



**Lleida.net**

La Primera Operadora Certificadora

EN [https://investors.lleida.net/docs/en/20231026\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/en/20231026_HRelev.pdf)

FR [https://investors.lleida.net/docs/fr/20231026\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/fr/20231026_HRelev.pdf)

ES [https://investors.lleida.net/docs/es/20231026\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/es/20231026_HRelev.pdf)

莱里达（Lleida），2023年10月26日

其他相关资料:

与2023年半年度数据预览进行比较，提交有限审查报告和合并中期财务报表。

根据欧盟（EU）n° 596/2014号条例第17条关于市场滥用的规定，以及3月17日经《皇家市场法令》6/2023 批准的《证券市场法》修订文本第227条以及并发规定，以及在 西班牙证券交易所和市场（BME Growth）BME MTF Equity 的 3/2020 号通函，特此通知 LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS, S.A.（以下简称“公司”或“Lleida.net”或“单位”或“集团”）。

2023年8月9日，公司通过相关事实公布了公司合并利润表和债务的主要数据。上述数据是根据可用的会计信息编制的。

截至今天，上述信息将补充以下文件：

- 2023年6月30日的有限审查报告和中期合并财务报表。
- 母公司截至2023年6月30日的资产负债表和损益表。我们会随时为您提供任何

适当的说明。

此致，

弗朗西斯科·萨佩纳·索勒

（Francisco Sapena Soler）

Lleida.net的首席执行官



## Lleida.net集团2023财年上半年业绩报告

8月9日，Lleida.net集团以现有的临时数据发布了结果预览。

经过公司审计师的审查后，将附上进度数据与董事会编制的合并年度账目中的进度数据之间的差异。

千欧元合并数据	人力资源 2023 年 8 月 9 日 经审计的半年度账目		区别 €	区别 %
销售	8,734	8,734	0	0 %
销售成本	(3,704)	(3,740)	(36)	1 %
<b>毛利</b>	<b>5,030</b>	<b>4,994</b>	<b>(36)</b>	<b>-1 %</b>
<b>销售利润率</b>	<b>58 %</b>	<b>57 %</b>		
人事费用	(3,366)	(3,386)	(20)	1 %
外部服务	(1,782)	(1,744)	38	-2 %
其他收入	20	26	6	-
未计利息，税项，折旧及摊销前的利润	(98)	(110)	(12)	12 %
<b>占毛利率的百分比</b>	<b>-2 %</b>	<b>-2 %</b>		
激活	443	443	0	0 %
<b>息税折旧摊销前利润 (EBITDA)</b>	<b>345</b>	<b>333</b>	<b>(12)</b>	<b>-3 %</b>
<b>占毛利率的百分比</b>	<b>7 %</b>	<b>7 %</b>		
摊销	(1,039)	(1,039)	0	0 %
准备金 客户余额	(48)	(67)	(19)	40 %
其他结果		(76)	(76)	
<b>经营业绩</b>	<b>(742)</b>	<b>(849)</b>	<b>(107)</b>	<b>14 %</b>
净财务结果	(66)	(66)	0	0 %
汇率差	(35)	(11)	24	69 %
<b>税前结果</b>	<b>(843)</b>	<b>(926)</b>	<b>(83)</b>	<b>10 %</b>

相对于结果预览中显示的数据而言，这些变化并不是非常显著，其解释如下：

- 人事费用、外部服务和客户余额准备金项目之间的重新分类
- 由于未记录的采购拨备而导致采购费用增加。
- 由于开放行政档案的规定，其他结果有所增加

我们对 2022 财年数据的主要变化如下：



千欧元合并数据	2022 (6个月)	2023 (6个月)	区别€	区别%
销售	10,533	8,734	(1,799)	-17 %
销售成本	(5,228)	(3,740)	1,488	-28 %
<b>毛利</b>	<b>5,305</b>	<b>4,994</b>	<b>(311)</b>	<b>-6 %</b>
<b>销售利润率</b>	<b>50 %</b>	<b>57 %</b>		
人事费用	(3,164)	(3,386)	(222)	7 %
外部服务	(1,861)	(1,744)	117	-6 %
其他收入	23	26	3	13 %
激活	605	443	(162)	-27 %
<b>息税折旧摊销前利润 (EBITDA)</b>	<b>908</b>	<b>333</b>	<b>(575)</b>	<b>-63 %</b>
摊销	(1,026)	(1,039)	(13)	1 %
准备金 客户余额		(67)	(67)	-
其他结果	(2)	(76)	(74)	3700 %
<b>经营业绩</b>	<b>(120)</b>	<b>(849)</b>	<b>(729)</b>	<b>608 %</b>
净财务结果	(79)	(66)	13	16 %
汇率差	76	(11)	(87)	114 %
<b>税前结果</b>	<b>(123)</b>	<b>(926)</b>	<b>(803)</b>	<b>653 %</b>

2023财年上半年代表了该集团销售组合的变化。

我们认为 SaaS 的销售额占总销售额的 48%。

相对权重的增加体现在批发和短信解决方案的短信销售额的下降。

千欧元合并数据	2022 (6个月)	2023 (6个月)	区别€	区别%
通知	1,604	1,622	18	1 %
合同	1,125	880	-245	-22 %
其他 SaaS	1,449	1,705	256	18 %
SMS 方案	1,962	1,664	-298	-15 %
ICX批发方案	4,393	2,863	-1,530	-35 %
<b>全部</b>	<b>10,533</b>	<b>8,734</b>	<b>-1,799</b>	<b>-17 %</b>

批发市场是一个成熟的市场，利润越来越紧张。该集团在该业务领域的战略旨在维持销售利润。该业务的销量很大程度上取决于短信发送目的地的终止价格。然而，目的地销售价格的上涨并没有带来更高的利润。与 2022 财年同期相比，批发业务的销售额减少了 150 万。

我们在短信解决方案领域也有一个成熟的市场，该市场的销售额减少了 29.8 万欧元。2022 年上半年是该业务领域非同寻常的一年，增长了 36%，但 2023 年上半年增速有所放缓。销量远高于 2021 年的 130 万欧元。如果我们将 2021 财年与 2023 年这个学期进行比较，我们会发现增长了 23%。SaaS 部分经历了不同的演变。

由于 3 月份哥伦比亚国家邮局 (472) 发生故障，我们的通知销售额下降了 22%。这种影响（尤其是在上个季度）小于该客户为吸引新客户而进行的商业努力所产生的销售额。

受客户可单独配置的标准电路销售的推动，合同销售额达到 160 万欧元。该集团的战略重点是创建更多数量的标准用户，这需要更少的技术资源，并带来更大的盈利能力。集团的商业战略重点是



# Lleida.net

La Primera Operadora Certificadora

EN [https://investors.lleida.net/docs/en/20231026\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/en/20231026_HRelev.pdf)

FR [https://investors.lleida.net/docs/fr/20231026\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/fr/20231026_HRelev.pdf)

ES [https://investors.lleida.net/docs/es/20231026\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/es/20231026_HRelev.pdf)

我们向垂直行业提供标准的 Click & Sign，并允许我们在大量交易中复制流程。对销售数据的影响是渐进的，因为它们的流程更简单，价格比定制开发的价格更低，但增长率更高。

在其他 SaaS 中，我们包括服务许可证以及所有电子邮件验证交易、时间戳、电话号码和身份。本学期我们的收入增长了 18%，达到 25.6 万欧元，这要归功于老客户的续约以及新账户的获取。续订已经包括计费方法的更改，其中我们已包含 SaaS 计费的一部分，并将在接下来的几个季度将其包含在合同或通知行中。

由于销售组合的变化，销售毛利率从2022年上半年的50%增加至57%。从绝对数字来看，我们下降了 6%，这是因为本学期销售额下降。

与 2022 年同期相比，寻求流程和人员优化意味着本学期平均劳动力减少了 4.9%。定制工作是人员最密集的工作。长期策略是减少这些流程的计费，并随着标准产品的增加而逐步补偿。通过这种方式，我们将释放资源来开发产品的新功能并提高效率。绝对金额的增长来自年初的工资增长。

外部服务费用达到180万欧元，比2022年下降3%。减少的原因是对每个项目进行了详尽的分析，并寻求对参加的展会和商务旅行的优化。

半年度 息税折旧摊销前利润（EBITDA）为 24.1 万欧元，与 2022 年同期相比下降的原因是销售额下降和人员费用增加。

经营业绩为负 84.9 万欧元，这是由于纳入了 Lleidanet PKI S.L 的商誉摊销，这意味着额外的 22.4 万欧元。

税前结果为-92.6 万欧元，而 2022 年为-12.3 万欧元，这是由于美元和哥伦比亚比索的演变产生的汇率差所致。



合并余额千欧元	2022/12/31	2023/06/30	区别€	区别%
<b>非流动资产</b>	<b>11,489</b>	<b>11,179</b>	<b>(310)</b>	<b>-3 %</b>
无形资产	10,377	9,961	(416)	-4 %
固定资产	555	597	42	8 %
长期金融投资	83	92	9	11 %
延期税资产	474	529	55	12 %
<b>流动资产</b>	<b>8,366</b>	<b>7,781</b>	<b>(585)</b>	<b>-7 %</b>
库存		1	1	
商业债务和其他票据收取付款	5,497	5,339	(158)	-3 %
短期金融投资	812	814	2	0 %
短期应计	397	316	(81)	-
现金和其他等价物资产	1,660	1,311	(349)	-
				20 %
				21 %
<b>全部资产</b>	<b>19,855</b>	<b>18,960</b>	<b>(895)</b>	<b>-5 %</b>

	2022/12/31	2023/06/30	区别€	区别%
<b>净资产</b>	<b>5,673</b>	<b>4,799</b>	<b>(874)</b>	<b>-15 %</b>
自有资金	5,754	4,890	(864)	-15 %
转换差异	11	23	12	109 %
外部股东	-92	-114	(22)	24 %
<b>非流动债务</b>	<b>6,813</b>	<b>6,387</b>	<b>(426)</b>	<b>-6 %</b>
长度应计		70	70	
长期债务	6,813	6,317	(496)	-7 %
<b>流动债务</b>	<b>7,369</b>	<b>7,774</b>	<b>405</b>	<b>5 %</b>
短期应计	18	23	5	28 %
短期债务	4,286	4,760	474	11 %
商业债权人和其他应付账款	3,023	2,960	(63)	-2 %
应计项目	42	31	(11)	-
				26 %
<b>全部资产与债务</b>	<b>19,855</b>	<b>18,960</b>	<b>(895)</b>	<b>-5 %</b>

在资产负债表层面，由于商誉摊销以及与期间摊销相关的激活水平较低，无形资产有所减少。集团继续在研发方面投入 44.3 万欧元，以继续成为该领域的先锋。

有形固定资产的变化很小，更换车队和服务器以扩大容量。  
递延所得税资产的增加是由于本学期预计算所致。

在流动资产方面，由于销售额下降，我们的债务人数量减少了 3%，比 2022 年 12 月底减少了 15.8 万欧元。库存已减少，以满足本年度分期贷款的支持。

在净资产方面，下降 15% 的原因是 2022 财年和 2023 年上半年的亏损。

由于采购和税务部门债务减少，商业债权人和其他应付账款项目减少了 2%。

财务债务仍为 1100 万欧元，该集团已签署两笔新贷款，金额为 55 万欧元。



本节包括与 Lleida.net PKI S.L（前身为 Indenova S.L）前合作伙伴的未偿还贷款和待付款债务。

无论他们是以股票还是现金支付。

<i>千欧元数据</i>	2022/12/31	2023/06/30
长期债务	6,813	6,317
短期债务	4,286	4,760
<b>总债务</b>	<b>11,099</b>	<b>11,077</b>
短期金融投资	812	814
现金和其他等价物资产	1,660	1,311
<b>总可用量</b>	<b>2,472</b>	<b>2,125</b>
<b>净财务债务 (DFN)</b>	<b>8,627</b>	<b>8,952</b>

8月9日的业绩预览显示，净金融债务为898.5万欧元，与半年度账目中的数据没有显著差异。