

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：2024-003

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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）参加公司2023年度暨2024年第一季度业绩网上说明会的投资者
时间	2024年4月25日 15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员	董事长、总经理 蔺国强 董事、常务副总经理 冯学伟 副总经理、董事会秘书 乔海兵 财务总监 聂玉涛 独立董事 石贵泉 保荐代表人 唐听良
投资者关系活动主要内容	<p>公司于2024年4月25日（星期四）15:00-16:30在全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）举办2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，解读了公司2023年度暨2024年第一季度业绩情况，介绍了公司主要业务开展情况以及未来规划展望，与投资者交流互动，回答投资者提出的问题，问答交流主要内容如下。</p> <p>一、问答交流</p> <p>1、公司2023年的业绩开始增长，是因为业务开始转型还是有什么调整？公司今年的订单量如何？</p> <p>答：尊敬的投资者您好。公司上市以来，营收持续保持增长。公司坚持“聚焦大型集团客户、聚焦优势业务领域”的发展战略，分别采用“客户+服务”和“产品+市场”的拓展模式进行两类业务</p>

的拓展。战略客户方面，拓展现有客户的业务领域，扩大战略客户的数量；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。2024年以来，公司各类业务按照计划有序推进，截至当前在手订单3.3亿，已确定中标尚未签订合同的约1.7亿。感谢您的关注！

2、请介绍今年省级和地市级，开展司库体系建设有关情况，公司如何抓住新一轮机会？

答：尊敬的投资者您好。近两年来，已有多个省市陆续发布了司库体系建设指导意见，省属集团企业司库建设需求愈加旺盛。2023年公司中标并成功建设了山东能源集团司库管理系统。2024年公司将充分借助在多家央企客户司库管理建设的经验和产品优势，加大省属集团企业市场推广力度，努力扩大客户规模。感谢您的关注！

3、公司目前的大客户都有哪些？

答：尊敬的投资者您好。公司主要服务于大型集团企业客户。战略客户有六家央企，分别是中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑、中国中铁。其余客户包括中国中化、中国中车、中国广核、中国铁建、中国铁工、中国华能、中国中铁、中国电建、中国通用等大型央企，万达集团、新希望集团、龙湖集团、小米集团、上汽集团、海信集团等行业龙头企业，以及中国平安、中国人寿、太平洋保险、浦发银行、全国股转公司等金融保险企业。感谢您的关注！

4、请介绍一下公司今年的重点布局都有哪些？

答：尊敬的投资者您好。2024年是公司发展的关键年，公司将坚定不移地以确定性的努力来应对技术的进步和市场的变化。首先，提升公司内部运营能效。稳妥推进组织、人员调整，加强内部资源调度和协同，提高人员效率、组织效率，严格控制人员规模增长；第二，加大市场开拓力度，提升客户项目交付效率。紧盯商机，推动合同签订与和项目高质量交付，确保2023年跟踪、推动、开展的工作尽早落实，2024年及未来的工作提前谋划，提前准备，加快

进度；第三，集中公司优势资源做好年度重点专项工作：第一项重点工作是推进信创ERP产品示范项目落地，第二项重点工作是落实新拓展的央企战略客户，第三项重点工作是全力推进智能化技术应用工作。感谢您的关注！

5、公司在信创领域的业务主要有哪些？

答：尊敬的投资者您好。公司在信创领域的业务主要包括三类信创业务，分别是，一、信创ERP，即：企业资源计划管理，建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台；二、信创EAM，即：企业资产管理，支撑企业资产（包括设备）全生命周期管理的软件，包含全生命周期管理平台、感知诊断中心、可视中心及决策支持中心等；三、信创EPM，即：企业绩效管理，包含战略计划管理、全面预算管理、合并报表管理、管理分析与评价等。感谢您的关注！

6、公司2023年的业绩领导觉得受什么因素影响最大？

答：尊敬的投资者您好。报告期内公司部分项目招投标进度、项目验收时间推迟，部分新业务、新客户拓展未达预期，导致公司收入增长速度有所放缓。另外，公司新业务开拓类项目，受市场竞争影响，项目毛利有所降低，一定程度上压缩了公司的盈利空间。同时，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、费用均有所增加。收入的增长放缓和成本费用的增加导致了公司业绩未达预期。感谢您的关注！

7、因为验收延迟，去年没有实现的收入确认，今年能否全部确认？与2022年收入相比，今年收入能否增长70%？

答：尊敬的投资者您好。2024年以来，公司各项工作开展顺利，公司将积极推进项目的交付和验收工作，推动项目确收。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，影响公司收入水平的阶段性不利因素在逐步消除，公司将立足于自身发展需求，有效地控制经营风险，努力推动实现公司业绩稳健增长。感谢您的关注！

8、公司下一步的转型方向或者说重点的发展方向是哪里？

	<p>答：尊敬的投资者您好。未来一段时间，公司会继续坚持两个聚焦的战略。聚焦战略客户方面，拓展现有客户的业务领域，扩大战略客户的数量；聚焦优势业务方面，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；产品研发方面，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。感谢您的关注！</p> <p>9、今年一季度在手订单是否包含去年结转过来的？</p> <p>答：尊敬的投资者您好。2024年一季度末在手订单包含2023年年末结转到2024年，但尚未在2024年一季度确认收入的部分。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比较小。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。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月25日