

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：2026-006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（2026 年半年度报告交流会）
参与单位名称及人员姓名	天风证券、诺安基金、长安基金、鹏华基金、博时基金、创金合信基金、上海恒穗资管、华福证券、厦门中略投管、上海国际信托、上海南土资管、珠海德若私募、中银基金、北京嘉沃资管、统一证券、上海侏罗纪资管、国泰海通证券、长城证券、浙商证券、国金公司、国元证券、太平洋保险、珞瑜私募、上海呈瑞投管、开源证券、熙运投资、建信养老金、广发证券、上银基金、上海润义投管、兴银理财、上海朴信投管、东方证券、中泰证券、中信期货、太平基金、山东嘉信私募、深圳丞毅投资、光大证券、格林基金、摩根基金、合众资管、东方财富证券、天惠投资、野村证券、上海筌笠资管、中邮证券、北京东方睿石投管、上海肇万资管、上海涌贝资管、MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED、长江证券、兴业证券、渤海人寿保险、鑫融长弘投管、国华兴益保险资管、海南君阳私募、国投证券、银河证券、上海迈维资管、上海米牛投管、华安基金、华泰证券、西部证券、国海富兰克林基金、北京高信百诺投管、国泰基金、中信建投证券、涌德瑞烜(上海)私募、上海海烟投管、山西证券
时间	2026 年 8 月 28 日下午 16：00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	黄 耿 汉得信息 C00 刘福东 汉得信息董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 8 月 28 日（星期五）下午 16：00 举行 2026 年半年度报告网上业绩交流会，本次业绩交流会采用电话会议的方式举行，主要内容如下： 2026 年半年度整体情况介绍

	2026 年上半年，公司整体经营保持稳健，各项业务按照既定规划有序推进，营业收入及归母净利润继续实现增长，整体毛利率保持稳定并有所改善。扣非净利润受汇率波动等阶段性因素影响出现一定变化，其中汇兑损失对当期利润形成较大扰动，但股权激励费用同比减少，对利润端形成一定正向贡献。在剔除上述阶段性因素后，公司核心业务仍盈利保持正向增长。经营性现金流因采购支付节奏、股权激励税费及保理业务资金支出短期波动。 公司业务方面，产业数字化、财务数字化两大核心业务继续保持较快增长，泛 ERP、ITO 等业务整体保持平稳。AI 智能化应用业务作为公司战略核心，在研发、产品及市场拓展方面保持投入，上半年商业化落地进一步提速，AI 收入实现同比翻倍增长，并持续带动数字化业务及 AI Ready 相关基础建设需求。公司同时积极推进 AI Factory、AI Coding、数字员工平台及工业 AI 垂类模型等方向的产品和项目落地，逐步形成从数字化底座、AI 平台工具到行业场景应用的完整能力体系，与客户共创共赢持续构建企业核心竞争力。 问题 1：当前企业客户对 AI 应用的态度发生了哪些变化？企业是否正在增加 AI 相关投入？ 企业客户对 AI 企业级应用的认可度和投入意愿正在持续提升，过去企业数字化项目更多由 IT 部门或具体业务部门推动，但现在越来越多企业核心决策层直接参与企业 AI 规划和智能化项目讨论，并逐步将 AI 视为未来企业核心竞争力的重要组成部分。 从公司自身层面看，AI 相关订单保持较快增长，同时市场的 AI 应用热潮也在明显拉动原有数字化基础建设的需求。随着企业客户 AI 应用的实践经验增加，市场正逐渐形成共识，即 AI 真正落地需要流程、数据、规则、知识等数字化基础作
--	--

	为支撑，这使得 AI Ready 相关数字化项目需求也在同步增长。与此同时，随着企业级 AI 应用场景的不断拓展，越来越多 AI 应用开始体现明确的业务价值，这进一步增强了客户持续投入的意愿。 问题 2：公司 AI 业务未来的增长目标如何？能否进一步带动公司整体收入增速和毛利率改善？ 公司延续此前制定的 AI 业务发展规划，今年仍以实现既定 AI 收入目标为方向推进，并希望明年在此基础上进一步提升业务规模。从当前情况看，AI 相关订单增速逐季度向好，随着项目陆续转化为收入，AI 业务在公司整体收入中的占比有望继续提升，从而提升公司整体增长。 毛利率方面，公司认为短期受到 AI 工具切换、新方法论推广和项目磨合影响，改善尚未完全体现，但内部正在持续推进 AI 工具在研发和交付环节的应用。随着工具、方法论和组织流程逐步成熟并固化，相关提效作用有望进一步显现，公司对长期毛利率改善保持信心。 问题 3：上半年 AI 业务快速增长主要来自新增客户，还是存量客户增加预算？哪些行业增长更明显？ 存量客户增购和新客户购买均是公司 AI 智能化应用业务增长的重要来源。随着市场的 AI 产品逐步成熟，AI 应用场景效果一步步得到验证，客户在完成 AI Ready 基础建设和初期试用后，往往会进一步扩大 AI 应用范围和投入规模。同时，公司 AI 产品仍处于持续迭代阶段，新产品及能力能够在 AI Ready 的基础上进一步释放价值，因此存量客户的增购已经是较为普遍的现象。整体上，AI 签单客户数量持续增加，客户粘性和单客户价值也在同步提升。 行业方面，早期 AI 应用落地更多集中在企业数字营销和
--	---

	智慧财务等领域，而近期随着企业 AI Ready 基础条件逐渐成熟，工业领域的 AI 应用需求开始明显释放，智能制造、供应链等复杂场景的需求持续增加，工业领域的 AI 应用正进入加速落地阶段。 问题 4：公司在现有的 AI Factory 项目中扮演什么角色，该项目是否具有代表性和复制价值？ 传统制造企业正在更加主动地思考如何通过 AI 实现经营和生产体系的智能化升级，部分企业核心决策者已经将 AI 视为未来竞争力建设的重要投入方向，并愿意进行较大规模的前瞻性布局。此类项目往往投入规模较大、建设周期较长，对数字化基础、AI 平台及实施能力要求较高，公司将在 AI Factory 项目中承担方案设计、平台与工具整合、项目实施综合落地等工作。 随着头部客户项目逐步形成成熟的落地模式，公司计划将相关产品、方案和实施经验沉淀为可复制模板，并向更多行业和客户推广。 问题 5：公司港股上市目前进展如何？ 目前已提交最新相关材料，正在等待后续审核程序，并与一些港股相关投资者保持正常沟通，相关事项进展以公司在巨潮资讯网披露的公告为准。 问题 6：公司开展 FDE 业务的核心优势是什么？ 公司认为 FDE 本质上是 AI 时代企业应用实施与落地方式的升级，单纯具备 AI 技术能力并不足以形成核心的竞争优势，真正关键的是对客户业务流程、行业知识和复杂企业系统的深入理解。 公司长期服务大型企业，在财务、智能制造、供应链、数
--	---

	字营销等领域积累了大量行业 Know-how、项目经验和知识资产，这些积累能够帮助企业在本地对 AI 进行有效约束的基础上更准确地理解企业需求，精准执行任务计划。公司目前也在持续将过去积累的知识和方法论转化为可被 AI 调用的资产，随着沉淀不断加深，公司认为这一能力将进一步形成 FDE 业务的差异化优势。 问题 7：未来公司与大模型厂商将采取什么合作模式？ 公司倾向于保持开放、非排他的合作模式，不会将自身产品大规模绑定某一家模型厂商。一方面，不同客户在模型选择、成本、安全以及部署方式上存在差异，保持模型兼容性更符合企业客户需求。另一方面，公司更关注基于不同模型能力进行应用层和行业层的深度加工。 未来在开放合作的基础上，公司可能与部分模型厂商共同打造针对特定行业或客户的垂直模型和解决方案，通过公司自身的数据资产、业务 Know-how 和行业场景能力，与模型厂商形成联合解决方案，进一步提升 AI 在具体业务场景中的适配性和落地效果，帮助客户提高运营效率、优化业务流程以释放 AI 价值。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 28 日