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：2025-005

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观	☒ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位及人员	具体参与单位及人员见附件	
时间	2025年8月26日 20:00-20:50	
地点	电话会议	
上市公司接待人员	董事、总经理 冯学伟 董事、常务副总经理 相洪伟 董秘、副总经理 乔海兵 财务总监 聂玉涛	
投资者关系活动主要内容	<p>2025年8月26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2025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2025年半年度业绩情况简要介绍</p> <p>从收入端来看，本报告期公司实现营业收入2.1亿元，较上年同期增长9.45%；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，收入来源更加多元均衡。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。</p> <p>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10,145万元，较上年同期增长7.95%，占公司营业收入的比例为48.28%；建筑地产行业，市场业务规模基本趋向稳定，实现营业收入3,635万元，较上年同期下降13.56%</p>	

，占公司营业收入的比例为17.30%；金融行业，监管披露、保险业务基本保持稳定，银行税务及总账业务有所突破，实现营业收入2,060万元，较上年同期增长19.64%，占公司营业收入的比例为9.80%；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2,490万元，较上年同期增长50.73%，占公司营业收入的比例为11.85%；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1,892万元，较上年同期增长11.16%，占公司营业收入的比例为9.00%。公司收入的行业分布进一步多样化。

从分产品角度来看，在集团管控领域，基于公司统一的核心业务架构体系设计，构成了面向复杂架构的集团管控解决方案，是公司最主要的收入来源。集团管控产品主要包括集团财务、集团司库、业财融合三个领域，集团财务产品实现营业收入4,770万元，占公司营业收入的比例为22.70%；集团司库产品实现营业收入5,863万元，占公司营业收入的比例为27.90%；业财融合产品实现营业收入6,538万元，占公司营业收入的比例为31.11%；合计占公司营业收入的比例为81.71%。数字生产领域主要包括设备管理（EAM）、生产统计、智慧安全、智慧矿山、数字油田、物联网、数字建造等方面，是公司积极开拓的业务领域，共实现营业收入1,151万元，占公司营业收入的比例为5.48%。XBRL数据应用是公司面向保险行业监管领域的优势业务，实现营业收入982万元，占公司营业收入的比例为4.67%。

营业成本累计发生1.36亿元，较上年同期增长15.69%；从营业成本构成上来看，职工薪酬费用累计发生9,912万元，占比72.63%，较上年同期增长11.25%，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3,737万元，占比27.37%，较上年同期增长29.36%。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；同时部分项目招投标、项目验收节奏放缓，被动拉长项目交付周期和验收流程，上述因素叠加导致项目毛利有所降低，毛利率为35.05%，

较上年同期下降3.5个百分点。

三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）累计发生9,422万元，较上年同期增长17.28%。销售费用累计发生1,632万元，较上年同期增长17.74%，主要系公司加强销售团队建设，销售人员薪酬费用增加所致；管理费用累计发生3,426万元，较上年同期下降18.21%，主要系股份支付摊销费用减少及整合办公场所减少租赁费用等因素综合所致。报告期公司继续加大研发投入，重点投向信创ERP、云湖平台等核心产品的研发，研发费用累计发生4,363万元，较上年同期增长77.50%，考虑研发费用资本化因素，报告期公司研发投入5,472万元，较上年同期增长5.92%，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提升公司竞争力、优化公司运营模式、稳步提高公司经营业绩发挥重要作用。

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2.83亿元，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。

综合上述因素，报告期实现归属于母公司净利润121万元，较上年同期下降90.99%。

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于四季度。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，积极有序开展经营工作，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2025年半年度主要经营情况

上半年公司各项业务按照年初制定的工作计划稳步推进：

（一）战略客户：从“深度服务”到“新增拓展”，绑定核心需求

六家传统战略客户在做好原有系统升级改造及深化应用的同时，

深度参与客户的数智化转型工作，重点落地“数据分析+智能化场景+信创改造”，如帮助客户用智能化技术优化资金调度、风险预警等，在各地区公司通过智能化与业财融合、数据中台的结合，提升结算质量、深挖业财数据价值，优化资源配置，加强经营风险管控等。

两家新拓展战略客户业务推进成效显著。在中国中化，公司已经完成司库管理二期的功能深化，并有序推进财务共享系统的推广；在中国中煤，顺利推进财务共享平台的开发、推广实施，启动了中煤建设集团的业财一体化智控平台项目。

公司在战略客户多年的服务经验，反哺产品迭代与解决方案打磨，再将成熟模式复制到更多集团客户，形成“服务—产品—拓展”的正向循环。

（二）优势业务：从“巩固基本盘”到“深化数智化”，竞争力再提升

全球司库领域：针对司库客户需求转向为“深化应用+风控+数智化”，我们上半年重点推进司库系统功能优化、信创改造落地、搭建司库专属数据中台等业务。目前，我们的司库项目已实现从“资金管理”到“价值创造”的跨越，可通过数据挖掘精准预测资金缺口、实时识别支付风险，真正为客户降本增效。

共享服务领域：成功承接中国中化、国家管网、中煤能源、华发集团等头部客户的共享项目升级需求，核心方向是“推动财务共享向业务前端延伸”，通过构建智能中台，打通“业务—财务—资金—税务—档案”全流程数据链路。当前，公司共享解决方案的成熟度与项目交付质量持续提升，获得客户高度认可。

XBRL与数据应用领域：进一步巩固金融保险细分市场优势，持续提升XBRL数据应用产品的差异化优势，借助人工智能技术迭代数智化金融风控产品，成功孵化智能审核、风险预警等实战场景，更好满足客户个性化需求。

信创业务：上半年，公司信创业务实现“产品关键突破+项目落地

验证”的双重进展。信创ERP、全面预算、设备管理等产品，通过迭代升级与试点项目验证，在关键性能指标与功能创新方面取得突破，相关重点项目顺利推进，团队综合交付能力显著提升。

（三）技术平台研发：从“支撑交付”到“驱动创新”，底座更坚实

上半年，公司重点推进云湖平台与人工智能研发，为业务发展筑牢“数字底座”：

一是云湖平台研发升级。上半年，公司正式推出云湖平台V7.0版本，重点升级“数据中台”与“开发套件”，通过优化智能数据应用、提升流程治理效率，更好满足大型集团客户“功能深化、运行稳定、快速定制”的核心需求，推动项目交付效率提升。

二是人工智能研发加速落地。持续加大人工智能领域的研究与探索力度，一是优化升级智能体开发平台，夯实智能化开发基础能力；二是增强企业级AI功能应用，提升数据互操作、权限管理、智能体调度、安全等能力；三是加速AI场景化落地，在多个客户交付项目中部署问知、问数、智能报告、智能审核等AI智能体，并研发了预测优化、设备诊断等多个专业AI模型，持续提升AI应用能力。

下半年公司将重点围绕以下三方面开展工作：

第一，全力推进项目高质量交付，确保项目按计划完成；

第二，借助信创化、智能化机会，加大市场拓展力度；

第三，持续加大研发投入与场景创新，聚焦信创产品、云湖平台、AI智能体三大核心方向加大研发投入，推进更多智能化场景落地。

我们会以更积极的姿态应对市场变化，持续提高业务引领、技术创新和高质量交付能力，全力以赴推进各项工作，努力实现全年经营目标。

三、问答交流

1、公司二季度基本面有明显改善，如何展望下半年？如果看未来两三年公司的核心增长点有哪些？

答：公司年初制定了全年的经营预算，从上半年情况来看，各项工作进展顺利，公司在信创和智能化引领下，也正在积极跟进新的客户与项目机会，从目前趋势来看，公司有信心完成2025年经营目标。

未来两到三年，公司会继续围绕两个聚焦的战略，在大型集团企业，重点深耕和拓展能源、建筑、金融等行业客户，做深做牢已有战略客户，并持续发展新的战略客户；在优势业务基础上，持续关注政策导向与市场需求，在信创、全球司库、穿透式监管、数据治理、智能化应用等领域，加大产品研发和市场拓展力度，把握机遇，寻求增长。

2、公司去年中标了某大型金融集团的信创ERP，目前进展情况如何？围绕着信创业务，公司还有哪些新的进展或者布局的点？

答：该项目目前进展顺利，已进入全面推广阶段。公司信创ERP在金融行业示范项目的标杆作用已开始显现，公司正在积极跟进其他多个金融客户的ERP替代项目机会。

上半年，公司已完成某大型央企集团信创EPM上线工作，并成功拓展了省属企业客户项目。我们预计近两年，全面预算管理建设需求会比较旺盛，公司将积极布局和跟进，以获得更多项目机会；公司在某大型能源央企的EAM项目境内企业推广已经完成，正在部署下属海外企业的推广工作；某钢铁企业EAM项目已启动上线工作；公司也正在积极跟踪其他集团客户设备管理国产化替代机会。

3、央国企是AI应用的关键场景，公司在这方面有哪些布局以及成果？

答：目前公司服务的集团客户项目，普遍会涉及到智能化应用需求，公司高度重视，不断加大人工智能方面探索与研发，加快在智能化应用领域的布局。

从组织上讲，公司建立了专职的AI团队，持续夯实智能化应用开发基础能力；同时各事业部也建立了智能化团队，配备了业务专家与技术专家，着力进行智能化场景应用落地。

从开发能力上讲，公司的专职AI团队当前主要在做两个能力的提升，一是智能化开发的基础能力，持续优化提升智能体开发平台能力，以支撑各项目智能应用落地；第二是企业级应用能力的增强，从数据互操作、权限管理、智能体调度、安全等方面持续迭代，以提升集团客户人工智能应用的落地性。

从智能化应用，也是两个层面，一是场景落地，我们交付的项目有大量的智能化的场景落地，包括问知问数、智能审核、智能报告，以及某些细分行业细分领域的专业小模型等，像设备智能诊断、油气销售预测、经济配产模型等；另一方面就是公司组织人员探索和研究深度AI下的新一代的软件形态，以顺应业务、技术发展的趋势，积极探索和实践新的产品落地。

4、公司几大战略客户今年各自的需求情况如何？

答：伴随央企加速建设世界一流财务管理体系的整体要求，今年公司战略客户在信创总账、预算、共享、司库、税务等系统建设与升级改造工作有序推进，战略客户对依托智能化助力数智化转型业务场景落地的需求较为迫切，公司积极布局智能化研究与场景梳理，持续深化与战略客户合作，为全年业绩达成做出应有的贡献。

5、公司在境外财资管理领域，有哪些优势和储备？

答：公司深耕境外财资管理领域17年，服务20多家大型集团客户在中国香港、新加坡等地的财资中心，系统覆盖客户共计80多个国家和地区的业务。公司为中国石化、中国石油、中国中车、中广核、上海汽车打造的境外财资管理项目，被纳入了香港金融监管局公开案例库，成为行业标杆。

境外财资系统已对接30多家境外主流银行，全球银企平台支持SWIFT、CIPS、银行直连等多类接口，支持包括人民币跨境结算在内的各类支付业务。近年来，公司产品持续进行着迭代，也落地了AI风险预警、风险管控等功能。

6、未来公司在人员数量和结构的考虑？

	<p>答：2025年公司人员规划目标为“控制总量、调整结构”。2024年，公司为适应市场业务拓展需要，适当增加了具有业务引领和技术引领能力的专业人员；引入具有多年银行信息化服务经验的团队，以加强金融行业市场拓展与客户服务能力。</p> <p>2025年，公司希望继续通过人员结构的优化，提升业务、咨询、技术引领能力。同时，在2025年公司人员数量相对稳定的基础上，公司也将根据全年业务推进情况，适当调整人员规模。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年8月26日

附件:

参与单位及人员

序号	单位	姓名
1	中泰证券股份有限公司	闻学臣
2	中泰证券股份有限公司	刘一哲
3	中泰证券股份有限公司	闫瑀
4	湖南源乘私募基金管理有限公司	李翔
5	中国人保资产管理有限公司	黄海培
6	平安证券	王佳一
7	国泰基金管理有限公司	胡松
8	上海煜德投资管理中心（有限合伙）	王亮
9	华安基金管理有限公司	陈曾怡
10	中泰证券股份有限公司	何柄谕
11	中金公司	王之昊
12	上海东方证券资产管理有限公司	周云
13	个人投资者	郭凯
14	国泰海通计算机	朱瑶
15	泉果基金管理有限公司	王苏欣
16	中金公司	王之昊
17	平安证券	闫磊
18	海南鑫焱创投	陈洪
19	个人投资者	蒋杰
20	中邮证券	常雨婷