

普联软件股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

普联软件股份有限公司（以下简称公司）于 2022 年 4 月 19 日收到深圳证券交易所下发的《关于对普联软件股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2022〕第 200 号），公司对此高度重视，对相关事项作了认真核查，现就相关问题回复如下：

问题 1

回函显示，你公司 IPO 募投项目“营销及服务网络建设项目”实际投入金额远低于《招股说明书》拟投入的金额的原因是“经过对目前市场情况的研判，预计既定目标客户的本地化需求将有较大延后，短期内尚不具备设立区域机构的条件。”你公司未在西安、武汉、上海等地新设区域机构，主要原因为“现有服务人员能满足业务需要”；未在北京地区设立区域机构，原因为北京地区的央企客户及部分重点客户，主要由济南本部人员承担项目交付及业务拓展工作。2020 年、2021 年公司来自北京地区的收入分别为 23,246.91 万元、37,133.04 万元。请你公司：

（1）补充披露《招股说明书》对西安、武汉、上海目标客户、人才资源的详细分析数据及市场预测数据，核实截至目前前述目标客户是否得到转化、人才资源是否得到充分利用，以及西安、武汉、上海三地实现的营业收入、净利润是否达到《招股说明书》的预测结果。如未达到，请说明原因。

（2）结合各地区业务发展情况、人员需求、服务人员数量等，说明你公司上市前后短时间内表述存在较大差异的原因，你公司《招股说明书》相关表述是否审慎，该募投项目是否真实。

(3) 说明北京地区市场环境、行业政策及主要客户供应商的关系是否发生重大变化，结合人员配置、办公场地、办公用地、业务拓展等进一步说明将“营销及服务网络建设项目”投资由 6,136.40 万元调整为 14,366.40 万元，且主要用于北京地区房产购置的原因及必要性。

请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露《招股说明书》对西安、武汉、上海目标客户、人才资源的详细分析数据及市场预测数据，核实截至目前前述目标客户是否得到转化、人才资源是否得到充分利用，以及西安、武汉、上海三地实现的营业收入、净利润是否达到《招股说明书》的预测结果。如未达到，请说明原因

1、补充披露《招股说明书》对西安、武汉、上海目标客户、人才资源的详细分析数据，核实截至目前前述目标客户是否得到转化、人才资源是否得到充分利用

公司《招股说明书》中关于西安、武汉、上海区域目标客户、人才资源有关详细分析的数据以及截至目前目标客户是否得到转化情况、人才资源是否得到充分利用情况列示如下：

区域	事项	《招股说明书》有关募投项目规划情况	客户转化及人员投入利用情况
西安	目标客户	1、建筑地产行业本地化客户：已有建筑行业大客户总部统建项目相关的本地化项目交付和服务、应用扩展及运维，本地客户市场开拓及服务； 2、石油行业本地化客户：已有大客户总部统建项目相关的本地化项目交付和服务、应用扩展及运维，本地客户市场开拓及服务	1、建筑地产行业：暂未实现客户转化； 2、石油行业：加强了统建项目本地化运维，逐步拓展了原有客户长庆油田、陕西销售、长庆石化等本地企业的管理会计、业财融合等自建系统项目
	人力资源	经理 1 人，行政事务 1 人，市场营销 1-2 人，技术人员 40-50 人（含已有人员）	1、在前期已有 41 名员工的基础上，新增人员 12 人，共计 53 人，包括经理 1 人、行政事务 1 人、市场营销 2 人、技术人员 49 人； 2、西安团队充分发挥本地化优势，加强

			本地化客户的拓展及项目交付，同时适度安排技术人员支持其他事业部的项目交付，人才资源利用较为充分
武汉	目标客户	1、建筑地产行业本地化客户：已有建筑行业大客户总部统建项目相关的本地化项目交付和服务、应用扩展及运维，本地客户市场开拓及服务； 2、石油行业本地化客户：已有大客户总部统建项目相关的本地化项目交付和服务、应用扩展及运维，本地客户市场开拓及服务	1、建筑地产行业：暂未实现客户转化； 2、石油行业：加强了中石油湖北销售分公司的本地化运维。暂未实现其他石油相关客户的转化
	人力资源	经理 1 名，行政事务 1 名，市场营销 1-2 名，技术人员 10-15 名	1、继续保持 2 名本地化实施运维人员，未新增；能够满足当前需要，人才资源利用较充分
上海	目标客户	1、建筑地产行业本地化客户：已有建筑行业大客户总部统建项目相关的本地化项目交付和服务、应用扩展及运维，本地客户市场开拓及服务； 2、石油行业本地化客户：已有大客户总部统建项目相关的本地化项目交付和服务、应用扩展及运维，本地客户市场开拓及服务； 3、金融保险行业本地化客户：面向总部在上海的多家金融保险机构，进行偿付能力二代、风险管理等数据应用产品的市场开拓、产品销售和服务	1、建筑地产行业：逐步拓展了原有新城控股、东原地产等客户的共享业务，但建筑行业客户暂未实现转化； 2、石油行业：保持西气东输客户的现场运维服务，暂未实现其他石油相关客户的转化； 3、金融保险行业：在原有客户的基础上，逐步拓展了偿二代、风险管理等数据应用产品客户，形成了数十家保险公司的客户规模。客户数量、客户产品应用范围都有所增加
	人力资源	经理 1 名，行政事务 1 名，市场营销 3-5 名，技术人员 15-20 名	1、在前期已有 8 名员工的基础上，新增 4 人，共计 12 人，包括经理 1 人、市场营销 3 人、技术人员 8 人。按原计划尚有 7-12 人待投入； 2、上海团队现有人员主要满足金融保险行业的市场开拓、产品销售与服务，石油已有客户的系统运维，地产客户的现场实施和维护，人才资源利用较充分

大型集团客户和优势业务领域是公司业务拓展的重点方向。公司充分考虑自身业务特点，采用针对性的销售策略拓展客户。（1）对于石油石化行业、建筑

地产行业目标客户，发挥公司在大型集团企业管理信息化领域经验丰富、熟悉行业特点的优势，主要采用“工程师顾问式”模式进行直接销售。在获取项目信息后，集中公司优势资源，组织经验丰富的专家顾问团队，与客户充分沟通、交流，展示方案能力、交付能力和实施能力，以赢得客户信任。获取到订单后，一般会设立本地化分支机构或服务团队，从事项目交付、运维服务。因此，此类业务公司设立分支机构的模式是“先有客户转化，再设立本地化机构和团队”。（2）对于金融保险等优势业务领域目标客户，公司组建专业团队进行产品研发和客户拓展，通过口碑营销、市场活动、媒体宣传等形式进行市场推广，以获取订单。此类业务公司设立分支机构的模式是“设立本地化市场拓展机构或团队，进行目标客户转化”。上述市场拓展方式适合公司目前的业务发展战略，具有较高的运行效率和服务质量。

从上表可以看出，西安、武汉、上海区域目标客户的转化情况：（1）西安区域：建筑地产行业目标客户暂未转化，石油行业目标客户已得到部分转化；（2）武汉区域：建筑地产行业、石油行业目标客户均暂未得到转化；（3）上海区域：建筑地产行业目标客户暂未得到转化，石油行业目标客户暂未得到转化，金融保险行业目标客户已经得到部分转化。针对建筑行业，2021年9月，公司设立了面向建筑行业的控股子公司普联智能数建科技（北京）有限公司，全面启动数字建造相关领域产品的研发和业务拓展。但建筑行业及其他行业客户各地区机构的数字化下沉需要一定传导过程和周期，导致前述市场主要目标客户转化未及预期。

从上表可以看出，公司在西安、武汉、上海按照实际业务需要招聘了不同职位的人员，用于满足本地化业务发展的需要，人才资源均得到了较为充分的利用。

2、补充披露《招股说明书》对西安、武汉、上海市场预测数据，核实西安、武汉、上海三地实现的营业收入、净利润是否达到《招股说明书》的预测结果。如未达到，请说明原因

《招股说明书》中规划的“营销及服务网络建设项目”的建设期为24个月，未披露相关预测效益数据。根据公司编制的可行性研究报告，在建设期第一年（2021.6-2022.6）不产生效益。

公司上市以来，按照募投项目方案，对西安、上海区域进行了积极尝试和一

定投入，部分石油、金融等行业目标客户得到转化，取得了一定的效果；由于武汉地区客户暂未得到转化，公司暂未对武汉地区投入。“营销及服务网络建设项目”规划中的重点领域建筑地产及石油行业部分客户等未及时得到转化，公司经对目前市场情况的研判，预计既定目标客户的本地化需求将有较大延后，短期内暂不会实现新增重点目标客户的收入。

（二）结合各地区业务发展情况、人员需求、服务人员数量等，说明你公司上市前后短时间内表述存在较大差异的原因，你公司《招股说明书》相关表述是否审慎，该募投项目是否真实

1、结合各地区业务发展情况、人员需求、服务人员数量等，说明你公司上市前后短时间内表述存在较大差异的原因

截至本公告日，公司在上海、西安、武汉的发展情况、人员需求、服务人员等情况如下：

区域	当前人数	其中：募投项目实施期间新增人员	业务开展情况
西安	53	12	1、建筑地产行业：暂未实现客户转化； 2、石油行业：加强了统建项目本地化运维，逐步拓展了原有客户长庆油田、陕西销售、长庆石化等本地企业的管理会计、业财融合等自建系统项目
武汉	2	-	1、建筑地产行业：暂未实现客户转化； 2、石油行业：加强了中石油湖北销售分公司的本地化运维。未实现其他石油相关客户的转化
上海	12	4	1、建筑地产行业：逐步拓展了原有新城控股、东原地产等客户的共享业务，但建筑行业客户暂未实现转化； 2、石油行业：保持西气东输客户的现场运维服务，暂未实现其他石油相关客户的转化； 3、金融保险行业：在原有客户的基础上，逐步拓展了偿二代、风险管理等数据应用产品客户，形成了数十家保险公司的客户规模。客户数量、客户产品应用范围都有所增加

结合上文“（一）”的回复，（1）西安区域：建筑地产行业目标客户暂未转化，石油行业目标客户已得到部分转化；（2）武汉区域：建筑地产行业、石油行业目标客户均暂未得到转化；（3）上海区域：建筑地产行业目标客户暂未得到转化，石油行业目标客户暂未得到转化，金融保险行业目标客户已经得到部分转化。公司在西安、武汉、上海按照实际业务需要招聘了不同职位的人员，其中西安地区

的人力资源已经基本投入到位、上海和武汉地区人员数量与原计划有一定差异，现有人员基本满足本地化发展的需要，人才资源均得到了较为充分的利用。

公司上市以来，按照募投项目方案，为新设机构做了积极尝试，也做了一定投入，业务拓展取得了一定成效，但本地化交付和服务需求规模尚不及预期，基于对业务规模的研判和募集资金使用谨慎性考虑，保持现有服务人员规模可以满足业务开展需要。

综上，公司上市前后短时间内表述存在差异的原因系西安、上海、武汉地区的预期目标客户暂未及时转化、业务规模有限且增长缓慢所致，差异原因合理。

2、你公司《招股说明书》相关表述是否审慎，该募投项目是否真实

公司在较长时间内将与中国石油、中国石化所属分子公司的合作作为业务发展的重要策略，与近二十家中国石油、中国石化所属企业建立了长期的信息化合作关系；2018年，公司行业拓展实现实质性突破，先后中标中国建筑、中国海油等大型央企客户，公司需要充分借助公司在石油石化已经建立起的业务优势和品牌影响力以及新拓展的建筑行业典型客户优势，通过在重点区域建立服务机构，提升区域市场拓展、本地化交付和本地化服务能力，扩大石油石化以及建筑行业市场的覆盖面，并向纵深领域发展。

公司《招股说明书》的相关表述是基于上市时所处的市场环境、实际业务情况等为依据确定的，并经过公司第二届董事会第十四次会议及2019年年度股东大会审议通过。随着客户转化等情况的变化，公司在西安、武汉、上海地区的投入等与原计划出现了不同程度的差异。综上，公司在《招股说明书》中的相关表述审慎，该募投项目真实。

（三）说明北京地区市场环境、行业政策及主要客户供应商的关系是否发生重大变化，结合人员配置、办公场地、办公用地、业务拓展等进一步说明将“营销及服务网络建设项目”投资由6,136.40万元调整为14,366.40万元，且主要用于北京地区房产购置的原因及必要性

1、说明北京地区市场环境、行业政策及主要客户供应商的关系是否发生重大变化

(1) 北京地区市场环境未发生重大变化。公司上市以来，北京地区信息技术服务市场未发生重大变化，公司坚持“聚焦大型集团客户、聚焦优势业务领域”的发展战略，以客户导向与产品导向相结合的业务模式进行市场拓展，面向大型集团企业，采用长期服务策略持续深入拓展业务领域。北京是公司战略客户的主要聚集区，也是未来潜在客户的重要目标区，随着公司不断加大资源投入持续巩固市场竞争优势，北京地区市场发展不断向好，公司 2020 年及 2021 年来自北京地区的收入分别为 23,246.91 万元和 37,133.04 万元，增幅为 59.73%。

(2) 数字经济相关行业政策的不断出台，为公司提供了市场机遇。自公司上市以来特别是进入 2022 年以来，行业政策方面出现了积极变化，国家及有关部门相继发布了“十四五”数字经济发展规划（2022 年 1 月）、《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》（2022 年 1 月）、《关于中央企业加快建设世界一流财务管理体系的指导意见》（2022 年 3 月）等，极大地推动了央企及大型企业信息化提升、数字化转型需求的集中释放，对整个信息化高端市场产生了积极影响。北京是央企总部比较集中的地区，公司客户包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑等五大战略客户在内的较多大型央企客户总部都集中在北京。政策的积极变化及各央企数字化转型的旺盛需求，为公司在北京的业务拓展提供了宝贵的市场机遇。

(3) 公司与北京地区的主要客户及供应商的关系均未发生重大变化。公司 2020 年及 2021 年度前五大客户包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑及龙湖集团，公司与前述客户的合作关系一直比较稳定，没有发生重大变化，随着业务的不断拓展，合作关系正在日益深化和巩固，公司与其都保持了较好的合作关系。公司对外采购内容主要包括软硬件和外协服务。公司根据项目开展需要，选择合适的供应商进行采购，公司与北京地区的供应商关系未发生重大变化。

2、结合人员配置、办公场地、办公用地、业务拓展等进一步说明将“营销及服务网络建设项目”投资由 6,136.40 万元调整为 14,366.40 万元，且主要用于北京地区房产购置的原因及必要性

根据公司第三届董事会第十五次会议决议，将“营销及服务网络建设项目”

投资由 6,136.40 万元调整为 14,366.40 万元，主要用于北京地区房产购置，系对募投项目中部分实施内容进行调整，将原有多地区市场布局规划调整为重点加强北京地区面向央企总部营销及服务能力建设，进一步推进北京地区营销及服务网络建设项目的拓展实施。

根据公司第三届董事会第十六次会议决议，为重点加强北京地区营销及服务能力建设，并综合统筹各方面因素，本着更加全面更加审慎原则，公司拟使用部分超募资金和自筹资金在北京购置办公用房，不再使用募投项目“营销及服务网络建设项目”暂未投入的资金，取消对“营销及服务网络建设项目”部分实施内容的调整。公司首发上市时的营销及服务网络建设募投项目继续按原方案实施，严格遵守《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022 年修订）》等有关规定。公司拟使用超募资金 7,300 万元以及自筹资金 5,530 万元，合计不超过 12,830 万元在北京购置办公用房（具体价格以最终签署的协议书为准），结合人员配置、办公场地、办公用地、业务拓展等方面，对本次交易的必要性及合理性说明如下：

（1）公司在北京地区有较大的工作人员配置及办公场地需求

北京是公司央企客户及部分重点客户所在地，业务体量较大，主要由济南本部人员承担项目交付及业务拓展工作。公司在北京地区主要面向央企客户及部分重点客户，进行市场开拓、项目交付和技术服务，目前客户主要包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑五大央企长期战略客户，中国通用技术、中国中铁、中国铁建、中国华能、中航集团等其他央企客户。2021 年 9 月，公司设立了面向建筑行业的控股子公司普联智能数建科技（北京）有限公司，全面启动数字建造相关领域产品的研发和业务拓展。公司在北京地区的人员需求较大，而当前人均工作场所面积较小，现有工作场所无法较好的匹配北京业务开展的需求。

（2）通过自有房产适度改善办公环境是团队建设及业务拓展的迫切需要

公司目前正处于较快发展时期，对高质量人才队伍的建设和稳定有较为迫切的需求。公司是软件企业和高新技术企业，市场的竞争主要是人才的竞争，为员工提供良好的工作环境和办公环境，提升员工的归属感，是团队稳定的重要基础，

更是吸引人才、引进人才所需要的基本条件。北京地区也是中国高新技术产业高地，汇集了大量优秀的 IT 企业，在北京建立一定规模的自有办公场所，对促进公司技术团队与业界的沟通交流，促进新技术及新产品的研发及地区业务的拓展等将发挥重要作用。

（3）疫情防控的常态化使自有办公场所成为刚需

长期以来，公司在北京地区的租赁办公场所容量与业务体量、人员规模一直错配，需求缺口较大。持续的疫情及防控常态化情况下央企客户的管控尤其严格，导致在北京地区工作的员工进出客户单位现场及驻场办公受到极大限制。公司团队为适应这一重大变化做出了积极努力，克服了较多困难，但都不能从根本上解决因办公场所极度紧张对现有工作造成的重大影响，进一步加剧了公司对北京地区办公场所需求的迫切性。

综上所述，公司拟在北京地区购置自用房产，为进一步拓展战略客户业务提供基础支撑，是公司团队建设、人才引进及促进公司未来长远健康发展的战略布局需要，同时也是面对重要发展机遇及疫情常态化情况下，保障公司现阶段业务开展、市场拓展的迫切需要，具有合理性及必要性。

（四）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司在西安、武汉、上海按照实际业务需要招聘了不同职位的人员，用于满足本地化业务发展的需要，人才资源均得到了较为充分的利用。公司建筑行业及其他行业客户各地区机构的数字化下沉需要一定传导过程和周期，导致前述市场主要目标客户转化未及预期。《招股说明书》中规划的“营销及服务网络建设项目”的建设期为 24 个月，未披露相关效益预测数据。根据公司编制的可行性研究报告，在建设期第一年（2021.6-2022.6）不产生效益。

2、公司《招股说明书》的相关表述是基于上市时所处的市场环境、实际业务情况等为依据确定的，并经过公司第二届董事会第十四次会议及 2019 年年度股东大会审议通过。随着客户转化等情况的变化，公司在西安、武汉、上海地区的投入等与原计划出现了不同程度的差异。综上，公司在《招股说明书》中的相

关表述审慎，该募投项目真实。

3、公司北京地区市场环境未发生重大变化；数字经济相关行业政策的不断出台，为公司提供了市场机遇；公司在北京地区的客户及供应商关系均未发生重大变化。

4、公司拟在北京地区购置自用房产，为进一步拓展战略客户业务提供基础支撑，是公司团队建设、人才引进及促进公司未来长远健康发展的战略布局需要，同时也是面对重要发展机遇及疫情常态化情况下，保障公司现阶段业务开展、市场拓展的迫切需要，具有合理性及必要性。

问题 2

回函显示，本次交易房产的面积为 2,105.33 m²，房产交易价格 11,300 万元，本次房产交易单价为 5.37 万元/m²，根据 58 同城房产交易平台，位于同一位置写字楼出售挂牌价格为 4.3 万元/m²、4.29/m²万元，你公司本次交易单价较同一位置写字楼挂牌价格较高的原因是该挂牌价格是“出售方最终实际到账对应的价格，即交易价格扣除卖方承担的相关税费（含土地增值税、增值税、印花税等）后的价格（相关税费实际由购买方承担），扣除卖方所需支付的税费后，交易单价与同一位置写字楼挂牌价格的单价差异较小”。请你公司：

（1）按照你公司披露的“出售方最终实际到账对应的价格，即交易价格扣除卖方承担的相关税费”的口径，重新推算同一位置办公楼在未扣除相关税费的情况下的出售单价，并披露详细的推算过程，结合前述推算结果进一步论述本次交易定价的公允性、合理性。

（2）你公司 4 月 12 日披露的公告显示，你公司需支付相关税费 350 万元，其中包括印花税等，前述税费未包含在 11,300 的交易价格中。你公司在回函中又称相关税费一般由卖方承担。请说明你公司回函与前期公告表述内容存在矛盾的原因。

请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

（一）按照你公司披露的“出售方最终实际到账对应的价格，即交易价格

扣除卖方承担的相关税费”的口径，重新推算同一位置办公楼在未扣除相关税费的情况下的出售单价，并披露详细的推算过程，结合前述推算结果进一步论述本次交易定价的公允性、合理性

根据 58 同城房产交易平台，位于同一位置写字楼出售挂牌价格（交易净价）为 4.30 万元/m²、4.29/m²万元，由于公司无法获取其取得成本，因此不能推算其在未扣除相关税费情况下的出售单价。

根据本次交易对手方北京中晟宏源科技有限公司（以下简称“中晟宏源”）的取得成本等情况，测算中晟宏源需缴纳增值税、增值税附加、印花税、土地增值税以及其他等税费合计约为 2,121.96 万元（具体以中晟宏源最终向税务局缴纳数据为准）。本次房产交易的房产面积为 2,105.33 m²，本次房产交易的价格为 11,300.00 万元，在扣除上述税费后，中晟宏源最终实际到账金额约为 9,178.04 万元，即本次房产交易的最终实际到账单价约为 4.36 万元/m²。该价格与位于同一位置写字楼出售挂牌单价 4.29 万元/m²、4.30 万元/m²（经查询 58 同城房产交易平台网站），差异较小，且公司拟购买房产的位置与主要央企等战略客户的总部距离较近，便于更好的服务客户和业务开展，因此本次交易定价公允、合理。

（二）你公司 4 月 12 日披露的公告显示，你公司需支付相关税费 350 万元，其中包括印花税等，前述税费未包含在 11,300 的交易价格中。你公司在回函中又称相关税费一般由卖方承担。请说明你公司回函与前期公告表述内容存在矛盾的原因

公司与中晟宏源的本次房产交易的含税金额为 11,300 万元，即公司需支付给中晟宏源的价款总额。根据相关税收法规的规定，作为卖方的中晟宏源需根据该价款总额缴纳增值税、增值税附加、土地增值税、印花税等相关税费。因此，上述含税金额 11,300 万元是包括中晟宏源需缴纳的相关税费。根据相关税收法规的规定，公司作为购买方需要缴纳契税及印花税等，不包含在支付给中晟宏源的款项中，需公司自行缴纳。

综上，公司的前次回函与前期公告表述内容不存在矛盾。

（三）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、经测算，本次房产交易的卖方最终实际到账单价约为 4.36 万元/m²，该价格与位于同一位置写字楼出售挂牌单价 4.29 万元/m²、4.30 万元/m²（经查询 58 同城房产交易平台网站），差异较小，且公司拟购买房产的位置与主要央企等战略客户的总部距离较近，便于更好的服务客户和业务开展，因此本次交易定价公允、合理。

2、公司的前次回函与前期公告关于相关税费的表述内容不存在矛盾。

问题 3

天眼查显示，本次交易对方为北京中晟宏源科技有限公司（以下简称“中晟宏源”）成立于 2018 年，注册资本仅 30 万元，参保人数仅 2 人。请你公司：

（1）核实中晟宏源与你公司、公司控股股东、董监高是否存在关联关系及利益往来。

（2）结合中晟宏源目前经营情况、财务状况等，进一步说明中晟宏源出售房产的产权是否清晰，是否存在抵押等情形，公司购买该房产是否存在利益输送等。

请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

（一）核实中晟宏源与你公司、公司控股股东、董监高是否存在关联关系及利益往来

经核查，截至本公告日，中晟宏源的基本情况股权结构如下：

公司名称	北京中晟宏源科技有限公司
成立日期	2018 年 6 月 25 日
法定代表人	王秀贤
注册资本	30.00 万元
统一社会信用代码号	91110108MA01D2U64U
注册地址	北京市东城区东直门外大街 46 号 1 号楼 17 层 1701
股东构成	刘亚斌持股 96.67%，王秀贤持股 3.33%

实际控制人	刘亚斌
董事、监事、高级管理人员	执行董事：王秀贤；经理：袁毅；监事：刘亚斌

截至本公告日，公司的控股股东、董事、监事、高级管理人员如下：

序号	姓名	身份
1	王虎	控股股东、副董事长
2	蔺国强	控股股东、董事长、总经理
3	冯学伟	董事、副总经理
4	张廷兵	董事、副总经理
5	张善良	董事
6	王凯	董事
7	司潮	独立董事
8	郝兴伟	独立董事
9	任迎春	独立董事
10	石连山	监事会主席
11	邹方平	监事
12	高峰信	职工监事
13	李燕冬	董事会秘书、副总经理
14	相洪伟	副总经理
15	任炳章	副总经理
16	聂玉涛	财务总监

如上所示，并经中晟宏源、公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员确认，中晟宏源与公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在任何关联关系；除公司拟向中晟宏源购买目标物业外，中晟宏源与公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在任何利益往来。

（二）结合中晟宏源目前经营情况、财务状况等，进一步说明中晟宏源出售房产的产权是否清晰，是否存在抵押等情形，公司购买该房产是否存在利益输送等

经核查，截至本公告日，中晟宏源目前经营情况、财务状况如下：

公司名称	北京中晟宏源科技有限公司
主营业务	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；基础软件服务、应用软件开发；软件开发；软件咨询；产品设计；模型设计；包装装潢设计；教育咨询（中介

	服务除外)；经济贸易咨询；文化咨询；体育咨询；公共关系服务；会议服务；工艺美术设计；电脑动画设计；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；企业管理；企业管理咨询；健康管理、健康咨询(须经审批的诊疗活动除外)；组织文化艺术交流活动(不含营业性演出)；文艺创作；承办展览展示活动；影视策划；翻译服务；自然科学研究与试验发展；工程和技术研究与试验发展；农业科学研究与试验发展；医学研究与试验发展；数据处理(数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外)。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)
主要财务数据	中晟宏源不便提供其主要财务数据，未予列示

根据北京市规划和自然资源委员会出具的《不动产登记信息查询结果告知书》及中晟宏源的确认，中晟宏源出售房产的产权清晰，不存在抵押等情形。

根据公司及中晟宏源的确认，并对比市场交易价格，本次房产交易的价格是公司与中晟宏源以市场价格为基础，双方协商一致确定的，价格公允、合理，公司拟购买中晟宏源的该处房产不存在任何利益输送等情形。

(三) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、中晟宏源与公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在任何关联关系；除公司拟向中晟宏源购买目标物业外，中晟宏源与公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在任何利益往来；

2、中晟宏源出售房产的产权清晰，不存在抵押等情形，公司拟购买该房产不存在利益输送等。

备查文件

1、中泰证券股份有限公司关于深圳证券交易所《关于对普联软件股份有限公司的关注函》的核查意见；

2、深圳证券交易所要求的其他文件。

特此公告。

普联软件股份有限公司董事会

2022 年 4 月 22 日