耕多年的传统优势领域，公司金融科技业务的服务范围已覆盖 6 大国有银行、12 家股份制银行及超过 250 家中小银行、保险公司、券商等持牌金融机构。在中国银行 IT 解决方案市场中，公司的市场占有率位于行业前列，拥有良好的品牌效应。公司已连续三年上榜 IDC 全球金融科技百强榜。据 IDC 发布的《中国银行业 IT 解决方案市场份额，2022：竞争深化，韧性成长》报告显示，公司持续引领数字化业务，蝉联数字业务类解决方案市场第一名；据赛迪顾问发布的《2022 年度中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，公司在互联网金融服务类解决方案市场稳居榜首，在金融测试服

务厂商市场格局中位居首位。在此基础上，公司也在金融科技业务领域进行积极创新和变革，例如通过利用 AI 技术赋能自动化测试，实现了测试效能提升。公司在金融科技领域一直致力于引领数字化转型和创新，通过既有品牌效应以及数字化转型不断释放创新活力。

4、开源欧拉的业务落地情况及商业模式？

回复：公司 2020 年在国内率先推出基于 openEuler 的国产服务器操作系统发行版 HopeStage。在 CentOS 停止更新的背景下，公司与金融、电力、通用服务器等行业厂商合作，提供基于 openEuler 的操作系统国产化替代方案。公司已与多家主流的服务器厂商、行业标杆客户开展合作并实现销售。公司 openEuler 的商业模式包括：提供基于 openEuler 的商用版本、与 ISV 联合提供行业定制版本、CentOS 国产化迁移服务等多种模式。目前商业落地成果包括：与硬件服务器客户强强组合，实现全国产化软硬件一体化产品栈；与金融 ISV 客户推出联合技术合作与服务体系，提供产品交付、补丁升级、技术培训、以及开发支持等全生命周期服务；与电力行业客户合作共建面向电力行业的国产操作系统发行版。

5、开源鸿蒙和开源欧拉的收费模式？

回复：公司基于开源欧拉的服务器操作系统 HopeStage 的商业模式，主要包括软件 Lisence 授权、OEM、客户行业发行版定制、操作系统迁移服务等。公司基于开源鸿蒙的物联网终端操作系统 HiHopeOS，主要通过行业定制发行版，收费方式包括：软件 Lisence 授权、软硬一体化产品销售。

6、公司在开源欧拉和开源鸿蒙领域的竞争优势？

回复：公司在信创领域的优势主要体现在行业优势上，特别是多年深耕的金融和电力领域，能深度了解行业客户痛点，且客户黏性较高。在金融行业，公司金融科技业务的服务范围已覆盖 6 大国有银行、12

家股份制银行及超过 250 家中小银行、保险公司、券商等持牌金融机构，对行业专业知识、整体应用环境、行业业务及技术的沿革都有着深入的理解。在电力行业，公司长期聚焦深耕以电力为主的能源赛道，面向客户提供能源物联网、电力 AI、电力营销、电力信息化及信息安全、数据采集与分析、电网优化、生产移动作业管理、营销移动作业管理、综合能源服务等数字化产品和解决方案，客户涵盖发电企业、电网企业、新能源企业、研究院所等。公司通过将信创国产化替代与技术积累、行业 know-how 相结合，打造出公司自有的在信创领域的优势。例如：开源欧拉业务在金融领域，公司主要与中小城商行进行合作赋能，除了为行方提供服务器操作系统的替换，同时可以为行方业务系统提供整套技术解决方案与服务支持。

7、上半年业务下降原因及全年展望，特别是创新业务的全年展望？

回复：2023 年上半年度，公司实现营业收入 14.35 亿元，较上年同期减少 3.24%，主要是受到智能物联业务板块的业绩影响。公司传统三大主营业务中的金融科技和智慧能源信息化业务分别较上年同期增长了 12.03%和 3.45%，保持持续增长趋势；智能物联业务主要系传统外包业务因主要客户需求减少导致业务量有所下降。

2023 年公司将在保持传统主营业务稳定发展的基础上，重点发力包括信创在内的创新业务。2023 年上半年，公司创新业务实现销售收入约 1.73 亿元，占营业收入总额比重为 12.02%。上半年，创新业务受信创落地节奏的影响，整体落单时间有所延后，下半年有望加快推进落地节奏。公司将持续通过多年深耕积累的行业 know-how 以及在国产操作系统与人工智能技术领域的先发优势，坚持走产品化、平台化的创新转型之路，着力打造高增长、高毛利、高附加值的创新业务，逐步提升创新业务在公司的占比，推动公司整体业绩的稳定增长。

接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严

	格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月15日