

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：2024-004

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8月18日 19:00-20:00 2024年8月19日 19:30-20:00	
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	
投资者关系活动主要内容	<p>2024年8月18日、8月19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2024年半年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2024年半年度业绩情况简要介绍</p> <p>2024年上半年，公司在2023年强化产能建设、优化业务布局的基础上，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，加大战略客户与优势业务开拓力度，提升公司研发效率与项目管理水平，合理控制人员及成本费用支出规模，加强应收款项催收，较好地完成了上半年各项工作任务，公司新签订单、营业收入、利润均实现同比增长。本报告期实现归属于母公司净利润1,339万元，较上年同期增长142.17%。</p>	

收入方面,本报告期实现营业收入 1.92 亿元,较上年同期增长 25.93%;主要为公司持续加大新客户、新领域的业务拓展,客户群体与业务领域不断扩大,同时,已完成项目的后续维护业务逐渐增多,运维收入保持稳定。业务规模持续增长推动公司收入同步增长。

从分行业角度来看,石油石化行业,继续巩固公司在石油石化行业信息化领域的地位,实现营业收入 9,399 万元,较上年同期增长 39.09%,占公司营业收入的比例为 48.95%。建筑地产行业,市场业务规模基本趋向稳定,实现营业收入 4,205 万元,较上年同期增长 1.06%,占公司营业收入的比例为 21.90%。金融保险行业,监管披露、保险业务基本保持稳定,实现营业收入 1,722 万元,较上年同期下降 13.80%,占公司营业收入的比例为 8.97%。煤炭电力行业,市场机会进一步显现,收入有较大增长,实现营业收入 1,652 万元,较上年同期增长 104.62%,占公司营业收入的比例为 8.60%。交通运输、装备制造等其他行业,随着公司解决方案的多样化和产品体系的进一步完善,市场空间逐步释放,收入实现较大增长,实现营业收入 1,702 万元,较上年同期增长 91.54%,占公司营业收入的比例为 8.86%。公司收入的行业分布进一步多样化。

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 5.01 亿元(其中 3.59 亿元预计将于 2024 年度确认收入),较去年半年报报告期末 3.43 亿有较大增长。

营业成本累计发生 1.18 亿元,较上年同期增长 35.50%;从营业成本构成上来看,职工薪酬费用累计发生 8,909 万元,占比 75.51%,较上年同期增长 33.93%,公司业务受人力驱动非常明显。差旅费、房租物业、外协费、外购软硬件、办公费用、折旧等合计累计发生 2,889 万元,占比 24.49%,较上年同期增长 40.57%。随着公司新业务领域和市场的开拓,市场竞争更加激烈,中标金额相对较低、交付工作量较大,导致项目毛利有所降低,毛利率为 38.55%,较上年同期下降 4.34 个百分点。

三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）累计发生 8,034 万元，较上年同期下降 36.70%。销售费用累计发生 1,386 万元，较上年同期下降 63.33%；上年同期，公司建造一体化项目因未能中标，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 16.13%，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、办公费增加以及中标服务费等增加所致。管理费用累计发生 4,189 万元，较上年同期增长 23.30%，主要系公司规模扩大管理人员增加导致薪酬费用增加，股份支付摊销费用增加等因素综合所致。研发费用累计发生 2,458 万元，较上年同期下降 55.41%，报告期研发支出资本化 2,708 万元，考虑该因素后，报告期公司研发投入 5,166 万元，与上年同期持平。研发投入对业绩释放具有一定的滞后性，这些研发投入将对逐步优化公司运营模式、稳步提高公司经营业绩发挥支撑作用。

资金方面，本报告期公司加强了应收款项催收工作，累计回款 2.39 亿元，公司整体资金储备较为充足，这也为公司进一步加大研发投入、完善整体布局等创造了有利条件。

总之，随着公司经营规模的扩大，上半年收入规模有所增长，但公司业务呈明显季节性分布，公司的收入主要还是来自四季度。上半年销售额、利润贡献与全年相比占比较低，符合公司的业务特点。下半年是公司合同签订、项目交付、收入确认、项目回款的高峰期，是达成全年经营目标的关键期，公司将积极应对市场变化，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，积极开展经营工作，推动实现公司业绩稳健增长，努力完成公司设定的收入和利润目标。

二、公司 2024 年半年度主要业务开展情况

2024 年上半年，公司各项业务按照年初制定的工作计划稳步推进。

1、公司战略客户业务方面，开拓两个新战略客户的目标基本实现

随着各央企集团打造世界一流财务管理体系工作的快速推进，集团预算管理、司库管理、税务管理、财务共享等集团财务管理信息化系统建设与提升项目需求旺盛，同时各央企客户也越来越多地关注如何借助数智化转型提升集团财务管理水平，公司积极响应并与客户深入合作挖掘场景、落实应用。

拓展新战略客户方面，一是基于司库项目的成功交付，得到某大型能源集团客户认可，在集团司库建设、财务共享、数据治理等业务领域，公司服务范围不断扩大；二是成功开拓新央企客户，中标某大型能源集团财务共享服务建设项目。

2、司库业务增长稳定

随着司库建设项目的推进，围绕资金风险防范、全球直联可视等方面，各央企客户普遍签约司库深化应用和数据中台建设项目以赋能集团企业数智化转型，同时公司积极跟踪央企客户境外财资中心项目，新拓展南方电网境外财资中心建设项目。对标司库验收标准的信创要求，全面适配国产化产品，适时推动国产化替代工作。

3、信创三大产品试点落地项目均已落实

公司继续聚焦能源、金融保险两个主要行业，积极推进大型集团企业信创EAM、EPM、ERP的试点应用项目。2024年上半年，公司在某大型能源央企集团客户的信创EAM替代、信创EPM替代项目均进展顺利，预计年内可以完成主要建设任务；公司信创ERP总账产品已在金融保险行业开始试点，信创替代工作已经全面启动。公司将充分发挥特大型集团企业的示范作用，服务公司未来的业务拓展。

4、聚焦信创、智能化的研发工作取得较大进展

公司上半年研发工作主要聚焦全面信创、智能化方面。对信创ERP/EAM/EPM产品、云湖平台，持续进行技术创新和迭代升级，产品功能、性能均实现较大提升。

三、问答交流

1、公司之前的现金流一直很好，过去两年呈现了一定的压力，今年上半年又重回较好的趋势，这其中的原因是什么？未来是否会持续？

答：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，回款有较好保障。

对于未来，公司努力的目标是进一步压降应收账款的规模，提高收入的含金量，提高收现比。采取的主要措施是增强公司产品竞争力，提高项目交付质量，为客户创造价值，成为值得客户信赖的信息化合作伙伴。

2、三项费用增长里有人员扩张，去年公司增加人员还是较为积极的，现在8月人员有多少？

答：公司今年经营策略就是稳健、降风险，目前人员规模总体没有增长，保持平稳，今年的人员规模会严格控制，主要以努力提高人均产出为目标。未来一段时间还会继续严格控制人员规模，如果今年的一些重要机会能够落地的话，人员或许会有所增长。

3、公司信创 EAM、EPM 和 ERP 可喜地看到都有了案例突破，这部分能否展开讲一下？

答：公司对信创特别重视，最近两年研发投入重点就是信创和智能化。公司的信创 EPM 今年会在某大型能源企业集团全面上线，信创 EAM 替换工作也会进入验收阶段，这为公司未来在这一领域拓展客户带来很好的示范效应。信创 ERP 也落实了金融行业示范项目，如果顺利完成，在金融行业将会有很好的示范作用。

4、石油石化行业上半年增长不错，能否展开介绍一下这几家战略客户的需求情况以及背后的驱动因素，同时如何展望全年？

答：石油石化行业央企客户一直是公司的重点服务客户，也是公司的重要收入来源。石油石化行业央企客户数字化智能化的需求较为旺盛，展望全年，今年石油石化行业的情况还比较乐观，有大量延续性工作正在开展。

	<p>5、上半年一部分订单来自去年石油石化等大客户的递延，是否影响后续订单签订节奏？</p> <p>答：去年主要受部分项目招投标进度、项目验收时间推迟影响，今年公司积极配合，努力适应，大部分流程已经理顺，除去之前的偶发性因素，客户商务进展正按照正常节奏开展，也不排除后续出现其他一些因素的影响。</p> <p>6、司库业务持续高景气，收入快速增加的原因？</p> <p>答：主要还是因为司库业务客户需求较大，各大央企按照国资委要求加紧推进建设进度，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。公司原有拓展的司库业务都有二期、三期的建设，规模不断扩大。同时公司也在不断努力拓展新的司库客户，积极参与竞标。相信未来一段时间司库会是持续性工作。</p>
附件清单 (如有)	参与单位及人员
日期	2024年8月20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	中泰证券	唐听良
4	德邦证券股份有限公司	陈涵泊
5	中邮证券	丁子惠
6	中邮证券	常雨婷
7	中银基金管理有限公司	张令泓
8	中意资产管理有限责任公司	沈悦明
9	中金公司	王之昊
10	中金公司	谭哲贤
11	中金公司	王培阳
12	招商信诺资产管理有限公司	林威宇
13	长城基金管理有限公司	苏俊彦
14	长城财富保险资产管理股份有限公司	江维
15	永赢基金管理有限公司	任桀
16	银华基金管理股份有限公司	张梦龙
17	循远资产管理（上海）有限公司	田肖溪
18	上海贡夏私募基金管理有限公司	李建
19	山东鲁商私募	郭嘉
20	诺德基金管理有限公司	王优草
21	诺安基金管理有限公司	李玉良

序号	单位	姓名
22	民生加银基金管理有限公司	王晓岩
23	汇丰晋信基金管理有限公司	周宗舟
24	华泰证券	郭雅丽
25	华安基金管理有限公司	胡宜斌
26	恒越基金管理有限公司	徐若锦
27	恒越基金管理有限公司	冯浚瑒
28	海通证券	朱瑶
29	海通证券	杨林
30	国元证券	耿军军
31	国投证券	杨楠
32	国联基金管理有限公司	韩宇杰
33	国君资管	王海军
34	国金证券	孟灿
35	国金证券	陈矣骄
36	个人投资者	邵贤栋
37	东吴基金管理有限公司	朱冰兵
38	德邦证券股份有限公司	王思
39	德邦基金管理有限公司	方军平
40	淳厚基金管理有限公司	张传植
41	财通证券资产管理有限公司	包敦文