

# 普元信息技术股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2020年10月)

证券简称：普元信息

证券代码：688118

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 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_电话会议_
参与单位名称	2020年10月20日 高盛（亚洲）有限责任公司
时间	2020年10月20日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	公司董事、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
投资者关系活动主要内容介绍	<b>（一）公司概况</b> <b>公司董事会秘书逯亚娟女士简要介绍了公司情况：</b> 公司是国内专业的软件基础平台提供商，主要面向金融、政务、电信、能源、制造业等行业大中型客户，提供自主可控、安全可靠的软件基础平台产品及相应技术服务，公司业务覆盖基础中间件、云应用平台、大数据中台三大领域。 为满足客户差异化的业务需求，公司建立了“标准产品+平台定制+应用开发”的业务模式，通过提供覆盖基础中间件、云应用平台、大数据中台三大领域的软件基础平台产品、平台定制实施服务及基于平台的应用开发服务，帮助客户搭建自主可控的创新

基础平台架构，快速应对新一代信息技术下实现数字化转型的需求。

公司持续致力于软件基础平台核心技术自主研发与创新能力的构建，截止 2020 年 6 月末，共拥有自主知识产权核心技术 41 项（其中关键核心技术 5 项），授权发明专利 27 项，软件著作权 188 项。公司系列软件基础平台产品和技术方案，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各行业逾千家客户的验证，成熟应用于金融、政务、电信、能源、制造业等多个行业领域，拥有工商银行、交通银行、中国登记结算公司、上海黄金交易所、中国邮政集团、华夏人寿集团、中国移动、中国电信、中国联通、海关总署、上海市大数据中心、华为技术、航天科工等诸多行业大中型客户，逐步改变了国际品牌在国内软件基础平台市场的绝对主导地位，公司已发展成为市场广泛认可、具有竞争力的国产中间件品牌。

## **（二）交流的主要问题及回复**

### **1、请具体介绍云应用平台主要产品和收费模式？**

答复：云应用平台是支持云计算技术下业务应用软件建设的软件基础平台，主要通过支持企业信息系统应用软件云化，支撑客户云应用软件敏捷开发与运维，降低企业大规模云应用系统建设的难度和成本。核心产品包括微服务应用平台（EOS MS）、开发运维一体化平台（DevOps）、容器云平台（CaaS），还包括云流程平台、移动平台、统一测试平台、PaaS 平台、云资源管理平台等。公司收入主要呈现标准产品销售收入与技术服务收入，技术服务有采取人月计价模式和项目计价模式。

### **2、金融客户和电信客户是普元的主要客户，是什么样的契机让国内的客户愿意使用普元产品呢？**

答复：普元成立于 2003 年，第二年交通银行就采用了普元产品作为全行统一架构的开发平台，成为普元的标杆客户，2005 年普元开始和华为在电信领域合作。金融行业是国内 IT 建设最先进的行业，普元的产品经受住金融行业标杆客户的考验之后，品牌效应、

行业口碑逐渐积累，产品也在不断更新完善，普元的竞争力不断增强，从而更多客户对于普元更多产品的接受度也越来越高。所以，这是一个逐渐积累的过程。

### **3、客户选择供应商的考量因素有哪些？**

答复：普元遇到的客户一般会有三个方面的考量因素。第一，同行业中是否有大型客户使用供应商的同类产品，这是客户选择供应商的很重要的考量因素。第二，较高的产品化能力，这体现了供应商是否专业。第三，较高的服务支持能力，某些客户自身的IT技术能力可能比较高，他们要求供应商有一支专业化的团队能够和他们进行长期的合作，而不仅是简单的提供一个产品，更重要的是提供解决方案与赋能。

### **4、普元和芯片厂商的合作模式是怎样的？**

答复：目前，普元与芯片厂商进行了适配测试，还与操作系统、数据库等厂商完成了适配与互认证工作。截止2020年6月末，公司基础中间件、云应用平台和大数据中台的全系列共计27款产品完成了164项国产产品适配和互认证工作，其中包括飞腾、龙芯、兆芯、华为鲲鹏等芯片产品，统信、中标麒麟、银河麒麟等操作系统产品，华为高斯、人大金仓、达梦、南大通用、神舟通用等数据库产品，以及浪潮、曙光、长城、同方等整机产品，基本覆盖整个信息技术应用创新基础软硬件生态体系，为领域市场拓展提供了基础保障。

### **5、2020年下半年度，从订单数量来看，金融、电信、能源和制造等行业，哪些行业的需求相对强劲？**

答复：金融行业相对较为稳健、强劲。普元电信和能源行业的客户主要为北京的大型央企，受到北京上半年二次疫情的影响，这两个行业客户采购节奏和周期可能相对迟缓。

### **6、哪些行业的客户对中间件产品需求已饱和？哪些客户将可能成为普元收入的驱动力？**

答复：在普元的客户中，无论是比较稳健的金融、电信行业，还是比较传统的政府行业，客户呈现出对于基础软件平台产品的需求都是在不断拓展而不是逐渐缩小的，中间件行业是目前处于蓬勃发展的状态。因此，普元未来的主要收入增长点在于以自研和通过收购获得的产品技术为基础，针对垂直行业客户不断拓展新需求并提供趋于完善的解决方案。

#### **7、公司首发上市的募投项目进展如何？**

答复：目前公司募投项目正在正常推进中，公司《关于2020年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》中已披露募投项目进展。在研发团队方面，基于近20年持续专注于软件基础平台领域的技术与产品研发积累，公司积累和沉淀了一支经验丰富、专业化的基础研发团队，截至2020年6月末，公司研发人员数量为192人，占公司总人数15.70%。该研发团队与公司业务端的交付及项目实施技术团队有显著的职责区分，公司研发团队并不承担具体客户项目实施与交付工作，而是专注于公司基础中间件、云应用平台、大数据中台系列产品与核心技术的基础研发，是公司产品与技术创新发展的基石。公司高度重视研发投入，2020年上半年的研发费用为2,439.45万元，较上年同期增长10.49%。

#### **8、公司产品的更新周期是怎样的？多久会推出比较重大的新版本？**

答复：普元产品的发布周期分成两种情况。一种是重大版本的更新，生命周期大概是五年的时间。然而这种更新速度无法紧跟市场需求，所以普元内部采用敏捷研发的模式，每个月都可能会有小版本更新，以快速满足客户的需求。

#### **9、普元2020年上半年的营业收入增速为22.48%，这是不是意味着中间件行业受到的疫情影响较小？**

答复：不是的。由于公司主营业务收入和经营活动现金流呈现有明显的季节性特征，所以疫情对于公司的影响较为迟缓，暂未呈现在2020年上半年的数据当中。2020年上半年的营业收入增

长主要来源于金融行业的历史订单，金融行业的客户是普元比较稳定的客户，但公司业务仍然受到疫情影响，部分客户存在项目延迟复工、延期招投标、缩减相关预算等情形，公司在 2020 年半年报里也做出了显著的风险提示。

#### **10、普元与国外厂商产品的比较？**

答复：首先普元产品更轻量化，在易学易用方面得到客户认可；二是普元产品体系完整、技术先进，其性能、成熟度和安全性均已在金融、政务、电信、制造业等国民经济重点领域的诸多大型、关键项目中得到验证，在技术域宽度与产品组合的丰富程度方面，拥有与国外品牌主流产品比肩的技术实力，是市场广泛认可、具有竞争力的国产中间件品牌；三是客户粘性强，公司结合多年的平台建设经验以及对相关行业的深入理解，以赋能方式为客户提供专业的平台产品定制及实施服务，在与国际厂商的竞争中形成了差异化优势。除此之外，研发能力、产品化能力、本土化服务支持能力、客户案例积累、品牌认可度等均是公司的竞争优势。