

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：2024-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2024年半年度报告交流）
参与单位名称及人员姓名	国投证券股份有限公司杨楠；毕盛(上海)投资管理有限公司龚昌盛；大家资产管理有限责任公司李佳昕；德邦证券股份有限公司王思；东北证券股份有限公司陈俊如；东方证券股份有限公司浦俊懿、覃俊宁；国金证券股份有限公司孟灿、陈矣骄；国泰君安证券股份有限公司李博伦；国元证券股份有限公司耿军军；华富基金管理有限公司陈奇；华泰资产管理有限公司郑金镇；华鑫证券有限责任公司任春阳；江西省杜兹投资管理有限公司舒殷；南京双安资产管理有限公司王斌；磐厚动量(上海)资本管理有限公司胡建芳、于昀田；平安养老保险股份有限公司邵进明；前海开源基金管理有限公司梁策；青岛金光紫金创业投资管理有限公司李晟；瑞银环球资产管理(中国)有限公司丁宁；厦门中略投资管理有限公司张祖良；上海丰仓股权投资基金管理有限公司路永光；上海高汇投资有限公司程思；上海环懿私募基金管理有限公司唐丽芳；上海极灏私募基金管理有限公司王照峰；上海嘉世私募基金管理有限公司李其东；上海名禹资产管理有限公司陈美风；上海谦心投资管理有限公司柴志华；上海十溢投资有限公司孙梦云；上海益和源资产管理有限公司魏炜；深圳丞毅投资有限公司胡亚男；深圳市万杉资本管理有限公司张轶乾；西部证券股份有限公司周成；西南证券股份有限公司邓文鑫；信达证券股份有限公司庞倩倩；循远资产管理(上海)有限公司田肖溪；亚太财产保险有限公司张镭；野村东方国际证券有限公司徐也清；天风证券股份有限公司缪欣君、刘鉴；长信基金管理有限责任公司齐菲、朱冰兵；招商基金管理有限公司杨成；招银理财有限责任公司张旭欣；郑州市鑫宇投资管理有限公司李小博；中国国际金融股份有限公司王安澜、于钟海、王之昊；中国人寿资产管理有限公司龚铖；中金基金管理有限公司张羽；中信证券股份有限公司韩林轩；中邮证券有限责任公司丁子惠；重庆德睿恒丰资产管理

	有限公司江昕；珠海德若私募基金管理有限公司罗采奕；珠海汉诚投资有限公司叶炳良。
时间	2024年8月28日下午16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书黄耿先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年8月28日（星期三）下午16:00-17:00举行2024年半年度报告网上业绩说明会，本次业绩说明会采用电话会议的方式举行，主要内容如下：</p> <p>1. 公司2024年半年度基本情况介绍。</p> <p>回顾2024年上半年，公司坚定执行了年初制定的经营策略。与去年相比，公司将重点放在了业绩提升上，尤其是AI和自主产品体系的完善。公司将业绩分为三个优先级：首先是现金流，其次是利润，最后是收入。从2024年半年度的完成情况来看，公司年初制定的经营策略得到了有效贯彻。面对去年的挑战，公司在2023年年底启动了一系列管理改革措施。虽然过程充满艰辛，但最终取得了积极成效，优化了管理机制，为公司的稳定性和持续优化奠定了基础。随着前几年的转型和持续投入，公司的自主产品体系逐渐成熟，智能制造、数字营销、财务数字化等受到了越来越多企业的关注和认可。今年，公司在自主产品体系上并未启动新的项目，而是沿着原有方向深化落实。今年，公司注意到企业高层对数字化的关注显著增加，尤其是精益管理和精细化管理方面。这与公司自主产品体系的初衷相契合，增强了公司对市场竞争力的信心。公司的PasS中台H-ZERO，作为自主产品的基础，在过去几年的研发投入中并未立即商用化，然而，今年客户对平台的需求增加，特别是在信创国产化和自主可控方面，这为公司带来了新的市场机遇。公司将继续做好准备，等待市场环境改善，并积极寻求扩大优质订单来源。公</p>

司将在今年下半年继续注重经营健康度。同时，由于公司股权激励计划和员工持股计划的实施，预计股份支付费用在今年下半年将有所增加，公司将努力通过增加经营利润来消化这部分管理成本。

今年公司制定了中长期的发展策略，公司以健康发展、提质增效作为经营的重点，包括优化现金流从而逐步优化公司业务。从数据上来看，公司重新回到了健康经营轨道上，营业收入同比增长 3.35%。总成本得到了有效的控制，“销售费用”从半年度来看有所增加，但从单季度来看，“销售费用”增长幅度正在收窄。

自主产品业务（产业数字化+财务数字化）收入一直在持续增长，今年的增长比较强劲，收入占比达到 53.96%。

其中产业数字化收入同比增长尤为显著，二季度单季增长将近 20%。四大业务线以传统 ERP 及 ITO 服务业务作为基本面维持稳定，以基于自主产品开展的产业数字化及财务数字化作为新增长动力。

公司的核心业务包括自主软件业务、ERP 和 ITO，构成了公司稳固的基础。其中，ERP 业务保持了稳定的运营态势。ITO 业务在前期面临了较大挑战，但自去年以来，公司持续对其进行优化，目前已取得明显成效，毛利率逐步改善，已恢复至公司正常业务水平。公司年初制定的策略着重于自主转型，目标是从单一的 ERP 实施服务商转型为提供软件加产品的综合服务商。产业数字化和财务数字化作为新的业务线，成为公司发力的重点。公司的经营策略一贯注重健康经营、控制规模、提质增效。本报告期营业收入同比增长 3.35%，体现了公司策略的执行效果。同时公司更加注重项目质量、现金流和利润方面。自主软件业务的毛利率显著提升，其中产业数字化毛利率首次超过 40%，符合公司逐年提升毛利率至 40%-45%的规划。费用控制和成本下降也是利润增长的重

要因素。公司的新业务如 PaaS 平台、H-ZERO 平台和 AIGC 平台，正在逐步市场化。尽管目前规模尚未壮大，但市场反馈积极，公司期待未来能够进一步扩大规模。尽管今年现金流有所下降，但主要由于去年同期公司收缩保理业务所致，除去该因素影响，现金流实际上呈正向增长。公司加强了收款管理，减少了坏账和存货积压，信用减值损失和资产减值损失得到有效控制。

提问 1：大环境比较差，有没有哪些行业或者是哪类客户，公司现在来看还是有一些增量的需求。汉得在海外业务的规划如何？

答：从公司角度来看，制造业比较乐观，尤其是以新能源为代表的新型制造业，相关的产业有锂电、新能源车等。制造业客户的需求多样化，但在当前经济环境下，客户在投资方面表现出更加谨慎的态度。尽管如此，预计随着时间的推移，客户的需求将逐步释放。因此，公司将继续以制造业为核心业务领域。对于消费品和金融行业，公司将维持稳定的服务水平，主要服务于大型客户群体，并不过度追求业务增长。公司也将关注国企和央企市场，特别是能源电力、电信等行业的大型客户。虽然央企市场的订单可预测性降低，公司仍将根据客户需求加大市场开拓力度。

公司在海外市场具有较好的基础，尤其是在自主出海业务方面。公司计划逐步增加海外市场的投入，特别是日本市场，利用日本对自主软件产品的旺盛需求和本土软件供应不足的现状，寻找市场机会。公司将优先服务于在中国有业务的日本企业，然后逐步扩展到日本国内市场。公司跟随中国企业出海的业务也取得了一定的增长，目前已占海外业务的近一半。公司在北美、东南亚和欧洲等地区设有分支机构，以支持当地业务和寻找合作伙伴。同时，考虑到海外业务存

在一定的不确定性，公司会谨慎筛选订单，确保业务质量，降低或避免盲目扩张带来的风险。

提问 2：公司在二季度实现了毛利率的显著提升，尤其是产业数字化和财务数字化领域，相较于一季度有了积极的变化。毛利率的提升通常与交付效率的提高密切相关。哪些因素可能对毛利率的提升产生了较大影响？

答：公司 2024 年一季度毛利率相对较低，主要受到春节假期和公司管理变革关键期的影响。进入第二季度，上述因素消除，毛利率显著改善，反映出公司业务的常态。毛利率提升主要得益于以下几方面：

1、自 2019 年公司进行大规模转型以来，自主产品经历了快速的调整期，2021 年达到谷底，2024 年已逐步回归至预期状态。

2、公司去年年底实施的管理改革措施，虽然存在风险，但已迅速纠正去年的问题，优化了长期机制，提高了利润控制和现金回笼效率。

3、新业务如 PaaS 平台虽业务量不大，但边际效益高，对利润贡献显著。公司不同业务毛利率有所不同。在 ERP 业务中，希望维持稳定，不低于 30%，市场变化可能导致毛利率承压。在 ITO 业务中，当前市场环境不佳，希望逐步调优至 18%-20%的毛利率水平。最后自主软件方面，期望达到 40%-45%的毛利率，未来可能通过平台和 AI 进一步提升，公司对毛利率的持续提升持乐观态度。如果市场环境改善，公司预计步伐将加快，即使市场保持现状，公司也有信心逐步实现目标。

4、对于海外市场，一方面中企出海业务，并非所有海外

业务均具有高毛利率，某些项目可能会拉低整体毛利率。另一方面由于地区差异如在日本、欧洲等地接单毛利率可能略低于其他地区，影响整体水平。同时公司在扩大海外业务规模的过程中，进行了一些新的尝试，例如在印尼建立交付中心，这些在初期可能会带来一些损耗，在运营初期，新交付中心的运营并非立即达到饱和状态，初期可能存在利用率不高的问题，毛利率方面，初期运营中的低效率和损耗会在一定程度上拉低毛利率。尽管短期内海外业务的毛利率可能受到上述因素的影响而略有下降，公司将持续优化海外业务结构，提高交付效率，并寻求提升毛利率的策略。随着海外业务的逐步成熟，毛利率将得到进一步提升，以确保业务的可持续增长。

提问 3：探讨下制造业数字化转型下的客户需求与投资策略？经济环境和内部管理的关注会不会影响客户的投入？

答：随着制造业企业对内部管理关注度的提高，短期内订单可能未见显著变化，但公司注意到制造业的客户现在更倾向于亲自参与到数字化相关的决策过程中。尤其是决策者们对数字化的关注度提高，他们更愿意深入了解和参与其中。尽管客户对数字化的关注有所增加，但短期内订单数量上很难有所体现。这可能是由于市场观察到的更多是一种趋势。当前的经济环境可能导致客户在投资上变得更加谨慎，这种谨慎态度可能影响了订单的增长，客户的决策过程变得更长。尽管短期内订单增长不明显，但公司对于长期趋势保持乐观态度，相信随着客户对数字化重视程度的提升，未来可能会带来更多的业务机会。

在经历了初步的探索和犹豫后，预计市场信心恢复将带动对企业数字化投资的快速决策。未来的竞争将聚焦于精益管理和数字化应用的深入发展。这是因为在当前阶段，客户

已经在数字化方面进行了深入的思考和准备，客户虽然对数字化有了一定的理解和认识，但由于市场环境的不确定性，他们在投入上表现的比较谨慎。随着市场信心的恢复，客户将更加果断地进行投资，因为他们已经对数字化的必要性和重点有了清晰的认识。企业转型是一个不可逆的趋势。在快速扩张阶段，企业可能不太关注管理的精细化，但随着对管理重要性认识的提高，企业将不可避免地走向这一道路。市场信心提升后，将迎来积极的结果，特别是在数字化和内部管理方面的投资将会增加。

提问 4: 能否详细介绍一下 H-zero 其商业模式及其与友商竞品的关系?

答：公司的商业模式主要是通过售卖产品来实现盈利。产品的销售方式有几种，包括传统的许可模式和订阅模式。第一种是传统许可模式：客户购买产品后，每年支付大约 15%到 20%的运维支持费用；第二种是买断费用：对于需要个性化代码的客户，可能会支付更高的买断费用，但同样需要支付年度订阅费；第三种是订阅模式：客户选择不一次性买断，而是每年支付使用费，如果停止订阅，服务则终止。根据不同的客户需求和支付能力，接受不同的销售方式。订阅模式因其缓解了客户的现金流压力，被一部分客户接受。公司认为当前是推广产品的好时机，因为市场上的竞争产品不多，有能力开发类似平台的公司较少，开发此类平台需要大量的资金投入和丰富的项目实践经验。与互联网企业的技术平台相比，公司的产品更注重企业管理特性，如多组织架构、多币种等，更适合企业端的应用。公司的产品策略相对灵活，允许企业在平台上构建自己的应用，并整合非本平台开发的应用。

提问 5：今年公司在数据中台和数据资产方面的业务增长如何？

答：公司在去年下半年启动了 AIGC 业务，并设定了初步计划。在去年实现了约 2,200 万元的营业收入，今年会在实施过程中根据市场情况进行调整。今年上半年实现了 2,500 万元的营业收入，较去年同期增长明显。客户对 AIGC 业务十分感兴趣，但需求的转化需要时间，且这个时间比预期的要长。当前市场环境不佳，企业在新事物上的投入相对谨慎，试错成本有限。公司正在探索 AIGC 在不同领域的应用场景，如知识辅助、知识图谱、车间管理等。AIGC 的应用在底层可能是通用的，但在具体应用层面可能各不相同。公司期望能够逐步确立 AIGC 及相关技术在各领域的应用标准和商业模式，为未来业务增长奠定坚实基础。

今年很多客户加大了对数据资产的关注力度，所以公司在数据治理方面业务增长较快，超过了公司的预期，因此公司也在这方面增加了人员配置。

提问 6：请公司介绍参与到华为 ERP 项目实施的相关情况？公司跟华为在其他的维度有哪些合作，特别是 AI 相关的合作？

答：双方在各个层面一直保持长期紧密的合作，并在合作中发挥各自的长处，形成互补。从去年开始，公司与华为在基础设施、技术能力等方面进行了全方位合作。公司与华为合作举办 AI 动力营，展示双方在应用产品、解决方案、基础算力等方面的合作。公司通过联合华为的基础能力和大数据盘古平台，共同推进 AI 动力营等项目，旨在提供更加综合化的服务方案，但由于市场环境等因素的影响，订单实现还需时间积累。

提问 7：公司在费用控制、研发投入与新兴业务方面的表现

	<p>如何？</p> <p>答：公司在 2024 年上半年持续进行费用优化，使得销售费用虽有所增长但已增速趋于收敛。同时，研发投入聚焦于提高自主产品和服务的质量与成熟度，人均产出得到有效提升，毛利率也因此得到大幅增长。关于新兴业务，如 PaaS 平台、大数据平台及 AIGC 平台等已逐步投入市场商业化运营，并取得积极反馈，未来有望进一步扩大规模并带来更多收益。</p> <p>提问 8：去年公司启动了一系列的内部管理改革措施，取得了怎样的效果？</p> <p>答：去年年底我们下定决心并开始实施一系列管理改革，虽然过程中充满挑战，但整体效果非常不错。这些改革帮助解决了去年节奏不当的问题，降低了不必要的成本，并且在此过程中优化了之前由于快速发展和转型过程中存在的许多管理机制问题。</p> <p>提问 9：今年你们是否还会继续推进与竞争力有关的新项目？</p> <p>答：今年我们不会贸然启动全新的创新项目，而是沿袭去年所做的工作，将其进一步巩固和深化，确保落实到位。当前公司的自信心源于市场对数字化关注度的提高以及对自主产品的高度认可，尤其是我们的 PaaS 平台因其强大的数字化基础能力和契合市场需求的特点，获得了客户的广泛认同。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 28 日