

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：2026-001

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	2026年3月30日 21:00-22:00	
地点	电话会议	
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	
投资者关系活动主要内容	<p>2026年3月30日，公司通过线上方式，与多家券商分析师及投资者就公司2025年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><b>一、公司2025年年度业绩情况简要介绍</b></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。</p>	

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%。

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%。

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，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；成功中标中国五矿信创 ERP 开发项目、中广核生产运营管理平台等项目。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，公司还在积极跟踪更多的集团企业信创 ERP 机会，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 年公司继续加强咨询团队与咨询能力建设，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，2026年公司将继续深化两个聚焦，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，合理控制人员总体规模，着力提高质量、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。

#### 四、问答交流

##### 1、公司下游行业 2026 年景气度如何？

答：公司主要服务大型集团客户，客户以央企和大型集团客户为主，近年来其对信息化和智能化的投入整体保持稳定，整体景气度比较好。

需求方面，随着国家对央企数智化转型、穿透式监管的明确要求，进一步强化了客户的投入意愿和执行刚性，此外，客户关注的重点正从传统信息化逐步向智能化转变，智能化应用场景的需求增长比较明显。

##### 2、AI 对公司产品赋能的情况如何，如何看待大模型对传统软件行业带来的影响？

答：从内部看，大模型工具能够提高工作效率、降低了基础性的人力依赖，公司研发人员正逐渐使用智能化辅助工具来辅助完成部分工作；从客户端看，集团客户普遍高度重视 AI 应用场景落地，积极寻求在设备管理、财务共享、风险控制等环节的智能化突破，已形成明确需求。

传统的 ERP、财务、供应链等核心系统对稳定性、运行效率、确定性、可追溯性等有较高要求，这是传统软件的优势。当然传统软件也需要逐步升级，使其具备能够被智能体识别、调用和增强。智能化不是管理软件的终结者，而是重构行业格局的催化剂。公司将积极采取措施推动智能化转型工作，努力从技术跟随转向业务引领，从产品销售转向价值共创，推动公司技术架构向智能化架构升级。

##### 3、2025 年销售费用和研发费用投入较大，如何看公司各项费用未来的增长趋势？

答：公司费用整体保持轻量化。从当前来看，公司管理费用总

	<p>体保持稳定；销售费用将随市场开拓力度加强而有适度增长，其增量投入能被新增订单有效覆盖；研发费用目前主要投入在信创产品和智能化项目的研发方面，这些投入属于中长期能力建设，会逐步转化为公司的产品竞争力，从而支撑公司未来长期健康发展。</p> <p><b>4、信创业务的落地节奏如何？2026年从产品和市场端看，信创业务的贡献情况怎样？</b></p> <p>答：2026-2027年是信创业务落地的关键窗口期，公司将信创业务视为重要机会，一方面持续推进信创产品的持续完善，另一方面强化市场响应与实施交付能力，确保能快速匹配客户节奏，通过信创化推动公司业绩增长。</p> <p>公司在拓展信创客户的同时，也积极采取措施建立更多与客户长期服务的机会，并将其转化为公司的战略客户。</p> <p><b>5、公司 AI 智能体产品目前落地情况如何？</b></p> <p>答：近年来，公司持续在 AI 领域加大研发投入，打造了智能体开发平台，面向企业客户场景深度赋智，支持快速构建企业级智能数智应用；通过大模型与 AI 智能体技术赋能软件生产全流程，实现快速迭代、成本优化与交付效率提升。</p> <p>公司智能体开发平台，支持在多个客户交付项目中落地智能化场景应用，如：设备管理的故障诊断、财务共享的智能审单、油气销售预测、智能分析报告等。</p>
附件清单 (如有)	参与单位及人员
日期	2026年3月30日

附件:

### 参与单位及人员

序号	单位	姓名
1	国泰海通证券	杨林
2	国泰海通证券	朱瑶
3	中邮证券	孙业亮
4	中泰证券	唐听良
5	中泰证券	刘一哲
6	国投证券	杨楠
7	上海南土资产管理有限公司	陈宝健
8	深圳市泰聚私募证券基金管理有限公司	龚青雨
9	中国国际金融股份有限公司	胡迪
10	曼林（山东）私募（投资）基金管理有限公司	陈昊宇
11	东兴基金管理有限公司	周昊
12	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
13	国融基金管理有限公司	彭双宇
14	上海峰岚资产管理有限公司	黄樊林
15	招银理财有限责任公司	巩伟
16	中银基金管理有限公司	张令泓
17	太平洋资产管理有限责任公司	陶韞琦
18	深圳市和沣资产管理有限公司	邹锐
19	Pleiad Investment Advisors Limited	Simon Sun
20	山东省高新技术创业投资有限公司	韩俊
21	潍坊鲁信康大创业投资中心（有限合伙）	杨勇利

序号	单位	姓名
22	创金合信基金管理有限公司	张小郭
23	尚正基金管理有限公司	张湘琳
24	长江证券（上海）资产管理有限公司	汪中昊
25	HD Capital Partners Pty Ltd	李声农
26	高腾国际资产管理有限公司	张宜欣