

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：2021-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2021 年 4 月 27 日下午 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长陈迪清先生、总经理黄益全先生、董事会秘书暨财务总监沈雁冰先生、独立董事廖卫平先生、保荐代表人梁昌红先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 4 月 27 日（星期二）下午 15:00-17:00 在全景网举办 2020 年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p>问题 1、现在的中台产品能不能提高公司现场实施人员的效率。</p> <p>答：这个问题比较专业，中长期来看，中台产品可以提高现场实施人员的效率。这主要是相对现场实施什么来看，如果和非常成熟的套装软件来对比，目前的中台产品开发时间较短，可配置性还没有类似 SAP、Oracle 等开发了几十年的产品那么丰富，所以公司计划通过 3 年的中台产品研发，逐步促成我们的中台产品更加稳定、灵活。</p>

问题 2、陈董您好。请介绍一下目前中台的发展前景，以及公司的中台是否有竞争者，优势在哪？以及目前中台的使用情况。谢谢

答：您好，为降低中台化应用交付成本和准入门槛，致力于为内外部用户提供更高效、更便捷的一站式服务平台，公司将技术中台、业务中台、数据中台等概念、技术和组件进行融合，统一为融合中台，作为承接前台业务需求和用户体验、后台套装软件的核心。汉得融合中台作为企业级数字化平台，包括业务中台 HONE、技术中台 HZERO、能效中台 Choerodon 和组件市场 HMKT 等，融合了业务、技术、数据、方法论、组件等资源，打造了一个专业、通用、组件丰富且可开放开源的中台，帮助企业沉淀业务能力，服务企业数字化转型，赋能业务创新，构建企业信息化生态，进而提升核心竞争力。

问题 3、公司成立的诸多合资公司中例如甄零、甄云等公司，近几年有上市打算吗？

答：你好，甄零、甄云等公司，股权结构不同。不过，对于已经失去控制权的公司，比如甄云、甄汇等参股公司，虽然目前利润为负，但是还处于高速增长期，等时机成熟的时候，会考虑单独上市。

问题 4、2020 年公司员工人数有所下降，属于人员流失还是主动缩减了员工规模？员工人数今年还会持续下降吗？

答：您好，2020 年新冠肺炎疫情给公司的招聘工作带来了较大影响，加之正常的人员流动，使得 2020 年公司员工人数下降。2021 年公司正在恢复正常招聘工作，预计员工人数下降的情况不会持续。

问题 5、请问股权激励计划实施完毕了吗？基于二级市场股价低于 7.77，有多少人认缴？认缴价格多少？

答：你好，该股权激励计划，是需要到明年才开始判断的。

问题 6、请董事长回答：第一、为什么各子公司的增资扩股绝

大部份采取主动放弃优先增资方式。公司主要是出于什么目的,是利益输送?还是引入战略投资人或者是为了出于财务不并表?或者还是其它什么考虑?第二、债转股目前已经严重不对称,公司打算采取什么措施?是放任,还是打算到半年后调整转股价格?

答:最近我们确实新成立了一些公司,这些公司主要是 SaaS 为主的新设公司。按照目前市场上的主要观察,在 ToB 领域,新的 SaaS 公司,开始几年,都会出现较大的现金消耗和负利润的情况。而汉得公司有一个很大的中大型企业的客户群,所以汉得体系比较容易孵化新的业务。所以在开始的时候,我们需要为这些孵化的新 SaaS 业务寻找内外部的支持,内部是客户渠道,外部是资金支持。未来,这些创新公司进一步发展后,本身也会给上市公司引流(新的客户),同时,这些公司的未来发展,也会给上市公司带来投资的收益。另外关于可转债,我们也在观察和正股之间的关系,会根据情况后续进行判断。

问题 7、贵公司的软件汇联易能不能开发个免费试用期,用的好自然会付费。

答:汇联易属于我们参股公司甄汇信息的产品,会把这个建议转发给甄汇负责人讨论,谢谢支持。如果贵公司有需求,也可以告知联系信息,我请甄汇公司业务人员来联系。

问题 8、公司目前主营业务的市场份额如何?是否面临潜在的竞争压力以及面临激烈竞争时公司主营业务产品服务是否具备独特的竞争优势。

您好,企业信息化服务领域的竞争较为市场化,在行业内要取得竞争优势的关键在于是否有能满足不同行业不同客户需求的服务能力。公司主要从事中高端客户的企业信息化综合服务,在企业信息化领域经过多年的深耕,在行业内的国内厂商中已经具备较高的地位和影响力。尽管如此,由于国内产业的快速增长,市场开始细分,竞争对手增多,且公司现在采取转

型为“服务+产品”的数字化综合服务供应商的战略，因此面临来自以咨询服务为主的竞争者和以信息化产品为主的竞争者的双重竞争，尽管如此，公司产品 and 解决方案差异化能力，销售攻坚能力，全面信息化服务能力，丰富的实施服务经验，稳定优质的客户资源，创新先进的融合中台，仍然是公司独特的核心竞争力。

问题 9、“汉得信息”是一家成立较早且具有创新能力的软件公司，请董事长说说“汉得信息”在软件行列所具有最强的竞争优势。

答：公司是国内最早从事高端 ERP 实施服务的专业咨询公司之一，多年来公司除了在传统 IT 领域不断精益求精，也积极跟踪和研究云计算、大数据、物联网、人工智能、工业互联网等技术的发展和运用，充分与全球 IT 生态圈的合作伙伴共同推动包括云、大数据、智能制造、智慧营销、物联网等新业务在企业服务领域的应用拓展。与此同时，公司为适应企业客户不断发展的 IT 需求而持续丰富完善企业信息化整体解决方案咨询服务能力，积极研发自主产品和解决方案，使得公司的服务领域也随之不断延伸。

问题 10、请问公司两位创始人有退休的计划吗？

答：你好，两位创始人暂时没有退休计划。

问题 11、请问董事长有退休的计划吗？

答：您好，暂时没有。

问题 12、目前云计算、人工智能等数字化智能化新技术逐渐被大公司垄断，同时，相关行业也迎来了巨大的发展机遇，贵公司后续发展定位是基于积累的优势在大公司的冲击下争取夹缝里的小蛋糕，还是与大公司战略合作（比如百度）争取大合同大发展，还是上市公司仅作为一个融资平台慢慢的无核心业务（大股东占的股份比例小，又不停的成立合资公司，顾令我有此想法）

答：您好，企业信息化主要由业务和技术两方面结合来帮助企业实现数字化转型，提高组织的运营效率和效益。像您提到的云计算、人工智能等新的技术确实会改变原有的信息化实现方法，但最终还是服务于我们的业务，以 ERP 为核心的周边产品的研发会是未来发展的方向，也就是我们的融合中台战略，与此同时我们的服务也是重要且必不可少的环节。所以未来公司发展将以服务、产品（融合中台）和运维相结合的形式为客户服务。

问题 13、2020 年是公司技术全面深入转型中台自主技术路线的第一年，但是从公司年报中分产品看，自主产品的营收下滑了 16%，怎么看这个增速？2021 年自主产品的市场机会在哪里？

答：您好，受新金融收入准则的实施影响，部分自主产品无法确认为收入，计入存货科目，此外，新冠肺炎疫情亦给公司自主产品市场开拓和订单获取造成了一定不利影响，因此给自主产品业绩造成了一定拖累。2021 年公司自主产品的市场机会仍然是聚焦企业数字化转型、信息化平台建设的融合中台产品及解决方案。

问题 14、请谈一下公司自主产品业务现在的发展情况。

答：您好，受外部经济环境以及企业级 IT 服务市场变化的影响，公司融合中台相关产品及解决方案的商机明显增多，相关收入占比逐年增长。2020 年，国内疫情实现有效管控，经济快速恢复，市场整体信息化建设需求更多地是寻求全方位的数字化综合服务，因此给公司融合中台的发展带来了机遇。公司以云模式、移动化、大数据分析和推动企业战略转型为方向，结合物联网、大数据、智能硬件、移动设备、AI 等支持工具和先进技术，持续推进现有的产品进化迭代，实现多系统、多模块集成，全面提升企业内外部业务自动化程度，满足企业业务财务深度融合需求，助力企业降低运营成本，控制内部风险、

消除管理盲点。公司在 2020 年内积极进行融合中台的市场推广和交付模式验证，成立行业销售来跟进和拓展商机以及渠道，推广远程统一交付及运维，成立方案组，把控和审核项目风险，提高交付质量，进一步提高了公司在企业信息化细分领域的市场占有率。

问题 15、信用减值损失方面，公司连续两年损失超过 1 亿，后续会采取什么措施来避免？

答：目前的会计坏账计提规则比较偏严谨，所以会产生较大的坏账计提。不过我们接下来会针对历史应收进行专项的清理，同时加大项目应收账款的催收来提升应收账款的质量。

问题 16、请介绍公司未来三年的发展方向和业绩的预测目标。

答：您好，未来公司将顺应国家对企业信息化行业的大力支持，加大自主技术平台和自主解决方案的研发投入，努力从一家传统服务提供商转型为“服务+产品”的数字化综合服务供应商。

问题 17、9000 人的公司，人均营收大约 30 万元，人均净利润大约 5 千元，人均利润不及一个月的工资。请公司给出改进的措施。

答：目前的信息化服务项目，主要是以人员的现场服务为主。所以对人员移动的效率、差旅成本控制、人员利用率的管理要求都比较高。后续，会对项目实施的形态进行额外的探索，2020 年的疫情，导致我们一部分客户的项目不得不远程实施，虽然影响了一些效率，但是确实对远程实施的探索，加深了一步。另外，在中台业务上，我们也会加大研发投入，以便更快的通过产品的实施产生较好的效益。

问题 18、2020 年报中，财务费用突增到 4965 万，期末外汇资产还有 5.27 亿，能否解释下，财务费用问题是否有持续性。

答：你好，感谢关注。财务费用，很大部分主要是合并报表的汇兑损益造成。因为 2020 年度，人民币汇率相对升值，所以用人民币计价的外币业务相对产生汇兑损益。如果后续汇率相

	<p>对稳定，则这一块不会再大额发生。</p> <p>问题 19、计算机行业目前的一个发展情况如何？</p> <p>答：您好，公司属于软件和信息技术服务业，软件和信息技术服务业是关系国民经济和社会发展全局的基础性、战略性、先导性产业，对经济社会发展具有重要的支撑和引领作用。目前，我国经济处于持续平稳较快增长、工业化和信息化融合、智能制造、工业互联网、人工智能的快速发展阶段，我国对于企业信息化给予高度重视和政策支持，不断加大投入力度，企业对于将新技术快速应用于业务场景，提升管理信息化水平和经营效率的诉求也越来越强。因此，软件和信息技术服务业在可预见的相当长时期内将处于较高景气的状态。</p> <p>问题 20、2020 年度有机构去公司调研吗？</p> <p>答：2020 年 11 月 24 日，上海市淮海中路中环广场 1339 室，有实地调研。参见年报：十、接待调研、沟通、采访等活动登记表。</p> <p>问题 21、2020 年公司营业收入同比下降 8.46%；净利润 6570.9 万元同比下降 23.69%，请谈一下具体原因，2021 年业绩能否实现正增长。</p> <p>答：报告期内，公司实现营业收入 2,493,084,967.52 元，同比减少 8.46%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润 65,709,488.68 元，同比减少 23.69%；归属于上市公司普通股股东的扣除非经常性损益后的净利润 42,927,593.73 元，同比减少 16.89%。近几年来，公司收入结构逐渐发生变化，受外部经济环境以及企业级 IT 服务市场变化的影响，传统 ERP 及相关信息化软件需求出现放缓的迹象；而融合中台相关产品及解决方案的商机明显增多，相关收入占比逐年增长。报告期内，软件销售与实施业务方面自主产品的收入占比为 29.58%，自主产品相关业务已经成为公司新的业绩驱动。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2021年4月27日
----	------------