

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：2024-001

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1月29日 20:00-21:00 2024年1月30日 10:00-11:00 2024年1月30日 15:30-16:30
地点	北京市朝阳区安定门外大街1号江苏广电11层 会议室 济南市高新区舜泰北路789号20层 会议室
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 证券事务代表 张庆超
投资者关系活动主要内容	<p>2024年1月29日、30日，公司通过线上或线下的方式，与多家券商分析师及投资机构就公司2023年年度业绩预告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2023年年度业绩预告情况简要介绍</b></p> <p>从收入端来看，公司预计全年实现营业收入7.4亿元-7.6亿元，较上年同期6.94亿元预计增长6.6%-9.5%；相比2023年股权激励的业绩指引目标，有较大的差距。主要原因有以下三点：</p> <p>1、公司部分战略客户项目受商务进度推迟以及项目验收时间推迟，对2023年全年收入确认产生较大影响；</p> <p>2、2023年公司大力开拓新客户、新业务领域，但个别客户的前</p>

期商务进度有所延迟，对2023年收入产生一定影响；

3、从新签订单情况来看，2023年公司新签订单较2022年有一定的增长。

从利润端来看，公司2023年归属于上市公司股东的净利润预计盈利6,000万元-7,000万元，较2022年度的1.58亿元，减少62%-56%。主要原因有以下几点：

1、2023年年平均人数较2022年年平均人数增加500多人，公司人工成本支出增幅较大；公司2023年人均成本费用较2022年基本持平，成本费用支出增加主要为人数增加所致。

2、公司配合整体战略发展及业务拓展目标，公司在新业务领域拓展及营销体系建设等方面加大投入，销售费用较上年同期大幅度增长。

3、公司在2023年积极参与市场竞争开拓新客户，新开拓客户项目受投标竞价的影响，毛利率低于公司平均水平。预计二期或后续项目的毛利水平会有所好转。

4、2023年受客户流程进度滞后等因素影响，部分客户回款不及预期，计提信用减值损失较上年同期增加较多。

## 二、公司2023年主要业务开展情况及2024年展望

公司对经营环境，尤其是收入完成所面临的困难判断不充分，造成2023年业绩不及预期，这也与公司大量收入、回款集中在四季度有关系。

首先，尽管2023年净利润出现明显下滑，公司财务状况、经营情况一切正常，公司持续健康发展的基本面没有变化；公司客户资源优质，主要客户集中在央国企、大型集团企业和金融保险业，这些客户抗风险能力较强、信息化投入相对稳定，尽管随着人员的变化、合规要求的提高，商务流程不断变化等情况给公司工作带来了一些阶段性影响，但是其信息化、数字化、智能化的内在需求没有变，国务院国资委对央企所提出的数字化转型的要求逐步强化，市场机会受宏观形势影响有限。

所以，尽管2023年出现经营业绩下滑，公司管理层认为主要是时间节奏、人力资源统筹不充分、部分新业务拓展不及预期等因素带来的影响，公司内在质量和经营环境没有发生根本性变化，对公司的长期发展信心坚定。

展望2024年，将进一步推动央企数字化、智能化工作，数字化、智能化趋势下央国企的内在需求明确，因此公司仍将坚持两个聚焦的发展战略。

聚焦战略客户方面，努力扩大现有战略客户的业务领域，努力增加战略客户数量，降低客户依赖的风险。2022、2023年公司已经有了一定的基础，2024年公司将继续发挥服务超大型/大型央国企客户的经验和能力，坚定不移地推动战略客户业务拓展，培育新战略客户。

聚焦专业领域方面，在现有司库、XBRL和共享服务等专业领域业务基础上，重点扩展信创EPM和信创ERP业务。公司认为2024年是信创领域应用系统替换的关键年、布局年，公司会努力在这一年打磨产品、建立示范项目，为未来做好产品储备、能力储备。

公司运营方面，2024年将重点做好公司精益运营工作，加强项目管理与人力资源统筹工作力度，控制人员规模增长，发挥好智能化作用，调整节奏、练好内功，增强抗风险能力，提高年度利润目标实现的确定性。

### 三、问答交流

**1、现在央国企需求其实不错，但无论是订单还是交付验收上，其每个环节的周期都有拉长的趋势，公司对此节奏如何看待？**

答：公司的主要客户为大型集团企业，且长期服务。2023年度虽然出现了商务进度、验收进度推迟，对收入确认造成了影响，但从项目连续性上并未产生影响。

**2、22年司库进度建设大家都很关注，国资委的要求带来很多商机，今年也还是会有些要求出台，能否展开介绍下现在可能的新增的商机释放，以及我们的机会可能在哪里？**

	<p>答：我们分析机会主要会集中在如下几个方面。一是司库业务，按照国资委新要求以及客户自身管理需求，会持续进行系统提升建设；二财务数智化，作为推动世界一流财务体系建设的重要措施，会有更广泛的市场机会。公司将积极把握发展机遇，认真研究客户需求，继续努力在助力大型集团企业数字化转型中做出应有的贡献。</p> <p><b>3、司库是22年就推动了，现在看24、25年司库业务的展望？</b></p> <p>答：通过前期合作，公司已与司库业务客户建立起了深入的合作关系，目前司库项目大多已开始进行二期/三期的深化应用和提升建设，随着国资委相关政策陆续出台，后续司库业务会稳定、持续地发展。</p> <p><b>4、关于人员增长的规划？</b></p> <p>答：相对以往两年，公司今年的人员增长速度会严格把控，非必要不增加。公司会进一步着重提高内部协同和整体团队竞争力，提高人均收入水平和人均创效水平。</p> <p><b>5、关于股权激励，23年多种因素下没能实现，现在对于24、25年股权激励怎么考量？</b></p> <p>答：股权激励考核指标是根据公司业务特点和实际情况制定的，虽然2023年收入未达预期，但公司仍会按照原定2024年、2025年目标继续努力。</p>
附件清单 (如有)	参与单位及人员
日期	2024年1月30日

附件:

### 参与单位及人员

序号	单位	姓名
1	中泰证券	闻学臣
2	中泰证券	刘一哲
3	博时基金管理有限公司	程沅
4	博时基金管理有限公司	李亚斌
5	德邦证券	王晨
6	东北证券	肖思琦
7	东证资管	王延飞
8	峰岚资产	朱曦
9	峰岚资产	蔡荣转
10	个人投资者	郭凯
11	广银理财有限责任公司	于珊
12	国金证券	陈矣骄
13	国金证券	孙恺祈
14	国泰君安证券	伍巍
15	国泰君安证券	朱丽江
16	海富通基金管理有限公司	瞿顾凯
17	和谐汇一	章溢漫
18	湖南源乘私募基金管理有限公司	高飏
19	华安基金管理有限公司	郭利燕
20	华泰证券	郭雅丽
21	华泰资产	蒋领

序号	单位	姓名
22	华夏未来资本管理有限公司	褚天
23	汇华理财	张曦光
24	汇添富基金	王天宜
25	汇添富基金	马翔
26	进门财经	王馨-会议助理
27	景顺长城	路演
28	鲁信	杨勇利
29	民生加银	王晓岩
30	明世基金	孙勇
31	泉果基金	刚登峰
32	泉果基金	王苏欣
33	上海睿亿投资发展中心（有限公司）	吕乐艺
34	天风证券	刘鉴
35	天弘基金管理有限公司	雷茜茜
36	溪牛投资	何欣
37	长城基金管理有限公司	苏俊彦
38	中加基金	王升晖
39	中金公司	谭哲贤
40	中金公司	王之昊
41	中金公司	赵千帆
42	中邮证券	孙业亮
43	中邮证券	丁子惠
44	中邮证券	常雨婷

序号	单位	姓名
45	苏俊彦	长城基金
46	沈文皓	长城基金
47	储雯玉	长城基金
48	曹佩	太平洋证券