证券代码：300996　　证券简称：普联软件　　公告编号：2026-006
债券代码：123261　　债券简称：普联转债

普联软件股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司2025年12月31日总股本282,776,048股剔除公司回购专用证券账户持有的243,363股后的282,532,685股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.00元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增4股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	普联软件	股票代码	300996
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	乔海兵	张庆超	
办公地址	济南市高新区舜泰北路789号B座20层	济南市高新区舜泰北路789号B座20层	
传真	0531-88897389	0531-88897389	
电话	0531-88897389	0531-88897389	
电子信箱	300996@pansoft.com	300996@pansoft.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务介绍

公司主营业务是为大型集团企业提供管理信息化方案及IT综合服务，致力于应用云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术，推动企业运营管理数字化、智能化。

公司基于二十余年服务超大型集团企业的深厚积累，构建了行业领先的高端定制化服务能力。通过深度理解大型集团的核心需求和应用特点，公司自主研发的应用软件与技术平台产品，不仅实现与国产化软硬件生态的全面适配，全面符合信创技术标准，更在系统兼容性、数据安全性和运行稳定性方面形成显著优势。同时，依托长期沉淀的集团级业务方法论，能够为大型集团企业提供从战略咨询、架构设计到实施落地的全周期定制化服务，有效支撑客户在自主可控要求下的数字化转型与智能化升级，助力构建安全可靠的集团级数字化基座。

（1）集团管控解决方案

面向集团管控的一系列产品与解决方案，是公司针对大型集团企业规模庞大、产业链长、组织层级深、业务逻辑与处理流程复杂、组织变革频繁、管理创新需求旺盛等特点，充分融合集团企业信息化建设的实践经验，经过技术不断创新，自主研发并持续迭代完善形成的集团级信息系统解决方案。

序号	类别	产品/方案名称	主要功能
1	集团财务	集团财务集中管理	包括核算标准体系管理、组织架构管理、会计集中核算、内部交易抵销、合并报表等功能模块，全面满足集团企业核算、披露、分析、考核等全过程的管理会计需求。
		集团报告管理	以多维指标体系为统一的数据底座，满足财务报告、管理报告同时出具的一体化实时报告管理平台，核心功能包括数据集成、数据管理、指标管理、合并抵销、报表管理、报告管理、智能搜索、监管报送等。
		集团全面预算管理	承接战略目标，构建涵盖预算编制、预算控制、预算分析、对标评价的全面预算管理解决方案，帮助集团企业实现“横向到边、纵向到底”的集团预算管理，强化集团企业的战略执行能力，提升集团企业的分析和决策支持能力。
		集团税务管理方案	包括税务管理信息库、税基管理、发票管理、税金管理、纳税申报、风险防控、智能分析等功能模块。
		集团固定资产管理	包括资产主数据、资产转资、资产清查、资产调拨、资产租赁、资产维修、资产报废处置等模块，实现各类资产从购置、转资、折旧、维修、盘点、报废、处置的全流程、全生命周期管理，满足集团企业资产精细化管理要求，助力企业解决资产核算、实物管理方面的问题。
2	集团司库	集团司库管理	以强化集团资金管控、规避防范资金风险、发挥集团整体运作优势为目标，涵盖账户管理、资金计划管理、结算管理、资金池管理、债权债务管理、投资理财管理、票证管理、筹融资管理、外汇管理、风险管理、考核评价、境内外银财企直联、决策支持分析等模块。
3	业财融合	集团财务共享服务	基于业财一体化模式下的智能财务共享平台，前端采接业务系统数据，后端对接财务支撑系统，包括共享报账平台、共享运营平台、智能稽核平台、会计引擎平台、电子影像平台、电子档案平台、业务集成平台等。
		集团人力资源管理	基于集团化管理架构设计，支持多地区保险法规质置，支持集团化公司薪酬多样性、组织架构层次化、人员类型复杂等管理需求，为集团企业提供人力资本管理、面向过程的绩效管理以及人力资源共享服务解决方案。

（2）信创产品

公司自主研发信创EAM、EPM、ERP三大信创软件产品，并依托公司云湖平台，通过信创适配改造与兼容认证，研发形成了符合行业技术规范要求的信创替代完整技术能力。

● 信创ERP

公司信创ERP产品充分借鉴学习行业先进设计理念，依托二十余年超大型集团企业信息化服务经验，整合国内大型集团业务实践，提供自主可控的数字化转型解决方案与产品套件，形成大型集团ERP国产化升级与替代的综合能力。

公司响应世界一流财务管理体系建设、穿透式监管等要求，融合财务管理模型与数字技术，匹配大型集团财务数字化、规范化、智能化需求，构建覆盖核算与报告、司库管理、税务管理、财务共享的信创ERP产品体系。持续优化产品架构，提升信创环境下系统性能，满足超大型集团海量数据处理需求；采用科目体系与指标体系双体系设计，支持实时财务报告出具，具备大型集团ERP系统信创化建设能力。

● 信创EPM

公司信创EPM以统一指标体系为底座，打通战略、计划、预算、实际数据，构建包含战略计划管理、全面预算管理、合并报表管理和管理会计报告应用的一体化产品套件，主要满足集团企业客户从战略到计划、预算、执行、评价的闭环管理需求。

指标体系采用灵活可扩展设计，统一战略、计划、预算、实际各环节的数据语言，搭建标准化、可追溯的数据语言体系，为管理报告提供统一的数据基础；战略计划管理，构建覆盖战略规划、战略地图、经营与投资计划，并与预算体系联动，实现战略解码、目标分解、过程跟踪；全面预算管理，紧密承接战略与经营目标，打造目标测算、编制汇总、预算控制、分析预警、智能预测的一体化管理能力，通过“业务计划—业务预算—财务预算”联动，强化业财协同与业务预算归口管理；合并报表以财务数据治理为基础，搭建自动化、规范化、自助式工作平台，实现关联交易自动核对、抵销数据智能生成、报表快速合并汇总，提升集团合并工作效率与数据质量；管理报告层面，面向战略层、经营层、业务层，构建多维度、可视化、穿透式管理分析报告体系。

● 信创EAM

应用物联网、大数据、智能化、BIM等信息技术，融合设备业务管理与运行数据，打造自主、安全、完整、可持续演进的智慧化设备资产管理系统，聚焦设备完整性业务管理全过程，强化设备状态感知，搭建设备健康评估模型，运用大数据技术辅助预测设备故障，推进设备数智化场景应用，助力设备管理持续改进，构建设备管理智能服务和数智化新生态。

信创EAM产品包括“一个管理平台、三个能力中心”，即设备全生命周期管理平台、感知诊断中心、设备可视中心及决策支持中心。依托大模型技术持续打造设备智慧运维大模型等应用场景，提供智能助手及多个机理模型和算法模型，覆盖故障诊断、性能预测、资源优化等多个关键领域。

（3）XBRL金融保险主要产品

XBRL是可扩展的商业报告语言，是数据的“二维码”。公司拥有XBRL核心处理引擎和XBRL工具软件、报表报告、风险管理、数据分析等系列产品，XBRL核心处理引擎已经通过认证，符合国家和国际标准。尤其在金融保险行业，通过多年积累，已形成偿付能力、风险管理、资产负债管理等多个具备明显领先优势的产品。

序号	产品/方案名称	主要功能
1	偿付能力管理产品	根据偿付能力监管政策要求，构建集采集、校验、计量、报送、分析、预警于一体的偿付能力信息管理体系，全面支撑保险公司偿二代合规报送与精细化管理需求。核心功能包括：基础数据与穿透数据的统一采集、自动计算与合规校验；集中度风险、市场风险、信用风险、保险风险等最低资本模型的精准计量；文本信息采集与监管报表报告自动生成；系统内置监管校验规则，支持一键导出符合监管要求的Word报告及实例文档。同时面向保险公司内部管理需求，系统提供可视化图表与多维度分析模型，支持偿付能力结果变动分析、量化风险最低资本穿透分析；并提供精细化分析工具。
2	风险管理产品	基于保险行业相关要求，结合各类保险机构自身风险管理工作的实际需要，本系统构建全面、高效的风险管理功能体系，核心功能包括：风险指标管理（KRI）、损失事件管理（LDC）、操作风险控制与自评估（RCSA）、风险综合评级（IRR）、分类监管评级、SARMRA自评估管理、制度库管理、问题整改、报表报告、驾驶舱等。
3	资产负债管理产品	依据国家金融监督管理总局最新下发标准构建，内嵌全面评估规则与合规要求，是一套覆盖评估作业全流程、贯通数据采集到监管报送的一体化平台，主要包括资产负债量化报告系统与能力评估系统。
4	数据分析系统	包括数据源管理、元数据管理、指标管理、调度管理、数据服务等功能模块，通过浏览器Web端和EXCEL端展示应用数据，支持第三方分析工具。该系统基于XBRL数据格式规范进行分析，充分利用XBRL数据颗粒化、标准化、计算机可读的特点进行数据灵活分析应用。

（4）数字化业务主要产品

公司结合市场与客户需要，通过多年积累，先后研发了多个数字化业务管理、数据管理类的产品，并在多个客户项目中成功应用。

序号	产品/方案名称	主要功能
1	智慧安全监管	融合行业安全管理规范，打造全级次、全场景的安全管理体系，实现对重大危险源、安全检查、隐患排查治理、危大工程、危险作业、安全教育、应急管理等全业务横向到边、从集团到生产一线全员全覆盖纵向到底的管理模式，充分利用物联网、流媒体等技术对人的不安全行为、物的不安全状态和环境的不安全因素进行24小时监测及预警，有效降低风险、消除隐患，提升企业安全监管效率。
2	供应链管理	包括采购管理、销售管理、库存管理三部分，其中采购管理包括采购策划管理、采购需求管理、采购订单管理、采购到货管理、采购结算对账、供应链风险处置、供应商管理、评审专家管理；销售管理包括需求与计划管理、销售价格管理、销售订单、交货管理、销售结算、售后服务、客户管理；库存管理包括入库管理、出库管理、调拨转储、库存信息与处置、盘点管理、库存配置等。
3	主数据管理	构建涵盖模型管理、数据维护、协同管理、版本管理、质量管理、数据安全、流程管理、集成管理及查询分析等核心功能，实现对组织、人员、客户、供应商、物料等企业核心主数据的全生命周期管理。
4	数据中台	基于数据开发治理一体化理念，提供大数据基础平台、数据加工计算、数据资产管理、数据可视化分析等覆盖数据全生命周期的系统级工具产品，全面支持数据采集、数据加工、数据治理、数据共享、数据应用、数据管能分析等全过程管理，构建统一、安全、高效的数据管理体系，沉淀企业数据资产、挖掘企业数据价值，为企业数智化转型升级构建完整数据底座，有力支撑企业高质量发展。
5	法律合规管理	核心内容覆盖合同管理、案件管理、规章制度管理、授权管理、法律合规队伍人员管理、签章管理、综合统计分析等关键模块，全面实现法律合规信息全业务场景一体化、全覆盖管理。
6	工程项目管理	聚焦工程项目全生命周期管理，以工程经济业务为核心，构建一体化管理平台。系统涵盖合同管理、验工计价管理、变更管理、劳务管理、物资管理、设备管理、清单管理、责任成本预算管理、工程量管理、定额管理等核心模块，实现工程经济业务全流程、全覆盖、一体化管控，全面支撑项目规范化、精细化运营。

（5）云湖平台

公司拥有自主研发的企业级数字化技术底座—云湖平台。平台内置二十余项技术套件产品，深度融合大数据、人工智能、云计算、移动互联网、物联网、大模型、区块链等新一代信息技术，提供容器云、微服务治理、数据湖、数据治理、智能助手、低代码开发等全栈技术能力。依托统一的研发、安全、测试与运维体系，平台持续开展技术创新与能力沉淀，实现资源最大化共享与复用，为公司ToB业务的产品研发、大规模客户化定制及项目交付提供坚实支撑。

云湖平台立足于公司二十余年企业数字化转型服务实践，采用业界主流技术体系与先进互联网架构搭建。平台严格按照网络安全等级保护三级要求设计实现，并已完成主流国产CPU、操作系统、数据库、中间件等软硬件信创产品的全面兼容认证，充分保障系统的安全性、稳定性与自主可控能力。

智能化方面，公司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。

（6）数字化转型规划与咨询

2024年，公司为提升解决方案能力和业务引领能力，引进了工作经验丰富的数智化咨询团队，加强在数智化转型和人工智能领域的解决方案研究。2025年，公司数智化转型咨询团队力量持续增强，逐步形成在企业数智化战略规划、业务数智化设计、数据智能及分析应用、穿透式监管、数智化平台技术等领域的咨询解决方案，并开创性提出数据要素管理理念，利用“数据+技术”双驱动，为客户打造数据驱动、模式创新、人机协同的数字化解决方案，成功为多家大型央国企客户提供独特且领先的数智化咨询服务，帮助客户构建“数为核心、建标立制、智化管控、决策可溯”的数字化企业生态。

（二）公司主要业务模式

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，通过布局相应的业务机构、采取针对性的销售策略拓展客户。

1、组织方式

公司采用事业部为主体、本地化区域服务机构协同的运营管理模式，公司设有多个行业客户事业部及专业领域事业部，并在北京、上海、深圳、香港、成都、西安、郑州、合肥、乌鲁木齐、库尔勒等地设有区域机构；公司设有平台研发部门和产品研发部门，专职从事技术平台研发和产品研发工作，以平台研发、产品研发和项目研发相结合的方式，满足ToB模式下客户大规模批量化定制的需求，并同步实现解决方案、产品、平台的积累、提升和推广。该组织方式可以保障快速响应客户需求，保障项目交付质量和客户服务质量，具有较高的运行效率，适应公司业务拓展需要。

2、业务拓展方式

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，分别采用“客户+服务”和“产品+市场”的拓展模式进行两类业务的拓展。

（1）面向大型集团企业，发挥集团管控业务竞争优势，以定制软件方式拓展大型集团客户市场，采用长期服务策略持续扩展业务领域

针对大型集团企业信息化建设方案复杂度高，前期规划、筹备周期长的特点，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，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，赢得客户信任。

针对已有大型集团客户，公司努力抓住技术进步和管理变革带来的新机遇，推动新模式和新技术与客户业务实践的深度融合，持续提供原有系统升级服务，不断拓展新的业务领域，主要包括经营管理、智慧油田、设备管理、智慧安全管理等。公司为长期服务客户，一般会成立专门组织、专职团队进行项目交付、运维服务，以及新业务拓展。

针对已有大型集团客户所属分子公司，公司充分利用承建集团公司统建系统的优势，积极拓展其分子公司业务。公司为长期服务分子公司客户，一般会设立本地化分支机构或服务团队，从事项目交付、运维服务和业务拓展。

（2）面向更广泛市场，聚焦优势业务领域，以专业化产品和服务拓展客户

公司在集团司库管理、智能财务共享、XBRL数据应用等传统细分领域具备较强的竞争优势，产品成熟度较高，形成了一定的品牌效应。为抓住数字化、智能化和信创国产化的机遇，公司在符合信创标准的智慧安全、设备管理、ERP、EPM等方面积极投入，持续培育新优势业务。并由专业产品研发团队和销售团队进行产品研发和市场拓展，通过口碑营销、市场活动、媒体宣传等形式进行市场推广。

两类业务拓展模式相互依托，相互促进。依托“客户+服务”模式下大型集团企业的最佳业务实践，提炼优势产品，建立细分领域的差异化竞争优势，助力开拓更广泛市场；依托“产品+市场”模式扩大优势领域客户群规模，通过整合公司能力持续提供优质服务，将更多潜力客户发展为战略客户。

通过以上两种方式的业务拓展，公司客户已经覆盖能源、建筑、地产、金融、装备制造等多个行业领域，包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑、中国中铁、中国中化、中国中煤、中国中车、中国广核、中国资环、中国五矿、中国通用、中国诚通、中国一汽等近三十家大型央企集团，山东能源、山东港口、深圳能源、安徽交控、小米集团、上汽集团、海信集团、融创集团等近百家省属国企或行业龙头企业，以及太平洋保险、中国人寿、中国平安等百余家金融保险企业。

（三）报告期业务推进情况

2025年是软件行业加速迈向智能化、信创化的关键年，也是公司践行“两个聚焦”战略的深化年。面对经营环境持续变化、客户需求不断升级、技术迭代加速等多重挑战，公司坚持“技术驱动、客户为本、创新引领”的发展原则，统筹推进业务拓展、产品研发、组织效能提升、核心能力建设等各项工作，为公司持续健康发展奠定了坚实基础。

1、战略客户业务保持稳定，合作边界有所拓宽

报告期内，公司在中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑、中国中铁、中国中化、中国中煤等央企客户业务持续稳健发展。根据央企数字化转型、智能化发展的总体要求和加速建设世界一流财务管理体系工作的具体安排，集团财务、预算、共享、司库、税务等系统建设与升级改造工作有序推进，信创化改造、数智化转型的需求较为迫切。公司积极布局智能化研究与场景梳理，持续深化战略客户服务深度，持续扩展服务业务广度。

（1）服务集团总部方面，持续优化提升已有统建系统，保持系统适用性和竞争力。根据集团总部数字化转型、智能化发展的需求，着力在数据分析与应用、智能化业务场景应用落地等方面推动业务开展，提高公司战略客户业务的持续性和竞争力。

（2）服务分子公司方面，依托专职团队的本地化服务优势，深入挖掘央企战略客户所属分子公司的管理精细化、智能化场景，推动高价值应用场景落地，高质量开展信息系统集成、日常运维服务工作，保持集团总部业务与分子业务相互支撑、良性互动的格局。

（3）信创化、智能化方面，公司在积极参与财务管理域信创化改造的同时，利用信创化机会扩展到生产管理域，业务范围逐步扩大；智能化方面，通过分享、共享公司智能化规划设计、技术创新、解决方案最新成果，积极扩展服务范围。

2、市场拓展成效显著，新客户新领域取得突破

2025年，公司在稳固存量客户合作基础的同时，依托“负责任、强交付”的市场口碑，凭借全球司库、财务共享等核心优势产品，以及信创ERP、EAM等具备示范效应的优质客户案例，加大市场开拓力度，新客户拓展成果丰硕，客户结构持续优化，为公司培育了强劲的新增长动能。

央企客户拓展成效显著，成功中标中国资源循环集团司库系统、中国五矿信创ERP开发项目、中广核生产运营管理平台等重大项目，公司将高度重视这些重点项目的交付和持续性业务的拓展，努力通过高水平的交付将新拓展的央企客户发展为公司战略客户。省市国企与行业龙头市场方面，先后中标上海电气集团司库项目、安徽交控全面预算项目等，同时斩获横店影视共享项目、四川科化药业司库项目、九州通医药结算平台等项目，改善了公司在部分区域的弱势局面。深港公司在境外业务领域持续发力，成功拓展中国一汽、中国移动、中国诚通、国家能源等客户的境外财资中心核心系统项目，以及中国航油境外银企直连项目，市场占有率继续保持显著领先。

3、咨询能力建设取得成效，业务引领能力得到提升

2025年公司引进并加强咨询力量，形成以数字化咨询部为核心、各部门协同共进的良好格局，整体咨询与售前能力实现全方位提升，为业务拓展与产品创新提供了有力支撑。

公司数字化咨询部在2025年度实现跨越式发展，业务范围覆盖企业战略、数字化转型、财务管理等多领域，服务中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等重点客户，涵盖“十五五”规划、智慧司库、财务共享、智能审核、成本精细化、数据治理等业务域，团队在咨询服务过程中，围绕数智化转型、信创ERP、穿透式监管、DRP等领域形成多类专项研究方案，沉淀财经管理解决方案，行业研究与品牌赋能成效显著。

公司各业务部门主动提升自身业务与售前能力，与咨询团队形成协同互补效应。通过借鉴数字化咨询部的方法论与实践经验，各部门在项目对接、方案编制、客户沟通等环节的专业度显著增强，在跨部门协作中形成“专业支撑+业务深耕”的合力，共同推进多个重点项目落地。公司整体咨询服务从单一部门输出转向全域能力协同，售前响应效率与方案质量同步提升，有效强化了市场竞争力与客户认可度，公司业务引领能力得到提升。

4、核心产品迭代升级，信创化与智能化取得进展

2025年，公司持续加大研发投入，以信创化、智能化为主线推动产品体系迭代升级，稳步提升产品化能力，核心竞争力进一步增强。

信创业务落地成效显著，对标行业先进实践，完善标准化、规范化的信创产品研发体系：完成ERP、EPM、司库管理三大产品线新版本发布，版本覆盖ERP的总账管理、资产核算、报表管理，EPM全面预算、合并报表及司库管理等，累计优化功能千余项，产品实现亿级数据小时级处理、报表查询秒级响应；信创EAM完成技术升级，设备监测、能源管理功能持续完善。信创产品已在某大型金融集团及众多客户落地交付。

2025年公司设立智能化专班推动AI技术研究，聚焦知识库、智能文档、智能体、工作流引擎、数据洞察、AI网关、数据分析模型等核心模块的功能迭代与创新开发，持续完善公司智能化应用开发基础能力，以数据语义化、业务规则化、决策自动化为目标，逐步构建信创生态下的企业AI操作系统，具体内容如下：

（1）多模态数据语义化引擎：围绕卡证票据、业务影像、合同文档、财务报告等企业非结构化数据，构建了专业小模型、轻量大模型、通用大模型的多模态模型矩阵和私有化训练工具链，为企业提供多场景兼容、算力成本可控、私有数据可训练提升的数据采集智能化能力；完善知识挖掘流水线、知识图谱增强RAG、文档结构还原等技术工具，进一步提升企业知识管理智能化能力。

（2）智能规则引擎：面向企业内部业务流程应用、管理审批应用、数据分析应用、智能体与数字员工应用的业务会规管控场景，支持大模型规则、多模态规则、表达式规则、可视化逻辑规则、高代码函数规则的智能多模态规则引擎，提供定义类规则、计算类规则、推论类规则、约束类规则、判断类规则的定义、实施、管理和优化能力，支撑企业统一智能化业务规则管控体系的实现。

（3）决策自动化智能体：持续完善AI智能体开发技术工具，并实现AI智能体与流程自动化RPA工具的融合。基于业务场景的深度分析，研发智能分析财务报表、智能构建估值减值模型、智能编制经营分析报告、智能挖掘投资金管理风险等垂直领域专业智能体。基于大模型信息感知、多步骤规划、深度推理等能力，实现决策意图的深度理解、决策数据的自动化采集、决策报告的智能化生成，助力企业管理决策工作的质量和效率的提升。

（4）推动场景落地：融合多种智能化应用和工具能力，推出企业数字员工解决方案。支持数字员工的安装部署、场景设计、技能和工具治理能力，并提供AI大模型安全围栏、业务和数据权限管理、运行监测和行为审计等管控治理功能。支持第三方智能体的注册和统一服务门户功能，并支持与协同办公、即时消息等企业内部系统进行集成。

5、云湖平台迭代升级，平台能力持续提升

报告期内，公司持续加大云湖平台研发投入，正式推出7.0版本，更好地支撑公司各项目高质量、高效率交付。云湖平台V7.0聚焦数据中台、流程中心及开发套件的全面升级，重点提升平台智能化开发、全生命周期治理、技术栈适配及高效扩展集成能力；同时在项目实践中，沉淀可复用的能力中心与通用组件，进一步满足大型集团客户在产品功能深化、运行稳定及定制化方面的核心需求，具体内容如下：

（1）通用能力中心：结合项目实际需求，搭建门户中心、权限中心、通用网关、任务中心、表单中心、影像中心等核心能力模块，实现研发成果沉淀与通用能力积累。

（2）智能化开发：研发通用智能助手，可快速接入大模型，支持智能问答、智能表单生成、智能建模等功能，有效提升开发人员工作效率。

（3）ChatBI：推出基于大模型的新一代智能数据助手，通过自然语言对话完成数据分析，自动生成对应图表及分析结论，降低数据消费门槛，提升数据分析效率。

（4）通用组件库：构建可适配各类Web框架（如Vue、React、Angular）及纯HTML页面的通用组件库，解决前端代码复用率低、不同框架下业务组件重复开发的痛点。

（5）产码能力：支持低代码表单一键转换为原生代码，无需二次开发，可同时满足客户对低代码开发与原生编码开发的双重需求。

（6）工业互联中台：搭建GIS组件，支持地理信息数据渲染，可实现三维地理信息展示与三维模型结合的数字孪生式展示，同时支持二维专业CAD图纸高精度展示。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	1,887,684,601.30	1,580,660,090.51	19.42%	1,500,435,220.81
归属于上市公司股东的净资产	1,317,678,782.67	1,277,691,673.21	3.13%	1,204,030,614.30
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	824,945,418.92	836,130,249.62	-1.34%	749,253,789.29
归属于上市公司股东的净利润	73,978,954.11	121,250,021.12	-38.99%	62,160,202.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	63,643,676.39	105,799,527.28	-39.85%	47,351,704.27
经营活动产生的现金流量净额	94,544,516.06	115,719,688.81	-18.30%	-59,144,486.26
基本每股收益（元/股）	0.2630	0.4303	-38.88%	0.2209
稀释每股收益（元/股）	0.2619	0.4302	-39.12%	0.2209
加权平均净资产收益率	5.74%	9.82%	-4.08%	5.39%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	58,763,700.08	151,381,812.28	90,023,375.81	524,776,530.75
归属于上市公司股东的净利润	-13,950,341.31	15,157,017.96	275,676.70	72,496,600.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-16,835,340.31	12,382,465.32	-2,350,099.40	70,446,650.78
经营活动产生的现金流量净额	-108,220,947.42	-20,394,122.03	-20,540,944.48	243,700,529.99

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是☑否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	25,790	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,082	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前10名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
阚国强	境内自然人	10.45%	29,564,086.00	23,451,965.00	质押	5,000,000.00			
王虎	境内自然人	10.35%	29,264,197.00	0.00	不适用	0.00			
相洪伟	境内自然人	1.87%	5,286,429.00	3,964,822.00	不适用	0.00			
张廷兵	境内自然人	1.79%	5,072,209.00	3,906,988.00	不适用	0.00			
任炳章	境内自然人	1.72%	4,854,087.00	3,640,566.00	不适用	0.00			
李燕冬	境内自然人	1.58%	4,478,601.00	0.00	不适用	0.00			
石连山	境内自然人	1.49%	4,212,601.00	0.00	不适用	0.00			
杨华茂	境内自然人	1.47%	4,154,662.00	3,115,996.00	不适用	0.00			
许彦明	境内自然人	1.40%	3,945,318.00	0.00	质押	800,000.00			
冯培培	境内自然人	1.06%	3,004,896.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，阚国强、王虎、相洪伟、张廷兵、任炳章、李燕冬、石连山、杨华茂、许彦明为一致行动人。								

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用☑不适用

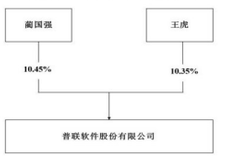
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☑适用 □不适用

（1）债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
普联转债	普联转债	123261	2025年12月05日	2031年12月04日	23,785.63	第一年0.20%，第二年0.40%，第三年0.80%，第四年1.50%，第五年2.00%，第六年2.50%
报告期内公司债券的付息兑付情况	债券期限为自发行之日起6年，债券票面利率：第一年0.20%，第二年0.40%，第三年0.80%，第四年1.50%，第五年2.00%，第六年2.50%，每满一年付息一次。截至2025年12月31日，按面值计提利息为35,264.41元，按实际利率法摊算计提利息582,184.39元，距债券发行时间不足一年，尚未发生债券付息兑付事项。					

（2）公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

针对本次可转债，公司聘请了中证鹏元资信评估股份有限公司（以下简称中证鹏元）进行资信评级。根据中证鹏元出具的报告（中鹏信评【2025】第Z【427】号），公司主体信用级别为A+，本次可转债信用级别为A+。在本次可转债的存续期限内，中证鹏元将每年进行一次定期跟踪评级。截至2025年12月31日，距可转债发行时间较短，尚未进行新的信用等级评定。

（3）截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2025年	2024年	本年比上年增减
资产负债率	28.72%	16.24%	12.48%
扣除非经常性损益后净利润	5,618.50	10,798.94	-47.97%
EBITDA全部债务比	39.67%	765.26%	-725.59%
利息保障倍数	50.17	112.64	-55.46%

三、重要事项

公司向不特定对象发行可转换公司债券事项进展情况

2025年2月24日，公司召开第四届董事会第二十一次会议和第四届监事会第十八次会议，并于2025年3月12日召开2025年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司〈向不特定对象发行可转换公司债券方案〉的议案》等相关议案。

2025年4月24日，公司收到深圳证券交易所（以下简称深交所）出具的《关于受理普联软件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的通知》（深证上审〔2025〕53号）。深交所对公司报送的向不特定对象发行可转换公司债券的申请文件进行了核对，认为申请文件齐备，决定予以受理。

2025年9月25日，深圳证券交易所上市审核委员会召开2025年第21次上市审核委员会审议会议，对公司向不特定对象发行可转换公司债券的申请进行了审核。根据会议审议结果，公司本次向不特定对象发行可转换公司债券的申请符合发行条件、上市条件和信息披露要求。

2025年11月18日，公司收到中国证券监督管理委员会出具的《关于同意普联软件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券注册的批复》（证监许可〔2025〕2527号）。

2025年12月3日，经深交所同意，公司本次发行的可转换公司债券简称为“普联转债”，债券代码为“123261”。本次向不特定对象发行的可转换公司债券将向股权登记日（2025年12月4日，T-1日）收市后中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的发行人原股东优先配售，原股东优先配售后余额部分（含原股东放弃优先配售部分）通过深圳证券交易所交易系统网上向社会公众投资者发行。

2025年12月22日，经深交所同意，公司242,932,600.00元可转换公司债券在深交所上市，债券简称“普联转债”，债券代码“123261”。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定和《募集说明书》的有关约定，本次可转换公司债券转股期限的起止日期为2026年6月11日至2031年12月4日。

以上事项内容详见公司于巨潮网（www.cninfo.cn）披露的相关公告。

普联软件股份有限公司
董事会
2026年3月31日

证券代码：002931　　证券简称：锋龙股份　　公告编号：2026-027

浙江锋龙电气股份有限公司 关于深圳市优必选科技股份有限公司 要约收购公司股份的第一次提示性公告

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、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示

1、本次公告为深圳市优必选科技股份有限公司（以下简称“收购人”）以要约方式收购浙江锋龙电气股份有限公司（以下简称“公司”或“上市公司”）部分股份（以下简称“本次要约收购”）的第一次提示性公告。

2、本次要约收购期限为2026年3月20日至2026年4月20日。按照本次要约收购申报程序，在本次要约收购期限内最后三个交易日（即2026年4月16日、2026年4月17日和2026年4月20日），预受股东可撤回当日申报的预受要约，但不得撤回已被中登深圳分公司临时保管的预受要约。

公司于2026年3月19日公告了《浙江锋龙电气股份有限公司要约收购报告书》（以下简称“要约收购报告书”），收购人向除收购人以外的上市公司全体股东发出的部分要约，预定要约收购股份数量为28,450,000股，占上市公司股份总数的13.02%，要约收购价格为17.72元/股。公司现就本次要约收购的有关情况作如下提示：

一、本次要约收购的基本情况

1、被收购公司名称：浙江锋龙电气股份有限公司

2、被收购公司股票名称：锋龙股份

3、被收购公司股票代码：002931.SZ

4、本次要约收购申报代码：990091

5、收购股份种类：人民币普通股（A股）

6、预定收购的股份数量：28,450,000股

7、预定收购股份占被收购公司总股本比例：13.02%

8、支付方式：现金

9、要约价格：17.72元/股

10、要约有效期：2026年3月20日至2026年4月20日

二、本次要约收购的目的

本次要约收购系收购人基于对上市公司内在价值的认可，看好上市公司未来发展前景，拟通过本次要约收购进一步增强上市公司的控制权。本次要约收购后收购人将依托上市公司的上市平台，优化上市公司管理及资源配置，提升上市公司持续经营能力和盈利能力，为全体股东带来良好回报。

本次要约收购类型为主动要约，并非履行法定要约收购义务。本次要约收购不以终止上市公司的上市地位为目的。若本次要约收购完成后上市公司的股权分布不具备上市条件，收