

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：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <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10月24日 8:00-8:40
地点	电话会议
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10月24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年第三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><b>一、公司2024年第三季度业绩情况简要介绍</b></p> <p>从收入端来看，1-3季度累计实现营业收入2.94亿元，较上年同期增长5.86%。主要原因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。公司业务呈明显季节性分布，1-3季度销售额占比较低，四季度占比较高。</p> <p>从分行业角度来看，石油石化行业，实现营业收入1.51亿元，占公司营业收入的比例为51.39%；建筑地产行业，实现营业收入6,768万元，占公司营业收入的比例为23.04%；金融保险行业，实现营业收入2,310万元，占公司营业收入的比例为7.86%；煤炭电力</p>

行业，实现营业收入 1,935 万元，占公司营业收入的比例为 6.59%；其他行业（交通运输、装备制造等），实现营业收入 2,361 万元，占公司营业收入的比例为 8.04%。石油石化、建筑地产、金融保险三大传统优势行业业务保持稳定，是公司收入的主要来源。

从服务类型来看，定制软件收入 1.21 亿元，占公司营业收入的比重 41.07%；技术服务收入 1.3 亿元，占公司营业收入比重 44.24%；产品化软件收入 2,430 万元，占公司营业收入的比重 8.27%。随着公司业务规模不断扩大，已完成项目的后续维护业务逐渐增多，对改善公司收入的季节性分布具有一定的帮助。

从成本端来看，报告期营业成本累计发生 1.88 亿元，较上年同期增长 18.88%，报告期内，公司加强了人员增量的控制，2024 年人员规模基本保持稳定，但人员的增长对成本的影响有滞后效应，总体人工成本在 2024 年承压较大；同时，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 35.96%，较去年同期有所下降。

三项费用（销售费用、管理费用、研发费用）累计发生 1.17 亿元，较上年同期下降 35.87%。销售费用累计发生 2,017 万元，较上年同期下降 55.63%，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 2,600 多万，剔除该因素后，较上年同期增长 6.79%，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、办公费以及中标服务费等增加所致。管理费用累计发生 6,078 万元，与上年同期基本持平。研发费用累计发生 3,595 万元，较上年同期下降 51.07%，报告期研发支出资本化 3,993 万元，考虑该因素后，报告期公司研发投入 7,588 万元，较上年同期下降 10.51%。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 4.02 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。

综上因素，本报告期实现归属于母公司净利润1,493万元，较上年同期增长148.36%。

四季度是公司合同签订、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，公司将积极有序开展经营工作，努力完成公司设定的收入和利润目标，推动实现公司业绩稳健增长。

## 二、公司 2024 年第三季度主要业务开展情况

目前，公司各项业务按照年初制定的工作计划稳步推进。

1、战略客户业务方面，开拓两个新战略客户的目标基本实现。经过较长时间的持续努力，公司在两家央企客户业务领域持续拓展，并逐步建立了较长期的合作关系，拓展两家战略客户的目标基本实现。

2、专业领域业务方面，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，同时公司积极跟踪省级国资客户、境外财资中心客户，新拓展深圳能源、南方电网等司库建设项目。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 年公司信创 EAM 替代、信创 EPM 替代项目均进展顺利；公司信创 ERP 总账产品已在金融保险行业开始试点，替代 Oracle EBS 相关工作已经全面启动。公司努力将三个项目打造成为灯塔项目，充分发挥特大型集团企业的示范作用，服务未来的业务拓展。

4、聚焦信创、智能化的研发工作取得较大进展。公司 2024 年以来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、三季度现金流、回款都不错，背后原因有哪些？全年能否持续？

答：主要是因为公司客户多是大型集团客户，信誉度高，应收账款的回款有较强保障，不会存在应收风险。公司今年以来特别重视应收款清收力度，随着流程的理顺，资金回款有明显改善。

从全年及未来长期来看，公司将应收款回收工作做为提高公司经营质量的重点工作，积极推动从项目交付到现金回款全过程相关工作，进一步优化公司经营质量。

#### 2、三季度公司毛利率有所下滑，如何看待这一变化？未来该如何展望？

答：毛利率下滑有多方面因素。一是市场竞争和成本压力，这是客观存在的；二是公司的主要收入还是集中在第四季度确认，单季度毛利率波动并不能准确反映公司全年的经营情况。

对于未来毛利率的展望，公司认为存在一定压力，市场竞争更加激烈，公司要保持好毛利率水平，需要加强项目管理、提高交付效率。

#### 3、当前人员情况和未来的人员规划？

答：公司今年执行稳健运行、严控风险的总体策略，目前人员规模基本保持平稳，严格控制人员规模，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。

#### 4、公司三季度存货增长较多，是否可以作为未来收入的前置指标？

答：公司的存货主要是在交付客户项目已投入的成本，未来随着项目验收结转，作为未来公司收入的前置指标具有一定的合理性。

#### 5、公司在人工智能领域的想法、布局和进展？

	<p>答：在人工智能方面，公司有专门团队来做相关工作，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。公司将积极和同行合作，共同深化企业级软件与大数据、人工智能创新领域的研发工作，努力寻找更多场景，改善用户体验，推动智能助手与应用场景的融合，尽快找到能够带来更多业务创新应用的机会。</p>
附件清单 (如有)	参与单位及人员
日期	2024年10月24日

**附件：**

### 参与单位及人员

序号	单位	姓名
1	中泰证券研究所	闻学臣
2	中泰证券研究所	刘一哲
3	中泰证券研究所	何柄谕
4	湖南源乘私募基金管理有限公司	刘江波
5	博远基金	冯妙婷
6	华夏基金管理有限公司	郑煜
7	招银理财有限责任公司	赵杰
8	上海五地私募基金管理有限公司	成佩剑
9	泰康基金管理有限公司	尹健志
10	北信瑞丰基金管理有限公司	石础
11	新华资产管理股份有限公司	张勇
12	长城财富保险资产管理股份有限公司	杨海达

序号	单位	姓名
13	中泰证券股份有限公司	闫瑀
14	上海兆天投资管理有限公司	蔡仁飞
15	海富通基金管理有限公司	张颖
16	银华基金管理股份有限公司	刘宇尘
17	泰康基金管理有限公司	周昊
18	广州市圆石投资管理有限公司	张淞琳
19	峰岚资产	朱曦
20	博时基金管理有限公司	谢泽林
21	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
22	招商基金	杨成
23	平安基金	闫磊
24	平安基金	王佳一
25	潍坊鲁信康大创业投资中心（有限合伙）	逢晓鹏
26	潍坊鲁信康大创业投资中心（有限合伙）	杨勇利
27	中泰证券股份有限公司	唐听良
28	国泰君安	李博伦
29	海通证券	朱瑶
30	中邮证券	常雨婷
31	中金公司	王之昊
32	中金公司	谭哲贤
33	中金公司	王安澜
34	个人投资者	郭凯