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：2026-007

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 年第三季度报告业绩交流会）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、国泰海通证券、华福证券、厦门观升私募、中邮证券、山西证券、名禹资管、中信保诚资管、南方基金、长城证券、熙运投资、国元证券、中泰证券、格林基金、中银基金、金光紫金创投、鸿运私募、丞毅投资、兴银理财、光大证券、西部证券、Decent Capital
时间	2026 年 10 月 27 日下午 16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	黄　耿 汉得信息联席 COO 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 10 月 27 日(星期二)下午 16:00 举行 2026 年第三季度报告业绩交流会，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 年前三季度经营情况介绍： 2026 年前三季度，公司整体经营保持稳步增长，营业收入同比增长约 6%，订单情况较去年同期积极向好。利润方面，受汇率波动、终止港股上市相关费用以及 AI 工具研发和 AI 应用推广投入等阶段性因素影响，短期业绩有所承压，但主营业务整体发展趋势未发生重大变化，毛利率保持相对稳定，同比略有提升。现金流方面，主要受新增项目相关的采购支出及股权激励相关税费支付等因素影响，出现一定波动。 业务方面，公司 AI 业务商业化落地持续推进，前三季度

	AI 业务实现收入约 3.9 亿元，同比增长超过 85%，带动产业数字化、财务数字化等业务板块同步发展。AI 业务是公司重要战略发展方向，公司始终坚持“筑基+赋智”的业务方法论，依托 H-ZERO 企业级 PaaS 平台、“得·灵”自研 AI 产品及服务体系，持续推进企业级数字员工、工业 AI 及行业垂直模型等产品的研发与应用，推动 AI 技术深度融入企业经营管理及业务流程。 **问题 1：公司前三季度 AI 业务收入达到 3.9 亿元，同比增长超 85%，请介绍 AI 业务的收入构成及产品矩阵的迭代情况。** 公司 AI 业务收入主要体现在“产业数字化”和“财务数字化”两大业务板块，其中产业数字化占比较高，主要涉及数字营销、智能制造、智协供应链等业务领域。随着企业级 AI 应用的不断深化，公司 AI 业务也逐步从早期的 AI 中台等自研基础平台，向具体业务场景中的 AI 智能体应用延伸，重点聚焦企业经营管理中具有较高业务价值的复杂应用场景，依托长期积累的 Know-how 行业实践经验和业务流程理解，持续完善专业化 AI 智能体产品体系。目前，公司将相关 AI 智能体主要划分为执行类、洞察类和参谋类，分别帮助企业完成业务执行、经营分析及辅助决策等工作。公司 AI 业务收入主要来源于上述 AI 智能体产品销售及配套的实施服务，通过将 AI 能力与客户现有业务系统及流程深度融合，帮助客户提升经营管理效率，实现 AI 技术在企业复杂业务场景中的实际价值。 **问题 2：请介绍公司 AI Factory 相关项目的最新进展及未来发展方向。** 公司 AI Factory 相关项目已经启动，正在稳步推进，同时也在积极与其他潜在客户开展商业洽谈。该项目主要面向具有私有算力部署及企业级 AI 应用需求的大型企业，公司现阶段重点推进该标杆项目的建设工作，逐步积累可复制的实践经

	验。公司在 AI Factory 体系中主要聚焦大模型能力在企业实际业务场景中的落地应用，依托长期积累的行业 Know-how 实践经验、业务流程理解及工程化落地能力，携手生态合作伙伴为客户提供从 AI 应用规划、业务场景设计到项目实施落地的整体融合解决方案。 同时，公司持续推动内部传统数字化工程师向 AI 时代的前沿部署工程师转型，进一步强化 AI 应用的工程化落地能力。未来，将持续深化标杆项目实践，丰富专业智能体产品及行业解决方案，推动 AI 技术在企业实际业务场景中的规模化应用，助力客户提升经营管理效率。 **问题 3：公司与大模型厂商及互联网平台企业的合作模式有何变化？未来有哪些新的合作方向？** 公司持续深化与大型模型厂商及互联网平台企业的生态合作，合作范围不断拓展，合作模式也逐步从项目级合作向产品级合作延伸。 目前，公司正积极推进与生态合作伙伴在产品层面的联合研发，充分发挥各自在大模型技术、平台能力及业务场景落地能力的互补优势。一方面，公司依托长期积累的行业实践经验及丰富的企业级自研产品体系，探索基于 AI 原生技术对现有产品的重构，通过生态合作伙伴的平台及渠道触达更广泛的客户群体；另一方面，公司持续聚焦企业复杂经营管理场景，发挥在专业 AI 智能体产品及工程化落地方面的优势，与生态合作伙伴共同打造面向不同行业及业务领域的 AI 融合解决方案。未来，公司将进一步加强生态协同，推动自有产品与各类 AI 平台的深度融合，加快企业级 AI 应用的规模化落地。 **问题 4：如何看待 AI 时代企业数据的价值？公司在数据领域有哪些业务进展及商业化方向？** 随着 AI 技术在企业业务场景中的应用不断深入，企业对数据治理、数据清洗等基础数字化能力的需求日益提升。特别

	是在 AI 应用落地过程中，企业需要进一步完善数据基础，并通过本体（Ontology）建设，对业务对象、业务流程及相关规则进行系统梳理和定义，使 AI 能够更好地理解企业业务并融入实际经营管理场景。该类工作对行业经验、业务理解及工程化落地能力均提出了较高要求，也是公司长期积累的优势所在。目前，公司正积极把握企业 AI 应用带来的数据治理及数字化建设需求，为客户提供相关产品及服务。在商业模式方面，除传统的数据治理、清洗等服务外，公司积极与拥有数据资源的生态伙伴开展合作，将相关数据资源转化为可应用的产品或服务，共同探索数据资产的商业化路径。目前相关探索仍处于初期阶段，尚未形成实质性商业化成果。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 27 日