

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：2023-001

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 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 27 日下午 15:00-17:00
地点	公司通过“同花顺路演平台” (https://board.10jqka.com.cn/ir) 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、董事会秘书黄耿先生，财务总监沈雁冰先生、独立董事曹惠民先生。
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 4 月 27 日（星期四）下午 15:00-17:00 举行 2022 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： 问题 1、陈总，贵司股价短期深跌，对比怎么看？ 答：您好，近期板块整体波动比较大，还请注意短期风险。公司经营稳定，顺应经济大环境逐步复苏，今年在 AIGC 等新方向也在积极探索和开拓。 问题 2、股价跌的这么猛，请问是不是公司内部有什么利空吗？ 答：您好，感谢您对公司的关注，股票价格除受公司基本面以外，还受多种市场因素和偶然性影响。截止目前，公司业务都在按部就班推进，经营稳定，也不存在应披露而未披露

的信息。

问题 3、作为投资了公司三年的中小散户，公司去年开始说转型成功，但是业绩为什么迟迟无法回到转型钱（比如 18 年）。然后就是转债赎回之后马上开启定增，是否有点无视中小投资者利益，打压股价的嫌疑？对公司的未来没有信心？

答：您好，感谢您的信任和支持。公司转型是一个艰苦的过程，无论是市场开拓方式、商业方式、管理方式还是人员结构等等，都要进行很多改变及适应，往往需要数年时间才能恢复到正常状态。公司在 2022 年开始进入修复通道，计划需要 3-5 年左右时间来达到理想状态。公司第五届董事会第九次会议，审议通过了《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的议案》，本次议案尚需公司 2022 年年度股东大会审议，具体发行方案还需报请深交所审核并经中国证监会注册后方可实施，存在不确定性。公司将及时履行信息披露义务，敬请注意投资风险。

问题 4、公司的核心产品是什么？

答：您好，公司的自主应用产品主要有智能制造软件（包括 MES、APS、WMS、QMS 等等）、数字营销软件、财务管理软件，同时公司还有 PaaS 平台产品——HZero 融合技术中台。

问题 5、请问公司和华为合作能给公司带来哪些竞争优势？

答：您好，ERP 实施是公司历史最悠久的业务，与华为的合作能够充分发挥公司这一底蕴深厚的能力，结合公司自主软件产品形成互补的解决方案，为企业提供更全面的数字化转型能力。

问题 6、定增的对象是华为，微软，百度吗？

答：您好，公司小额定增发行对象及发行方案尚未确定，敬请关注公司后续相关公告。

问题 7、能否介绍一下债转股的进展情况？对正股有什么影响？

答：您好，截至 2023 年 4 月 24 日，累计 9,200,444 张“汉得转债”转换为公司股票，累计转股数量为 93,689,626 股，占可转债转股前公司已发行股份总额的 10.60%。公司将全额赎回截至赎回登记日（2023 年 4 月 27 日）收市后在中国结算深圳分公司登记在册的“汉得转债”。

问题 8、最近几份券商研报，均预测 2023 归属净利润在 3 亿左右，可一季度只完成了 2000 余万，那券商预测的 3 亿靠谱吗？公司对此是否有信心？

答：您好，公司 2023 年第一季度的主要目标是从 2022 年环境特殊状况引起的短期非正常节奏中走出，平稳过渡到正常经营状态中。在整体经营保持稳定的基础上，顺应市场大环境整体温和复苏的趋势，顺应下游需求逐渐恢复的节奏，加

大开拓力度获取订单，后续将努力逐季加快增速。经济大环境的复苏节奏也是计划是否能够达成的重要影响因素，也请密切关注。

问题 9、百度清仓式减持除了百度有资金需求以外，是否有汉得的因素？比如未公布的潜在利空？或者不看好汉得的未来？

答：您好，公司经营状况平稳，没有未公布的信息。百度与汉得保持了多年稳定的战略合作关系，近期在文心 AI 大模型领域将进一步加深合作，请关注公司微信公众号，随时了解最新进展。

问题 10、黄益全、黄总，您的那份股权激励解禁吗？

答：您好，公司第五届董事会第九次会议审议通过了《关于 2021 年第二期股票期权激励计划第一个行权期行权条件成就的议案》，总经理行权资格合法有效，属于可行权激励对象，具体可行权时间尚需有关机构审批手续办理完成后决定。

问题 11、大家都知道甄云和汇联易都是细分领域独角兽，那么公司现在做的营销和差旅这 2 块是否跟 2 个公司会形成竞争关系？公司现在的自主软件是否也会做 saas？

答：您好，公司与甄云及汇联易是最高等级的战略生态合作伙伴，属于能力及市场互补关系，不是竞争关系。公司的自主软件有部分 SaaS 产品，将根据市场需求变化来调节 SaaS 化的节奏。

问题 12、公司有没有因为产品升级，在哪个季度会有与新合作公密集签订新的订单合同？公司应收的合同钱款一般是按季度收取还是按年结算？

答：您好！公司订单签订，没有非常明显的季度差异。合同款项分不同类型的合同，有不同的收款方式，通常分为按合同节点阶段性收款和按人天定期收款（以按月和按季为主）。

问题 13、能否预估一下 2023 年汉得的总营业额与扣非净利润会是怎么样？

答：您好！感谢您对公司的关注，敬请您关注公司后期披露的定期报告。

问题 14、年报中提到，2022 年我们虽然小有成就，但离公司未来远大的理想和目标仍有很长的路要走。新发展阶段的爬坡才刚刚开始，距离我们要去到的顶点还有很远。能否描述下公司的远大理想和目标指的那些方面，以及要达到的顶点具高度？

答：您好，非常感谢您关注我们年报“致股东”的信息。短期而言，公司希望能在转型之后加快恢复到正常状态，年增长速度及净利润率回到转型前的健康状态。长期而言，公司

希望能够成为全球化的一流数字化服务供应商，能够成为百亿营收规模且高质量发展的中国品牌。

问题 15、如何解读 2022 年的增收不增利，营收创新高，净利只有 2018 年的 1/4 。

答：您好，公司在过去几年经历了较大的转型，在 2018 年之前，公司主营业务以第三方 ERP 软件实施服务为主，在 2019 年为适应未来市场需求变化，公司积极寻求转型，开始投入自研产品，经过几年的努力，公司自研的智能制造、数字营销及智慧财务等软件产品已全面推向市场，目前自主产品业务收入占比已达 50%，成为公司增长的新动力。转型会经历阵痛期，因此从 2019 年开始，公司利润率有明显波动，随着自主产品成熟度逐渐提升，业务健康度也在逐渐恢复，2022 年盈利能力触底反弹，未来几年利润率也有望逐渐提升。

问题 16、请问公司现在跟微软之间的合作业务有哪些？

答：您好，公司控股子公司汉得微扬专注于微软 dynamics 业务，已有多年合作历史，目前在国内及国外（日本为主）均有不少案例。

问题 17、为什么公司每年都有这么多减值和收不回来的款项？

答：您好，公司根据《企业会计准则》等相关规定的要求，对公司及下属子公司的各类资产进行全面检查和减值测试，认为部分资产存在一定的减值迹象，本着谨慎性原则，对有关资产计提相应的减值准备。具体计提减值准备的确认标准及计提方法，您可以查看公司披露的《关于公司 2022 年度计提减值准备暨核销资产的公告》。

问题 18、公司上市 12 年，目前市值还不到 100 亿，未来的发展作为大股东有什么期许没，众多的中小股东企盼公司能尽快做大做强。

答：您好，作为股东，对公司的期许应该都是相同的，都希望公司做大做强，股东也能收获回报。每一家公司发展中都会有起伏，公司自 2002 年成立至 2018 年一直都保持向上增长，随后进入转型阵痛期，业绩有些波动。但转型是为了更好应对未来，因此短期的变化是有必要的，在 2022 年，我们已经看到拐点的形成，并且这是在疫情之下完成的，而公司的能力，在这段艰苦的过程中，得到了极大地锻炼和提升，因此我们对未来越来越充满信心，也希望所有股东对公司保持信心，支持公司加速恢复健康，并成长为更大更强的品牌。

问题 19、保理业务公司是是不是逐步放弃了？会不会考虑卖掉？

答：您好，保理业务占比非常小，目前暂时没有新的计划。

问题 20、未来公司成长性如何？主要看点在哪？近两年能落地取得收益的项目有哪些？

答：您好，在国家数字经济战略和信创浪潮的推动下，行业中长期将迎来非常好的市场机遇。中国企业也进入到加大数字化转型力度的阶段，无论是智能制造领域、营销领域、业财融合领域，市场规模都将持续高速发展，这为公司的高质量发展目标提供了坚实的基础。随着 AIGC 不断升温，企业端将加快向智能化发展的步伐，公司作为应用解决方案设计者，是 AI 技术在 B 端应用的重要推动力量，这也将为公司后续发展增添新的动力。

问题 21、请介绍一下公司下步发展重点或计划？

答：您好，公司未来三年，将以自主产品业务（智能制造、数字营销、智慧财务）为发展重点，保持高速增长，进一步加大自主业务的比重。传统的 ERP 业务将维持较为平稳的增长，ITO 外包服务作为整体的能力支撑。在此基础上，积极探索开拓 AI 相关的能力及业务，寻求新的发展空间。在区域上，仍然以中国市场为主，同时伴随中企出海，提供全球性的支持服务，并重点关注日本市场的机会。

问题 22、发布的回购公告，到现在只回购了 25 万，加快回购有利于稳定股价？

答：您好，感谢您的建议。

问题 23、公司未来重点拓展业务领域会有哪些方向？

答：您好，公司早期以 ERP 实施为主，在巩固 ERP 领域地位的基础上，过去几年积极转型自研软件产品，和产业相关度比较高的工业软件及数字营销业务，以及大客户群体需求较为密集的业财融合数字化，是未来数年重点发展的方向。在此基础上，公司将加大 AI 方面的投入，未来在企业智能化领域开辟新的空间。

问题 24、请问贵公司智能制造领域的客户和数字财务软件的客户，有国资背景的客户有哪些？

答：您好，公司有约 40% 的收入来自于国有企业客户，其中大约有一半的收入来自于公司自主产品业务。处于保护商业隐私的考虑，我们不能擅自透露客户信息，还请见谅，请关注公司官网及微信公众号了解公开的案例信息。

问题 25、董事长好，贵公司营收 30 亿，创历史之最，是不是在经济复苏和数字时代下会有更大的进步？

答：您好，国家确定了数字经济战略，这为行业的整体发展打下了坚实的基础，经济复苏趋势已经越来越明朗，将带动行业走上快速增长的通道，这无疑都为公司后续的发展和进步创造了非常好的条件。我们将珍惜来之不易的市场机会，

	经历痛苦转型期后，我们对未来也越来越有信心。
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月27日