

证券代码：300170

证券简称：汉得信息

## 上海汉得信息技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2024 年三季度报告交流）
参与单位名称及人员姓名	北京博润银泰投资管理有限公司尚方建；北京泽铭投资有限公司单河；博道基金管理有限公司高笑潇；大家资产管理有限责任公司李佳昕；德邦证券股份有限公司王思；东北证券股份有限公司陈俊如；东方财富证券股份有限公司向心韵；东方证券股份有限公司浦俊懿；广东钜洲投资有限责任公司王中胜；国金证券股份有限公司孙恺祈、李忠宇；国联证券股份有限公司陈安宇；国盛证券有限责任公司刘金羽；国泰基金管理有限公司智健；国泰君安证券股份有限公司李博伦；国投证券股份有限公司杨楠；国新证券股份有限公司庞立永；国元证券股份有限公司耿军军；海通证券股份有限公司杨蒙、杨林；华泰证券股份有限公司郭雅丽；华鑫证券有限责任公司任春阳；嘉实基金管理有限公司李涛；南华基金管理有限公司蔡峰；南京双安资产管理有限公司王斌；诺德基金管理有限公司孙小明；磐厚动量(上海)资本管理有限公司胡建芳；平安养老保险股份有限公司邵进明；融通基金管理有限公司石础；瑞士百达资产管理(香港)有限公司许汪洋；上海高汇投资有限公司程思；上海名禹资产管理有限公司陈美风、王益聪；上海润桂投资管理有限公司金勇；上海申银万国证券研究所有限公司徐平平；上海天玑投资管理有限公司曹国军；上海益和源资产管理有限公司魏炜；上海证券报社有限公司赵平；深圳创富兆业金融管理有限公司刘姝仪；深圳市景元天成投资顾问有限公司张轶乾；首创证券股份有限公司翟炜；西部证券股份有限公司周成；兴业银行股份有限公司雷棠棣；兴业证券股份有限公司杨本鸿；循远资产管理(上海)有限公司田肖溪；野村东方国际证券有限公司徐也清；粤佛私募基金管理(武汉)有限公司曹志平；长城证券股份有限公司沈彻；长信基金管理有限责任公司朱冰兵、齐菲；招商基金管理有限公司郭敏、杨成；浙江省发展资产管理有限公司杨森杰；中国国际金融股份有限公司谭哲

	贤；中泰证券股份有限公司刘一哲；中信证券股份有限公司韩林轩；中意资产管理有限责任公司臧怡；中邮人寿保险股份有限公司朱战宇；钟鼎(上海)创业投资管理有限公司袁满；珠海德若私募基金管理有限公司罗采奕；珠海汉诚投资有限公司叶炳良；天风证券股份有限公司刘鉴；
时间	2024年10月25日下午16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书黄耿先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年10月25日(星期五)下午16:00-17:00举行2024年三季度报告网上业绩说明会,本次业绩说明会采用电话会议的方式举行,主要内容如下:</p> <p><b>1. 公司2024年三季度基本情况介绍:</b></p> <p>公司在新的经营策略下,财务指标显示出积极的经营质量提升。营收方面,从年初至报告期末,公司营收达到23.53亿元,同比增长4.5%,单季营收8.32亿元,同比增长6.67%。在利润方面,前三季度归属股东的净利润为1.36亿元,同比增长238%,扣非后净利润1.14亿元,同比增长633%。现金流也表现强劲,经营活动产生的现金流量净额同比增长67%,单季经营性净现金流达到1.03亿元,相比去年同期的2,600万元有显著提升。业务方向:公司正从单一的ERP咨询实施服务商转型为产品和解决方案提供商。ERP业务保持稳定,自主产品业务(产业数字化和财务数字化)持续增长,前三季度营收达到12.86亿元,收入占比提升至54.66%。其中产业数字化增长最快,收入同比增长16.97%,财务数字化增长4.79%。毛利率整体增长2.94个百分点,其中自主业务毛利率达到37.28%,同比增长4.24个百分点。</p> <p>公司将继续加大在优势领域的投入,等待市场变化。即使市场持续低迷,公司也有信心通过维持规模和提升健康度来应对。公司将调整策略以适应市场节奏,并及时与股东沟</p>

通最新变化。今年利润显著提升，原因包括去年基数较低以及公司业务健康度的持续改善。以及自主产品成熟度提升、底层 PaaS 平台的成熟度能力提升、交付模式的变化都有助于提升人均产出水平和毛利率。此外，公司还实施了费用管控措施，总体费用率下降。管理费用中，股权激励成本同比增加了约 1,500 万元，但剔除这一影响后，管理费用环比已有所下降。

后续公司工作重点将聚焦于经营质量和健康度的提升，保持对自主产品化战略的定力，持续投入于 PaaS 平台、AI 等应用能力。公司将陪伴客户共同成长，推进数字化转型。

**提问 1：利润变化的主要因素是什么？首先，我们关注到国有企业在第三季度的信息技术支出增速出现上升。公司如何看待这一领域的机遇，并计划如何把握这些机会？其次，关于产业数字化，我们注意到前三季度的增长速度非常快。希望详细了解哪些行业的增长速度尤为显著。**

答：关于第一个问题，公司确实感受到了国有企业在数字化转型方面的力度正在加大。这与国家的政策导向密切相关。然而，虽然整体趋势是向好的，但要转化为订单的显著增长，仍需要一定的时间。公司注意到，尤其是一些大型企业，我们在保持现有合作的同时，也参与了客户的项目前期可行性研究等工作，明显感觉到了数字化投入力度的增强。

关于第二个问题，今年前三季度收入在维持原有规模的基础上，有一定增长，主要体现在以下几个方面：

首先，公司的产业数字化，面向的行业主要是制造业。从细分行业的角度上，变化不是很明显，公司由于在新能源领域积累了较深厚的经验，因此新能源能获得相对显著的增长，但幅度也并不是特别大。公司观察到的变化更多体现在

不同领域的广度和深度上。例如，今年在供应链管理方面，企业明显加大了投入，这与公司之前的判断相符。过去几年，智能制造的建设重点在于车间等内部管理，而近两年，尤其是大型企业，开始更多地在供应链上投入。一方面，供应链的渗透度相对较低，另一方面，越来越多的大品牌企业不再仅仅是生产，而是整合产业链，对供应链的管理要求也相应提高。不借助数字化手段，管理将变得越来越困难。因此，在这些方面，产业数字化的广度和深度都有所增加，这也是今年产业数字化业务增速较高的原因之一。

其次，公司去年重点发力的几项新业务，其中的 AIGC 业务和 PaaS 平台业务，在产业数字化这个业务分类里对增长的贡献较为明显。尤其是 PaaS 平台产品，由于制造业对数字化的需求复杂度远高于其他行业，今年在利用数字化手段深化落实“提质增效”方面也有较大的诉求，引发对 PaaS 的许多客户对这一领域的需求增加，为产业数字化带来了相当的增量。PaaS 平台需求目前市场需求正在启动和升温，公司现阶段也有相当的先发优势，未来商业模式预计也将有较大的拓展空间，公司将持续发力。AIGC 业务截至三季度也有数千万元的增量收入，不过公司衡量当前市场环境节奏，今年的策略以能力准备为主，积极积累业务场景并加快应用产品+AI 的升级改造，等待市场需求正式启动。

**提问 2：公司是否对产业数字化进行了细分，即将其增长速度根据不同业务类别进行区分？据我了解，例如智能制造、数字营销和供应链这三个领域，供应链的增长速度可能超过了整个产业数字化的增长速度。请问是否有关于这一部分的占比和细分数据？目前，这三个领域的构成及其在整体中所占的比重是怎样的？此外，关于费用管控的情况又如**

何？

答：公司在产业数字化领域主要涉及制造、供应链和营销三大板块。其中，供应链板块的增长速度超过了整体平均水平，大约在 30%到 40%之间，这一增速的部分原因可能是供应链板块原本的基数相对较小。制造板块的增长速度大致与产业数字化业务分类整体持平，而营销板块则保持稳定，增长率约为 10%。尽管消费品市场的增长并不迅猛，但公司预计能够维持稳定。在公司业务构成中，制造板块约占 60%，供应链板块约占 20%不到，营销板块则略高于 20%。这些比例反映了公司在产业数字化不同领域的资源分配和战略重点。

**提问 3：请问公司 2025 年的业绩指引和明年展望，比如对利润的一些指引，后续的重点工作有哪些？**

答：由于近期整体宏观环境的不确定性，这种不确定性可能会影响到企业的信心和决策的坚定性。因此，公司目前对于明年的预期并不明确，可能会根据接下来一个月的情况变化做出不同的判断。目前，公司计划将决策推迟到下个月，以便根据最新的情况进行评估。就今年而言，情况相对简单明了。根据前三季度的趋势，第四季度的表现可以以第三季度为参考。然而，由于公司正在努力完成年底的目标，如果能够顺利处理一些历史合同和项目的结算与验收，第四季度的表现有可能优于第三季度。总体而言，预计第四季度的表现将与第三季度持平或略有提升，这是一个大致的参考方向。

**提问 4：公司在数据要素和 AI 等领域的业务实践上做了哪些推进工作？根据 AI 业务的订单情况以及今年的整体表现，能否梳理一下今年 AI 业务的订单和收入状况？**

答：今年 AI 领域的订单情况与去年相比有所变化。去年年底，公司对 AI 业务的期望较高，希望在市场条件良好的情况下能够实现更多的订单。然而，由于今年的宏观环境影响，许多企业对 AI 的兴趣虽然浓厚，但在 B 端的实际投入却相对谨慎，更多企业仍处于学习和理解 AI 的阶段。市场对 AI 的接受度和理解逐渐趋于理性，从最初的过高期望到后来的失望，再到逐渐认识到 AI 的价值并开始寻找应用场景。

因此，尽管目前 AI 订单情况尚可，但并未达到去年的预期水平。公司在半年报中披露的上半年 AI 业务收入大约在 2,500 万元到 3,000 万元之间，预计全年收入将在六七千万元左右。尽管这一数字低于公司去年所设定的 1 到 2 亿元的目标，不过，公司在年初就已调整策略，2024 年 AI 业务将以夯实能力为主，当前的收入水平也符合年初制定的业绩目标。

公司目前各应用产品正在陆续推出带有 AI AGENT 的版本，如上周公布的物流供应链领域产品。虽然市场推广需要时间，客户数量目前还不多，但预计将逐渐增加。此外，公司 SAP 团队也正与 SAP 合作开发多种 AI 应用。预计到明年，AI 订单将更加成熟，公司将能够报告更多的进展。今年，公司在 AI 业务上的收入虽有所增长，但更多地是在为未来的能力提升做准备。

**提问 5：三季度收入加速，这背后的驱动因素是什么？怎么看后续的收入增速的趋势？自主产品毛利率持续提升，后续的目标能做到多少？**

答：公司对第三季度的业绩进行了深入分析，认为业绩的增长与公司新推出的平台类产品有密切关系。今年初，公司

内部加大了对这些产品的投入，因为共识已经形成，这些平台产品将成为公司未来的重要业务方向。越来越多的客户可能会利用公司的 PaaS 平台来构建自己的数字化体系，从而可能提升公司在行业中的影响力，并作为 B 端数字化应用产品的入口。随着公司在第二季度和第三季度加强了这些产品的商业化力度，订单量有所增加。例如，M 公司作为公司的一个典型客户，对公司平台的认可度高，并在此基础上开发了增强其核心竞争力的功能。这些订单在三季度表现突出，推动了公司收入的增长。尽管如此，公司认为目前还难以断言未来的订单趋势，因为市场尚未发生大的变化。公司感觉到在未来一两个月内可能会有所不同，因为客户的动力和对环境改善的预期正在增强。如果大环境确实在改善，公司相信订单增速将会加快，因为许多企业的需求已经被压抑了很长时间，特别是制造企业和民营企业，客户清楚地意识到现在是构建独特竞争优势的时代，这个时代对数字化的依赖程度很高。公司对毛利率持续提升持乐观态度，认为还有提升空间。今年毛利率有所恢复，但公司预计在未来两三年内还有 6 到 7 个百分点的提升空间。随着公司不断迭代 PaaS 平台，可能会进一步扩大提升空间。公司会在过程中观察并及时向大家报告更明确的想法。总的来说，公司对未来发展持谨慎乐观态度。

**提问 6：请公司展望一下未来的订单情况，对于企业客户需求 and 数字化的看法是怎样的？**

答：公司的订单情况一直以稳健为主，不过分夸大。今年的整体订单表现不温不火，基本与公司的收入增速持平，或许略有超出，但大致相匹配。公司对未来的变化持谨慎乐观态度，目前能感知到市场信心正在逐步恢复，尽管尚未形

	<p>成明确结论。一旦市场信心恢复，预计订单将出现较大幅度的增长。公司的主要客户群体一直是老客户，每年也会努力拓展一部分新客户。这些老客户多为大型企业，如果他们决定增加投入，订单量自然会有所提升。这主要取决于市场的信心和其他相关因素。如果市场状况好转，公司的订单情况也将迎来积极的变化。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年10月25日