

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	具体参与单位及人员见附件
时间	2024年4月14日 16:00-17:00 2024年4月15日 13:30-14:30, 15:00-16:00, 16:30-17:30
地点	北京市朝阳区安定门外大街1号江苏广电11层 会议室 济南市高新区舜泰北路789号20层 会议室
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 财务总监 聂玉涛 证券事务代表 张庆超
投资者关系活动主要内容	<p>2024年4月14日、15日，公司通过线上的方式，与多家券商分析师及投资者就公司2023年年度业绩情况、2024年第一季度业绩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年年度业绩情况简要介绍</p> <p>（一）2023年年度业绩解读</p> <p>1、从收入端分析</p> <p>2023年全年实现营业收入7.49亿元，较上年同期增长7.80%。</p> <p>在石油石化行业，深耕战略客户，积极向业财融合领域、战略规划与综合统计管理等领域拓展，努力扩大公司战略客户数量，巩固公司在石油石化行业信息化领域的地位。受部分项目招投标进度、项目验收时间推迟影响，营业收入有所下降，实现营业收入3.85</p>

亿元，较上年同期下降10.80%，占公司营业收入的比例为51.33%。

在建筑地产行业，建筑行业两个战略客户现有核心业务具有稳定性和持续性，地产行业共享服务领域市场业务规模基本趋向稳定，但由于主要客户业务拓展未达预期，营业收入有所下降，实现营业收入1.28亿元，较上年同期下降5.25%，占公司营业收入的比例为17.03%。

在金融行业，监管与保险业务稳定增长，积极拓展期货、债券等相关行业监管披露系统，财务公司与境外财资中心业务顺利开展，为进一步发展打开空间，收入保持较快增长，实现营业收入0.81亿元，较上年同期增长31.44%，占公司营业收入的比例为10.82%。

在煤炭电力行业，持续拓展冀中能源、山东能源、陕煤集团、晋能控股等客户群体，市场机会进一步显现，收入有较大增长，实现营业收入0.69亿元，较上年同期增长159.23%，占公司营业收入的比例为9.18%。

随着公司解决方案的多样化和产品体系的进一步完善，交通运输、装备制造等其他行业市场空间逐步释放，收入实现较大增长。公司收入的行业分布进一步多样化，但受石油石化、建筑地产两大主要优势行业收入阶段性下降的影响，导致公司收入增长速度有所放缓，整体未达预期。

2、从成本端分析

公司为进一步提升项目交付能力、产品竞争力和市场拓展能力加大相应投入，成本费用支出保持了较高水平。报告期营业成本累计发生4.61亿元，较上年同期增长26.82%；毛利率为38.43%，较上年同期下降9.23个百分点；随着公司新业务领域和市场的开拓，市场竞争更加激烈，项目毛利相对较低，一定程度上压缩了公司的盈利空间。

从成本构成上来看，职工薪酬占比高达73.77%，同比增长20.40%，差旅费占比9.82%，同比增长27.64%，合计占营业成本比重高达83.6%，人工成本是公司营业成本最主要的构成。2023年末，公司人数达到2,651人，较年初人数新增180余人，新增人数有一

定的压缩，但因为2022年全年新增人数较多，导致2023年人月加权人数较2022年增加500多人，从而职工薪酬同比增加较多。

为配合公司整体战略发展及业务拓展目标，研发投入强度不断扩大，2023年全年研发投入1.22亿，研发投入较上年同期增长25.62%，占营业收入比例为16.26%。在营销体系建设等方面加大投入，销售费用同期较大幅度增长，全年销售费用0.67亿元，较上年同期增长277%，剔除建造一体化项目终止结转销售费用因素，较上年同期增长91%；四项费用（销售费用、管理费用、研发费用、财务费用）累计发生2.22亿元，较上年同期增长25.45%；同时，部分客户回款不及预期，计提信用减值损失1,800万，较上年同期增加1,200余万。上述因素导致期间费用较上年同期大幅增长。

3、从经营成果分析

收入的未达预期和成本费用的增加导致公司2023年度利润出现较大幅度下降，实现归属于母公司净利润6,216万元，较上年同期下降59.93%。经营活动产生的现金净流量-5,914万元，较上年同期4,895万元下降220%。2023年受部分客户项目合同的签署、项目验收的组织、项目回款的审批有一定滞后的影响，应收款项有较大增加，应收账款期末账面余额5.12亿，较期初账面余额4.07亿新增1.05亿。成本费用支出增长和项目回款不够理想共同导致经营活动现金净流量下降。

（二）2024年第一季度业绩解读

2024年一季度实现营业收入7,752万元，较上年同期增长43.10%；报告期营业成本累计发生4,496万元，较上年同期增长40.79%；实现毛利3,257万，较上年同期增长46.41%；毛利率为42.01%，较上年同期提高0.95个百分点。销售费用累计发生700万元，较上年同期增长16.62%，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增加，办公费、中标服务费等增加所致。管理费用累计发生2,079万元，较上年同期增长24.31%，主要系公司规模扩大，增加租赁用房，房租增加等因素综合所致。研发费用累计发生1,486万元，较上年同期下降48.13%，报告期研发项目研发支出资本化1,371万元，考虑该因素后，报告期公司研发投入2,857万元,与上年同期持平。

综上，三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）累计发生4,264万元，较上年同期下降16.98%。本报告期累计回款1.08亿，信用减值损失净冲回556万。综上因素，本报告期，公司实现归属于母公司净利润327万元，较上年同期增长117.54%。

公司业务呈明显季节性分布，随着公司经营规模的扩大，收入规模有所增长，但公司的收入主要还是来自四季度。一季度销售额、利润贡献与全年相比占比较低，符合公司的业务特点。

2023年，各种因素叠加，导致公司业绩出现较大下降，但公司客户群体主要为大型央国企和金融企业，信誉度高，履约能力强，业务具有持续性和稳定性。

2024年随着公司新客户、新领域业务拓展的陆续推进，以及经营风险的充分释放，影响公司利润水平的阶段性不利因素在逐步消除，公司的组织结构、业务布局、人员规模已基本调整到位并处于相对稳定状态。研发投入对客户转化、业务拓展、市场推动作用逐步显现。公司将立足于自身发展需求，持续稳健地优化组织机制和人才结构，努力将人员规模保持在合理水平，不断提升人效，拓展业务模式，提升组织战斗力，有效控制经营风险，努力推动实现公司业绩稳健持续健康增长。

二、公司2023年及2024年第一季度主要业务开展情况

（一）2023年业务开展情况

2023年年末公司在手订单2.97亿元，其中预计在2024年确认收入的有2.53亿元；2023年年末公司项目存货7,553万元。

2023年公司继续围绕“两个聚焦”开展工作，下面为大家介绍一下主要业务的推进情况：

1、战略客户业务推进情况

公司在中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑和中國中铁六大央企战略客户的传统优势业务稳健发展，并努力开拓新业务领域，设备管理、战略与计划管理、智慧油田等多个业务领域的项目建设工作有序推进。但由于部分战略客户采购与项目验

收进度的延迟，对公司2023年确收、回款造成了阶段性影响。

2023年，公司深入开展思源时代、世圭谷、北京联方三家子公司收购后的整合，基本完成技术平台信创改造、技术路线整合、软件产品升级与解决方案完善等工作，面向战略客户的服务范围得到扩展，服务能力得到提升。

2、新战略客户推进情况

2023年，公司凭借多年积累的能源行业数字化转型解决方案，以及大型集团企业信息化建设实践经验，借助集团司库管理、智能财务共享等优势业务，积极拓展集团管控、数据资产、信创替代等业务领域，努力培育新战略客户。目前公司已锚定目标客户，各项工作正在紧密跟进与开展中。

3、司库业务推进情况

2023年是央企司库体系建设的关键年，公司各司库项目均陆续完成交付验收，并启动了二期项目、提升项目，司库数据中台在通用集团、国药集团、中核集团、国航集团等客户推广应用；2023年公司先后中标中国中化、山东能源境内司库系统建设项目，以及国投集团、中国中车、中国建筑及海信集团等境外司库建设项目。截至目前，公司已成功为包括央企集团、地方国企及行业龙头集团企业在内的三十余家客户建设了全球司库管理系统。同时，我们也关注到，各省国资委参照国务院国资委的建设要求，已有多个省市陆续发布了司库体系建设指导意见，公司司库业务的持续性基本确立。

4、信创业务推进情况

2023年公司对市场与客户需求进行充分研究和分析，聚焦能源行业、金融保险行业，积极推进大型集团企业信创EAM、EPM、ERP的试点应用项目，为下一步全面市场开拓打好基础。

2023年，公司信创EAM成功在某省属煤炭企业推广应用，EAM替代国外设备管理系统也已在某大型央企集团完成试点上线，目前正在推广建设；公司信创EPM替代Oracle全面预算管理系统已在某大型央企集团完成蓝图设计，目前正在建设过程中；公司信创ERP

的示范工程拓展也正在积极推动。

5、重点研发情况

2023年公司共申请了42项软件著作权，获得18项软件产品证书，收录信创软件产品9项，获得华为鲲鹏认证证书14个，与达梦数据库、龙芯中科、中科可控、统信、兆芯、海光等国产化系统，相互进行兼容性认证128项。

1) 平台研发

2023年公司OSP平台正式升级为“云湖平台”，定位于大型集团企业数字化技术底座的构建平台，平台性能、功能，数据中台、智能化方面均实现提升。

2) 信创产品研发

2023年，公司继续加大信创能力建设投入，在关键性能指标和功能创新应用方面取得了多项突破，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。公司信创研发团队以市场需要、客户需求为主导，积极开展ERP、EPM、EAM三大信创软件产品的迭代升级工作，成效显著。

(二) 2024年第一季度业务推进情况

进入2024年以来，公司管理层积极行动，组织多项专项工作研讨，明确了全年工作目标，协同了工作计划，落实了工作责任。

2024年一季度，公司按照全年工作计划，从组织、人力、研发、项目管理等方面开展了多项工作，为完成全年目标做好准备。如：以项目高质量交付为目标，进行了组织、人力资源的适应性调整；以聚焦重点产品，提升软件能力为目标，组织对公司级研发项目进行了全年研发工作计划评审，按月开展质量管控与进度跟踪；以精细化项目管理为目标，细化了客户交付项目与研发项目预算管控的维度与粒度。

2024年一季度，公司实现收入同比增加43.1%，归母净利润扭亏为盈。公司截至当前在手订单3.3亿，一季度以来已中标但尚未签订合同的共计约1.7亿，后续公司将加快推进这些项目商务流程，并

继续跟进其他相关项目的招投标工作，2023年年末营收进度影响因素正在逐步消除。

三、总结2023年、2024年发展及未来展望

（一）总结2023年

复盘过往三年的工作和2023年经营情况，2023年公司经营业绩出现明显下降主要原因在于两个方面：一是2022年对业务发展偏乐观，增加人员较多，主动投入较大，对于建筑行业的业务拓展预期没有及时调整，导致公司整体规模变大、刚性成本支出较高；二是对客户的流程变化、管理要求变化带来影响没有充分识别，对项目落单周期、验收进度过于乐观。两个因素叠加导致2023年经营业绩出现下降。

（二）2024年发展

首先，积极进行内部组织、人员和工作的调整，加强内部资源调度和协同，提高人员效率、组织效率，确保做到人尽其用、组织目标明确可落实，在此基础上严格控制人员规模增长；第二，紧盯商机，推动合同签订和项目交付工作，将2023年跟踪、推动、开展的工作确保尽早落实，2024年及未来的工作提前谋划，提前准备，一切往前赶；第三，调整节奏、谨慎评估，提高对业务计划安排的准确性，在严格控制风险的前提下进行资源投入；第四，重点推进信创ERP产品示范项目落地，努力完成新拓展两家央企战略客户的深度业务合作落实，并将智能化技术应用做为最重要的工作全力推进。

我们认为2023年石油行业、建筑行业收入下降是阶段性的，通过2024年以来的主动调整、积极推进与应对，导致下降的主要因素已基本消除，我们有信心在2024年推动公司回到健康可持续发展的轨道，公司收入规模、净利润水平、经营性现金净流量等关键指标重新回到良好状态。

（三）关于未来展望

展望未来几年的发展，我们认为数字化、智能化、信创化的趋势清晰、需求明确，我们拥有优质的客户群体，这是我们的优势和

基础。关于信创，我们认为未来几年是关键期。同时，我们也充分认识到市场竞争激烈，公司的产品体系、业务模式、盈利模式还存在较大提升空间，尚需我们更加努力。

未来一段时间，我们会继续坚持两个聚焦的战略，坚定不移地以确定性的努力来应对不确定性的环境。战略客户方面，拓展现有客户的业务领域，扩大战略客户数量；优势业务方面，加强产品研发和市场建设，扩大优势业务领域，加强市场体系建设，依托产品+市场的模式推动公司发展；研发投入方面，重点推动智能化技术应用和与公司产品业务的融合，用好智能化工具降低公司研发成本，发挥好智能化能力提高公司产品竞争力。

四、问答交流

1、最近关注到国资委对央国企人工智能发展有明显要求。公司客户主要是央国企，智能化也是2024年重点，能否分享一下公司在智能化方面的相关工作？

答：公司现在正在做两件事情：一是依靠智能化工具提升公司技术人员的交付和研发质量，提高效率；二是基于公司系统的智能助手打造“业务系统+AI助手”的人机交互的多场景应用服务。

公司会努力寻找更多场景，积极和各种主流技术公司做联合创新和合作，尽快找到能够带来更多业务创新应用的机会。

2、新战略客户上，原来是4+2，未来会拓展新客户，这块能否展开介绍下？

答：公司借助司库业务带来的机会进入了一批央企客户，2023年公司重点落实推动新增战略客户工作，目前已经取得突破，预计在2024年可以获得收入贡献，并逐步形成长期战略合作。

3、石油石化去年有一定下滑，如何展望2024年这个行业的营情况？能否扭转下滑趋势？

答：石油石化2023年营收下降与客户采购模式、管理流程变化有关系，公司仔细做了分析，大部分是阶段性问题，2024年有信心做出调整，回到稳定状态。

	<p>4、2024年Q1收入增速亮眼，这部分里有多少是去年递延的？</p> <p>答：2024年第一季度收入同比增长率较高，主要来源还是业务规模扩大带来的同步提升。由于公司营收呈现季节性分布的特点，第一季度收入的全年占比还是比较小。</p> <p>第一季度收入去年递延较少，这部分项目目前还在积极推进中，收入更多会是在半年度及以后各季度体现。</p> <p>5、考虑到近期推出的设备更新政策，关于设备领域的看法是怎样？</p> <p>答：设备管理产品及解决方案，目前主要在油田、矿山的生产领域，未来希望能拓展到更多行业。公司组建了专门团队进行该业务的拓展，力争取得更多收入、增强业务黏性。</p> <p>6、关于司库系统2024年该如何展望？</p> <p>答：自2022年相关文件颁布后，各大央企都按照国资委要求加紧推进建设进度。按节奏要求，最近将开展一期建设的终期验收，随着验收工作完成，公司相信各央企客户会提出后续更加明确的建设需求。</p> <p>公司的司库数据中台产品，可以有效基于司库管理系统及相关集成数据的治理工作，帮助央企客户依据这些数据来推进后续财务数智化转型工作，这也是公司大多现有客户二期的重点提升方向。</p> <p>伴随广大央企走出去的布局，央企客户越来越关注境外司库体系建设。公司在境外财资中心核心系统、全球银企直连等方面拥有比较明显的竞争优势。</p> <p>还有就是省属国资委对国有企业的要求，2023年以来已有多个省市陆续发了意见，后续会有更多地区发布，也会成为公司2024年、2025年司库业务发展的主要方向之一。</p>
附件清单 (如有)	参与单位及人员
日期	2024年4月17日

附件：

参与单位及人员

序号	单位	姓名
1	中泰证券	闻学臣
2	中泰证券	刘一哲
3	兴合基金管理有限公司	候吉冉
4	峰岚资产	蔡荣转
5	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
6	太平基金管理有限公司	徐琳
7	中泰证券	陈奕龙
8	湖南源乘私募基金管理有限公司	刘江波
9	明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司	张海刚
10	中金公司	王之昊
11	中泰证券	邓海峰
12	峰岚资产	朱曦
13	诺德基金管理有限公司	王优草
14	前海开源基金管理有限公司	梁策
15	上海和谐汇一资产管理有限公司	凌晨
16	泉果基金管理有限公司	王苏欣
17	华泰证券	郭雅丽
18	朴信投资	朱冰兵
19	首创证券	李星锦
20	泰康基金管理有限公司	周昊
21	上海煜德投资管理中心（有限合伙）	王亮
22	财通资管	包敦文

序号	单位	姓名
23	开源证券	李海强
24	鲁信康大	逢晓鹏
25	申万菱信	梁国柱
26	上海煜德投资管理中心（有限合伙）	靳天珍
27	国寿资产	吴井志
28	中泰证券白名单测试	薛呈洁
29	石锋资产	施佳斌
30	个人投资者	郭凯
31	个人投资者	杨丽萍
32	华西证券	赵宇阳
33	中金公司	赵千帆
34	中泰证券	唐听良
35	开源证券	刘逍遥
36	景顺长城基金管理有限公司	路演
37	鲁信康大	杨勇利
38	中信证券	韩林轩
39	国金证券	陈矣骄
40	东北数字经济	陈俊如
41	亚太财产保险有限公司	程永宾
42	中金公司	谭哲贤
43	申万宏源计算机	崔航
44	海通证券	杨林
45	东北证券	吴雨萌

序号	单位	姓名
46	中信建投证券	应瑛
47	信达证券	庞倩倩
48	广发证券	雷棠棣
49	个人投资者	王向东
50	海通证券	朱瑶
51	国投证券	马诗文
52	民生证券	丁辰晖
53	国投证券	杨楠
54	海富通基金	张颖
55	新华资产	陈朝阳
56	永赢基金	任桀