

证券代码：300996

证券简称：普联软件

债券代码：123261

债券简称：普联转债

普联软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 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“价值在线”（www.ir-online.cn）参加公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 22 日 15:30-16:30
地点	“价值在线”（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员	董事长 蔺国强 董事、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 唐昕良
投资者关系活动主要内容	<p>公司于 2026 年 4 月 22 日 15:30-16:30 在“价值在线”（www.ir-online.cn）举办 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，介绍了公司业绩情况，与投资者进行了交流互动，回答投资者提出的问题，交流及问答主要内容如下。</p> <p>一、公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩情况简要介绍</p> <p>（一）公司 2025 年度业绩情况简要介绍</p> <p>收入方面，本报告期实现营业收入 8.25 亿元，较上年同期下降 1.34%，收入规模总体保持平稳。一方面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</p>

元均衡，已完成项目的后续维护业务逐渐增多，运维收入保持稳定。另一方面，受部分客户预算收紧、项目审批周期延长等外部因素影响，公司部分重要项目交付及验收进度延后，导致相关项目收入确认延迟；同时，报告期公司新拓展部分大型集团客户项目处在交付期，尚不具备验收条件，影响公司收入增长。

从分行业角度来看，石油石化行业，公司继续巩固在石油石化行业信息化领域的地位，实现营业收入 4.38 亿元，较上年同期下降 1.51%，占公司营业收入的比例为 53.08%；建筑地产行业，受市场拓展等因素影响，业务规模有所下降，实现营业收入 9,513 万元，较上年同期下降 37.70%，占公司营业收入的比例为 11.53%；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 7,944 万元，较上年同期增长 12.64%，占公司营业收入的比例为 9.63%；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 1.04 亿元，较上年同期增长 16.50%，占公司营业收入的比例为 12.63%；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 7,279 万元，较上年同期增长 54.68%，占公司营业收入的比例为 8.82%。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 2.07 亿元，占公司营业收入的比例为 25.08%；集团司库产品实现营业收入 1.91 亿元，占公司营业收入的比例为 23.18%；业财融合产品实现营业收入 2.62 亿元，占公司营业收入的比例为 31.77%；合计占公司营业收入的比例为 80.03%。数字生产领域主要包括设备管理、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 9,472 万元，占公司营业收入的比例为 11.48%。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 3,659 万元，占公司营业收入的

比例为 4.43%。

在手订单方面，2025 年末已签订合同、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 4.72 亿元，较上年末增长 24.5%。存货方面，2025 年末存货（主要为在交付客户项目已投入成本）余额为 1.06 亿元，较上年末增长 52%。在手订单与存货较上年同期均有较大增长，为公司 2026 年经营奠定了较好的基础。

2025 年营业成本累计发生 5.75 亿元，较上年同期增长 3.01%；从营业成本构成上来看，职工薪酬费用累计发生 3.98 亿元，占比 69.27%，较上年同期下降 1.86%，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、折旧等合计发生 1.77 亿元，占比 30.73%，较上年同期增长 16.00%。公司部分客户项目签约、验收等工作节奏放缓，被动拉长项目交付周期，加之市场竞争造成部分新客户项目价格承压等综合因素，导致 2025 年项目毛利率较上年同期下降 2.94 个百分点。

三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）累计发生 1.58 亿元，较上年同期增长 8.98%。销售费用累计发生 4,502 万元，较上年同期增长 21.60%，主要系公司加强销售团队建设，销售人员薪酬费用增加，中标服务费增加等因素综合所致；管理费用累计发生 4,020 万元，较上年同期下降 34.24%，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 7,295 万元，较上年同期增长 55.24%，考虑研发费用资本化因素，报告期公司研发投入 1.16 亿元，较上年同期增长 7.53%，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 8.65 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的条件。

综合上述因素，报告期实现归属于母公司净利润 7,398 万元，

较上年同期下降 38.99%。

（二）公司 2026 年第一季度业绩情况简要介绍

2026 年一季度实现营业收入 6,359 万元，较上年同期增长 8.21%；报告期营业成本累计发生 4,306 万元，较上年同期增长 16.17%；销售费用累计发生 771 万元，较上年同期增长 0.58%。管理费用累计发生 1,088 万元，较上年同期下降 39.54%，主要系本期股权激励股份支付费用减少所致所致。研发费用累计发生 1,330 万元，较上年同期下降 49.21%，报告期研发项目研发支出资本化 1,443 万元，考虑该因素后，报告期公司研发投入 2,772 万元，较上年同期增长 3.34%。综上，三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）累计发生 3,188 万元，较上年同期下降 38.49%。本报告期累计回款 1.61 亿，信用减值损失净冲回 1,308 万元。综上因素，本报告期，公司实现归属于母公司净利润 588 万元，较上年同期增长 142.18%。

公司业务呈明显季节性分布，随着公司经营规模的扩大，一季度收入规模有所增长，但公司的收入主要还是来自于四季度。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。

总之，随着公司新客户、新领域业务拓展的陆续推进，前期交付项目陆续完工验收，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，研发投入对客户转化、业务拓展、市场推动的作用逐步显现。公司将立足于自身发展需求，强化业务引领和技术引领能力建设，不断提高核心竞争力，努力推动实现公司业务规模与经营业绩的双提升。

二、公司 2025 年年度主要业务开展情况

2025 年，受市场竞争日趋激烈、客户商务流程复杂、经营环境深刻变化、建筑行业总体规模收缩等因素影响，公司收入规模、利润水平均不及预期。2025 年，公司继续坚持“聚焦大型集团客户、聚焦优势业务领域”的发展战略，重点推动信创化、智能化工作，尽管业绩有所下滑，但公司持续稳健发展的基础依然牢固。

1、公司传统业务方面。大型集团客户方面，公司在现有战略客户业务稳定发展的基础上，持续扩大央企客户数量，扩展业务合作的范围，对单一客户的依赖度逐步降低，公司稳健发展的基础依然牢固；优势业务领域方面，全球司库、财务共享等优势领域业务不断拓展客户群体并持续深化，提升了公司在优势领域的影响力，依托司库等优势领域业务拓展战略客户的策略取得成效。

2、信创 ERP 业务方面。2025 年某特大型金融集团 EBS 替换工作高质量推进，核心总账成功上线并顺利完成年结，得到用户高度认可；2025 年，公司成功中标中国五矿，主要负责财务、供应链、合同管理、技术平台方面的研发和实施工作；中标中国广核 ERP 项目，主要负责生产管理域的研发实施工作。目前已经拓展的信创 ERP 客户均具有较好的长期性和持续性。同时，公司还在积极跟踪包括金融保险、中央企业在内的多家集团企业的信创 ERP 机会。可以说，经过多年的持续投入，信创 ERP 对客户转化、业务拓展、市场推动作用逐步显现。

3、技术引领和业务引领能力建设方面，持续加强信创产品研发工作，提供高质量信创 ERP 产品，满足信创替代需求；持续跟踪智能化技术的迭代，加快智能化技术平台研发，赋能智能化应用场景落地；2025 年建立了咨询团队，加强咨询能力建设，提高业务引领能力，适应智能化时代的需求。

三、公司 2026 年发展思路

公司追求长期、健康的可持续发展，当前最基础的工作是做好战略客户的长期服务，为公司发展和转型提供坚实基础；最关键的机会是信创化带来的机遇，最重要任务是顺应智能化潮流，完成智能化转型。2026 年主要发展思路如下：

（1）持续做好公司传统的战略客户业务和专业领域业务，保持战略定力，打牢公司健康持续发展的基础。

公司近年来的经营情况展现出两个聚焦战略的持续有效性，在当下竞争激烈、快速变化的环境下，公司将持续优化两个聚焦，努力抓住关于央国企数字化发展、智能化转型、穿透式监管及 DRP 的

新要求，持续推动战略客户业务的良好发展，持续借助优势业务来拓展新的集团客户。

(2) 坚持产品+市场策略，努力推动信创 ERP 业务发展。

积极开展信创 ERP 的研发、交付、推广工作，随着信创 ERP 产品的日趋完善和实施能力的加强，2026 年，公司将努力做好重点项目交付、产品持续完善、重点商机跟踪工作，抓住信创国产化的市场机遇期，借助高质量、高水平的软件产品提升公司市场竞争力，聚焦特定行业、特定领域形成差异化的竞争力，为公司积累可持续服务的集团客户，努力扩大长期客户的数量。信创产品研发方面，优化 ERP 产品架构设计适配 AI 环境，打造“AI 可调用、意图可执行、数据可理解”的产品能力。

(3) 坚持创新引领，推动智能化升级工作。

高度重视业务创新与智能化技术的深度融合，努力构建业务创新和技术创新双轮驱动的发展体系，探索新的软件形态，顺应智能化时代业务和技术的发展趋势，积极探索和实践新的场景和产品落地，提升核心竞争力。实现数据驱动决策、智能自主协作、稳定高效执行，逐步形成 AI 思考—智能编排—ERP 执行—数据反哺的业务闭环，支撑信创化、智能化 ERP 的落地应用。

(4) 拥抱智能化浪潮，提升组织效能，改善人才结构。

2026 年，公司将积极拥抱智能化浪潮，重新优化并定义符合智能化特点的项目交付流程、产品研发流程，认真研究智能化时代的组织特征和人才结构，以智能化战略为导向将公司内部各类资源紧密连接，提高交付效率，优化成本结构。公司人力资源方面，严控数量增加，逐步提高质量、改善结构以适应智能化时代对人才结构的需求，稳妥推动公司高质量发展。

公司将认真把握国产化替代、数智化转型的市场机遇，积极拥抱智能化浪潮带来的重大机遇，积极开拓、稳健运营、持续创新，不断提高公司的业务引领和技术引领能力，以良好的经营业绩回报广大投资者。

	<p>四、问答交流</p> <p>1、一季度扭亏为盈的原因，26年业绩展望？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，一季度扭亏为盈，主要系一季度业务开展较为顺利，营业收入增加；公司加强成本管控，三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）有所下降；加大项目回款力度，冲回坏账准备等因素综合所致。但公司业务呈明显季节性分布，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。</p> <p>关于2026年业绩展望，公司将继续坚持“聚焦战略客户、聚焦优势业务”的发展战略，认真把握国产化替代、数智化转型的市场机遇，积极拥抱智能化浪潮带来的重大机遇，积极开拓、稳健运营、持续创新，不断提高公司的业务引领和技术引领能力，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，合理控制人员数量及成本费用支出规模，加强应收款项催收，努力推动实现公司业务规模与经营业绩的双提升。具体业绩情况请关注公司后续披露的定期报告。感谢您对公司的关注。</p> <p>2、公司与星环科技签署合作协议后，有实质进展吗，后续会推出AI驱动的产品吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司与星环科技主要是基于双方在大型集团企业管理信息化应用、大数据分析、人工智能创新等领域的深厚积淀，共同探索以信创ERP为核心的集团经营管理智能应用场景与解决方案，落地企业级AIGC，目前双方合作正常进行中。感谢您对公司的关注。</p> <p>3、公司现在股东人数是多少？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，截至2026年4月20日，公司股东总户数为21,091户。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年4月22日