

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：2022-003

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 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 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 9 日下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会。
上市公司接待人员姓名	公司董事长陈迪清先生、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	公司于 2022 年 5 月 9 日(星期一)下午 15:00-17:00 举行 2021 年年度报告网上业绩说明会，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： <b>问题 1、作为独立董事对上市公司有哪些评价</b> 答：公司严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律、法规和《上市公司信息披露管理办法》的要求执行信息披露的有关规定，公司信息披露真实、准确、完整、及时和公正，公司规范运作，维护了公司和股东的合法权益。 <b>问题 2、贵公司目前坏账率相比前几年有哪些改善</b>

答：随着我们自有软件的成熟、实施方法的改善、以及我们的客户对数字化理解越来越深，都会对我们拿项目提供好的支撑，我们为客户服务的项目满意度会提高，我们的坏账整体将会下降。

### **问题 3、贵公司未来三年业绩有无可能爆发性增长**

答：公司未来的业务主要分为四大主线，根据市场的发展趋势，我们认为未来几年，产业数字化会有较高的增长速度，其中的局部业务存在阶段性爆发增长的可能，财务数字化增长速度次之。传统的泛 ERP 业务及 IT 外包业务，将保持较为稳定增长的态势。

### **问题 4、贵公司现有流动资金是否充足**

答：截止 3 月底公司账面现金 12.9 亿，现金流充足。

### **问题 5、贵公司有没有对上海政府提供过疫情有关的技术帮助？**

答：公司主要是面向企业业务提供数字化产品及服务。在疫情初期，公司曾提供数套自主业务管理产品供企业免费使用，力所能及提供帮助。

### **问题 6、时隔多年，社保基金又重新入股贵公司，说明也看到了贵公司转型成果 贵公司人员 9500 名之多，人力成本会不会过高，成为公司负担，现在大的互联网公司都在裁撤人员 能否效仿，减负前行。**

答：这个问题分两方面来看。一方面，公司当前订单充足，且业务也基本能够正常运行，当前并没有缩小团队规模的需要。另一方面，人力成本确实是公司及同行业企业近年来的一大经营压力，提高人员产出能效，是应对压力的关键措施，这也是公司未来几年最重要的目标之一，当前公司正在大力推进的实施交付方法改革，就是围绕这个目标的重点举措。

### **问题 7、智能运输物流管控中台 HTMS 有多少企业在使用？**

答：公司 HTMS 主要是满足大企业客户群体提高产业链整体运

输物流协同效率需求的数字化产品，自推出以来，在不少大企业客户处应用。考虑到运输物流协同网络的特点，近期公司对这部分产品增加了 SaaS 版本，不过 SaaS 版本的推进才刚刚启动，有待进一步观察其发展形势。

**问题 8、董事长您好，想了解一下公司目前和 SAP 合作关系保持怎么样？**

答：公司目前 SAP 业务保持稳定增长，公司与 SAP 合作相关信息可关注公司官网、公众号等。

**问题 9、公司位于青浦的办公场地是公司自己的还是租的？**

答：公司在青浦的园区，汇联路 33 号，是我们自己建设的补充说明一下，这个园区占地大概 100 亩，现在我们整个公司的总部，包括研发、培训、后台、远程交付、运维等业务，以及部分子公司的所在地。有四栋办公楼，一栋食堂+健身房，一栋宿舍。等疫情过去，欢迎大家来参访。

**问题 10、据 16 年媒体的公开报道，甄汇信息与资本的约定，“于 2022 年 4 月 30 日前在境外证券交易所完成合格上市，或在 2021 年 12 月 30 前实现首发申请获得中国证监会受理。如果未能合格上市，则非关联增资方有权要求甄汇科技回购股权”。请问当时是否有此约定？现在进展如何？**

答：公司于 2021 年 12 月 21 日披露了《关于上海甄汇信息科技有限公司重组暨公司放弃优先权利的公告》，甄汇拟进行重组为境外结构，并进行新一轮增资扩股，以便于未来发展。目前，甄汇重组及增资扩股仍在进行中，尚未完成，敬请关注公司后续相关公告。

**问题 11、请问贵公司主要产品市场占有率多少？竞争对手有哪些？**

答：公司在 2021 年梳理了四大业务线，其中，基于自研产品的新兴业务“产业数字化+财务数字化”在当前增长较为迅猛，是业绩增长的主要动力。同时，由于公司客户群体需求较

为稳定，公司传统业务“泛 ERP+IT 外包”收入较为稳定，是业绩增长的重要基础。

**问题 12、我原来买的赛意信息，那时候赛意市值才 30 亿，提出 100 亿市值目标，而汉得当时是一百多亿市值，提出千亿目标，我对比了一下两家公司，觉得汉得信息和你更加优秀，可是现在赛意从 30 亿市值确实做到了百亿，而汉得却从百亿变成了 70 亿，陈董事长，汉得是你一手做起来的，希望你继续把这个亲儿子做大，不要辜负我们投资者对你的信任！**

答：回顾过往三年，公司面临了上市以来的重大挑战，自 2011 年上市开始，公司连续 8 年快速成长，营业收入从上市前 2010 年的 3.61 亿元增长到 2018 年的 28.65 亿元，净利润也从 0.63 亿元增长到了 3.87 亿元。但在 2019 年，公司首次出现了收入和利润的下滑，这样的趋势延续至 2020 年。业绩的波动让我们内心充满紧迫感，但我们深知这样的调整来源于汉得主动寻求转型和变革。2021 年，汉得全体管理层人员充分总结了转型期的得失经验，对公司未来发展战略进行了全面的梳理，明确未来几年公司将以“聚焦”为经营重点，全面推进向“软件产品+服务”的综合服务商转型升级。公司上下对 2022 年充满信心，但我们也深知前路的艰难和挑战。我们将时刻关注当前宏观局势和市场的变化，也将做足充分的准备应对各种新挑战，沿着我们明确的发展方向坚定走下去。我们坚信，你们的选择不会被辜负，我们将尽最大努力在新的一年里做出优秀的成绩。

**问题 13、请问转债持有比例 12.51%的 UBS AG，实际债券持有人是否为高瓴资本？**

答：去年年底，确实 UBS AG 持有我们 12.51%的可转债份额。UBS AG 是境外机构投资者，公司无法知悉其更具体的股东信息

**问题 14、陈董事长，您好，请问汉得信息今年还会孵化出部**

**分产品吗？**

答：公司的一大发展思路，就是要坚持自主创新，我们一直持续在做研发投入。2021年，公司做了战略梳理，明确定义未来四大业务主线，因此，未来几年内，以满足市场需求为主要驱动力，我们将聚焦在这几条业务主线范围内，在上市公司主体进行产品孵化和发展。在四条业务主线之外的产品，将逐渐独立发展或收缩调整。

**问题 15、甄知科技收购猪齿鱼怎么没有公告？**

答：公司是按照证监会等有关部门的要求来进行信息披露的。关于甄知对猪齿鱼的收购及发展规划，具体要麻烦您关注甄知官方媒体发布的内容。

**问题 16、投资贵公司股票已经四年了，目前还是亏的很惨，身边朋友都说老汉专治各种不服。我想请问下，再过四年能不能让我赚钱？**

答：感谢您持续的信任。正如陈董事长刚刚回复，在过去三年，汉得面临了上市以来的重大挑战。主动寻求转型调整，是公司基于对未来的判断和对时机的判断所做下的决策。变革总是会带来很多挑战，在过程中也会碰到非常多未知的困难，也要面对非常多的怀疑。但为了更长远的未来，迈出变革的脚步是非常必要的。令人比较振奋的是，从当前各种情况的变化趋势来看，公司已经逐渐渡过难关，逐渐在回升。我们对未来几年的发展非常有信心，也必将用努力来回报信任和支持我们的投资者。

**问题 17、董事长您好，请问一下为什么您两位公司实控人连续两次减持公司股票呢？你们持股比例不断降低对二级市场造成一定的影响，麻烦您能给予解答一下，谢谢！**

答：公司实控人在2021年通过大宗交易减持是出于个人资金需求。减持后，实控人持股比例合计为11.97%，仍为公司第一大股东。

**问题 18、今年一季度利润增幅比较大，主要来源是什么？**

答：2022 年 Q1，利润同比增长 1858.57%，达到 34,784.03 万元。一个是我们的经营本身在改善，收入增长 8.99%，扣非后利润增长 255.53%，是正的 2,044.38 万元。另外一个比较大的影响是投资收益有 35,907.38 万元，其中重要的原因是：上海甄汇信息科技有限公司重组及完成重组及增资扩股后，公司持有的甄汇科技(或重组后的开曼公司)股权下降至 19.3618%，公司将不再对其有重大影响，公司对其剩余股权将按照金融资产核算，金融资产的公允价值减去原作为联营企业权益法自开始日起持续计算的账面价值，两者之间的差额给公司在本报告期带来投资收益所致。

**问题 19、目前公司在手订单是怎样的，远程交付能力是否有所提高改变？**

答：关于在手订单的问题，请您参考前面一个类似的问题。关于远程交付能力，公司在 2021 年就启动了加速交付实施方法变革的项目，在 2021 年的重点试点业务里，取得了不错的成绩，具体体现在项目毛利率显著提升上。2022 年，加大交付变革力度是重点工作之一，从一季度的情况来看，有不错的进度，疫情加重也助推了这项工作的进程。但交付方法变革，不是一蹴而就的事情，按照公司的经营计划，将在 2024 年完成整体转变。

**问题 20、目前上海疫情，请问对于贵公司业务产生多大的影响，公司有什么应急措施吗？**

答：疫情对商务活动及服务交付工作带来了不少限制，确实有一定的影响。但目前看来，影响程度还在比较可控的范围之内，当前在手的项目基本都正常在推进，客户与我們都很努力在想办法克服重重困难。在 3-4 月份，我们在上海有几个规模及难度非常大的项目，在各方居家办公的情况下都顺利上线了。这也主要是得益于过去两年，积累了很多经验和方法。

**问题 21、甄汇信息首次引入战略投资者时公告提到：各方同意，以尽最大努力实现标的公司于 2022 年 4 月 30 日前在境外证券交易所完成合格上市或在 2021 年 12 月 30 日前首次公开发行并上市申请获得中国证券监督管理委员会受理。请问该工作目前进展如何？其他如甄汇等年内是否有安排上市计划？**

答：公司于 2021 年 12 月 21 日披露了《关于上海甄汇信息科技有限公司重组暨公司放弃优先权利的公告》，甄汇拟进行重组为境外结构，并进行新一轮增资扩股，以便于未来发展。目前，甄汇重组及增资扩股仍在进行中，尚未完成，敬请关注公司后续相关公告。

**问题 22、业绩增长的主要原因是什么？**

答：公司在 2021 年梳理了四大业务线，其中，基于自研产品的新兴业务“产业数字化+财务数字化”在当前增长较为迅猛，是业绩增长的主要动力。同时，由于公司客户群体需求较为稳定，公司传统业务“泛 ERP+IT 外包”收入较为稳定，是业绩增长的重要基础。

**问题 23、非常看好百度对公司的投资，没有想到百度入股之后到现在跌了二年了，公司有何感觉？**

答：百度是非常优秀的数字化产品提供商，有很多先进的技术，比如 AI、大数据、云等等，公司转型的过程中，得到了百度很好的技术和方向上的支持和帮助。当然，信息技术在 to B 的场景落地上，需要时间的积累和打磨，我们一直在努力把百度的技术，融合到我们的技术中台中，通过研发完善我们的产品。当然 to B 的产品和 to C 的领域在兑现的时间上有所不同，这个过程会稍微有点长，需要我们静下心来好好发展。

**问题 24、请问汉得信息在手订单有提高吗？**

答：您好！如我们年报及 2022 年一季度所披露的，收入在持续增长，主要得益于新兴的产业数字化和财务数字化订单增速迅猛，而同时传统的 ERP 及 IT 外包业务也在原有基础上平稳

增长。目前订单整体增长趋势仍在持续。

**问题 25、请问业绩哪么好为啥没反应在二级市场股价上，公司对市值管理有何举措？**

答：影响股价的因素比较多，最近市场对我们的努力也有一些正向的反馈，相信也是广大了解公司的投资者的肯定。

我们作为一直服务于中大型数字化转型的服务商，一直在这个领域进行耕耘，2021 年度，公司梳理了下一步发展方向：继续立足中大型企业的数字化服务，并在客户开拓、市场培育、产品研发等领域努力。通过公司全体员工的努力，带来公司业绩的改善和增长，带给股东更好的汇报。

**问题 26、黄总你好，作为投资人最关注的是公司业绩改善和提升，已经看到公司的业绩在去年和今年一季度都有非常大的增长，请问这种增长是否能得以持续？公司管理层为公司业绩增长制订了哪些措施，有没有一个比较长远的战略目标和规划？您认为目前的股价能反应公司的实际价值吗？有无回购或者增持计划？**

答：对于未来几年的增长，公司还是非常有信心的。一方面，当前行业发展环境形势非常好，数字经济的高速发展及公司目标客户群体数字化驱动力在不断加强，将给公司带来很好的发展机会。另一方面，公司过去几年基本渡过了转型变革最艰难的时刻。综合这两方面，以及当前实际经营发展形势来看，未来一段时间的增长是可以持续的。公司也基于这样的判断，制订了未来三年的经营计划，收入及利润都将逐年增长，并在 2024 年实现自主产品业务占比达到 50%的水平。我们相信，未来几年市值也将随着公司的发展趋势有相应的变化。

**问题 27、公司从单纯的服务商向综合服务商转型升级，自主研发了各类软件产品，为何 2021 年研发人数占比及研发费用投入为何较 2020 年有所减少？**

答：2021 年度，公司投入在研究和开发上的总成本其实是上



升的。因为研究和开发，包括了报表项目的 研发费用，开发支出和无形资产三个项目，需要合并起来看。

**问题 28、公司在国内直接竞争对手是哪家？公司的竞争优势请介绍一下？**

答：公司的竞争优势主要集中在以下几方面：1、产品优势。公司自主软件及相关业务正在成为未来关键增长曲线。2、客户优势。公司长期从事企业数字化咨询实施服务，已先后为超过 6,000 家企业客户提供了数字化建设服务。良好的客户基础，是汉得当前及未来在市场竞争中非常关键的优势。3、实施交付能力优势。公司自成立至今，已成功完成数万个数字化项目的实施，实战经历非常丰富，对多样化的业务场景及需求，应对经验较为丰富。4、海外实施能力优势。公司在全球 80+ 国家具有实施经验，覆盖亚洲、北美、欧洲、东南亚、大洋洲和非洲等多个国家与地区，积累了非常丰富的海外实施经验。5、人才优势。公司主要管理人员均是行业资深从业人员，对公司业务有着深刻理解，能够前瞻性地把握行业发展动向，并结合公司具体情况及时调整发展规划，从而为公司发展提供持续动力。公司拥有完善的人才培养体系和人才梯队建设，截止 2021 年底，公司拥有超过 9500 名员工。

**问题 29、公司营收增长了 12.74%，但利润却实现了飞跃式增长，这背后的原因是什么？**

答：感谢对我们的关注，确实过去的 2021 年度，我们的收入增长了 12.74%，而利润增长是 199.91%。主要是除了我们的经营利润之外，还有比较大的一笔投资收益：主要系公司出售股权暨甄云信息增资扩股交割完成后，公司持有的甄云信息股权下降至 19.7564%，公司将不再对其有重大影响，公司对其剩余股权将按照金融资产核算，金融资产的公允价值，减去原作为联营企业权益法自开始日起持续计算的账面价值，两者之间的差额给公司在本报告期带来投资收益所致。

	<p><b>问题 30、中国企业的软件和 IT 服务市场的投入远低于国外企业，公司如何把握住市场机遇，获得更大的市场份额？</b></p> <p>答；中国企业在软件和 IT 服务市场的投入远低于发达国家企业，这从长远来讲是一个非常好的发展空间，坚定我们的信心。我分享一下我们未来发展的几个主要关键思路：首先，公司将坚定以各行各业大型企业为主要客户群体，持续感知客户需求来驱动自身业务能力不断优化完善，长期陪伴客户发展，助推企业数字化转型，加快能力升级进化；其次，公司将聚焦“产业数字化、财务数字化、泛 ERP 实施咨询、IT 外包服务”四大业务条线经营发展，尤其要顺势而为，加快产业数字化、财务数字化的发展速度，提高市场占有率；最后，顺应软件国产化大势，坚持“自主创新”，加大自主软件业务的市场推进力度，力争在 3-5 年内，从实施服务公司转型为软件+服务并重的数字化综合服务商。</p> <p><b>问题 31、公司国内外客户占比情况介绍一下？咱们自主研发的产品是否具有市场竞争力？</b></p> <p>答：公司目前的客户以中国企业为主，涉外业务近几年占比大约在 15%左右。如公司 2021 年报及 2022 年一季报所说明，当前自主研发的产品主要应用在新兴业务产业数字化、财务数字化这两个领域，这部分是当前公司增长速度最快的业务，尤其是以智能制造和数字营销为主的产业数字化业务，在今年呈现出增速加快的趋势，这主要也是得益于在公司重点发展的行业上市场竞争力显著提升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 9 日