

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：2025-002

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（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 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 24 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，财务总监王辛夷女士、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 2025 年 4 月 24 日（星期四）下午 15:00-17:00 举行 2024 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： 问题 1：请问领导公司账上还趴着 12 亿现金以及有 24 亿的授信额度，怎么还需要定增？是考虑先借着股东大会占用融资工具后续有合适战略投资者便宜行事还是基于什么考虑呢？ 答：投资者您好，公司只是申请保留了权限，暂时并未有具体的融资行动计划，未来不排除在研发或并购方面会有资金需求。

	问题 2: 1、去年 4 季度单季度营收全年最高, 但为什么扣非净利润确只有 2000 多万是什么原因? 2、公司今年在信创 AI 方面的订单同比有增长吗? 增长比例是多少? 业绩大概多长时间才能体现? 感觉一季度业绩不及预期, 不管是营收还是利润? 答: 投资者您好, 1、2024 年第四季度管理费用较高, 主要原因是股权激励费用, 因 9 月份新增了预留部分的授予, 在第 4 季度有较高增长, 相比三季度多出 2100 多万。其次是有部分年终奖金超出了前三季度计提的水平, 故有所增加 2、公司今年 AI 方面商机增加比价明显, 订单落地也有增速, 但从商机到订单落地需要周期, 因此一季度体现不充分, 二、三季度有望加快速度。一季度营收整体持平略有增长, 主要是春节后企业端 AI 关注度升温很快, 因此公司主动进行业务上的调整, 小幅收缩传统 ERP 实施业务。新业务增速正常, 2024 年第一季度也是增速较低。一季度扣非后净利润有近 30% 的增长, 如果剔除股权激励费用的影响, 扣非后净利润相比去年同期增长约 100%, 符合公司全年计划的节奏。 问题 3: 感觉 2025 年公司各种订单新增了不少但是为什么没有体现在业绩上呢? 营收基本持平是为什么? 利润为什么还下降? 答: 投资者您好, 关于营收持平, 有三点需要说明: 1、自主软件产品业务增速正常 2、传统 ERP 业务小幅下降, 主要是公司为顺应 AI 市场关注度升温主动做调整 3、AI 业务的商机增加, 是从春节后开始的, 企业订单转换一般有数个月的周期, 预计在二、三季度开始体现 关于利润, 有两点需要说明: 1、归母净利润下滑, 主要是因为去
--	--

	年同期有近 2000 万的投资收益。扣除非经常性损益后的净利润，同比有超过 27%的增长， 2、25 年一季度股权激励费用，相比去年同期增加 2134 万，如果剔除股权激励费用的影响，扣非后经营性净利润相比去年同期增长约 100%。 问题 4:在 AI agent 和 MCP 等技术上的投入，和进展计划是怎么样的？ 答:投资者您好。今年公司将重点探索自主智能体（Agent）的研发与应用。公司认为，相较于单体智能体，自主智能体更具现实意义和应用价值。它能够依据设定目标，自主规划并执行一系列动作，并根据执行结果灵活调整后续步骤。以制造业的紧急插单场景为例，传统模式下需要经验丰富的计划员进行复杂的协调工作，而自主智能体则可以在接收到紧急插单目标后，自行完成库存查询、供应商协调、产线排程调整等一系列任务，极大地提高了工作效率和决策的科学性。尽管研发自主智能体存在一定难度，但公司凭借在行业内丰富的经验和技術积累，有信心在该领域取得突破。此外，公司还计划推进 MCP 相关业务。这一业务的开展需要与众多大模型厂商紧密合作，目前公司已与部分厂商进行了深入交流与探讨。虽然 MCP 的商业模式和发展路径尚未完全明晰，但公司认为这是未来的重要发展方向，并已做好充分准备积极推进相关工作。 问题 5:智能体业务今年能盈利吗？ 答：投资者您好，公司去年智能体相关的业务毛利率超过 40%，今年将在此基础上继续优化，争取能有更高的盈利能力。
--	---

	问题 6:近期是否有大股东或管理层增持计划? 董事会是否认为当前股价被低估, 并考虑通过回购传递信心? 答:投资者您好, 公司正在关注和积极学习, 目前暂未形成计划, 后续如有将及时公告。 问题 7:请问公司当前财报中的 AI 相关收入具体指的是什么样的业务? AI 在其中起到了什么作用? 答:投资者您好, 公司于 3 月份发布了名为“得灵”的企业级 AI 应用产品/服务体系, 包括了灵猿 AI 中台产品、灵手 AGENT 智能体系列应用产品、灵睿垂直领域模型系列产品、灵策咨询实施系列服务, 公司表述的 AI 相关收入, 具体就是指这些产品及服务的收入。其中, 有独立的 AI 产品/服务的交付, 也有基于公司营销、制造、供应链、财务等数字化应用软件之上增购或重建的产品/服务的交付。 问题 8:公司能否明确 MCP 业务的核心技术壁垒(如灵猿 AI 中台 1.6 版)、海外市场(如东南亚)订单转化节奏及 2025 年收入目标, 并公布核心团队激励是否与业务增速绑定? 答:投资者您好, 灵猿 AI 中台是公司开展企业端 AI 应用业务的重要基础, 是公司帮助企业打造业务智能体应用的关键工具, 1.6 版将融入 MCP 的能力, 使得企业能够编排能力更丰富的智能体。MCP 与 AI 中台原有的能力融合, 将使得公司 AI 中台更具有竞争力。公司在海外市场始终保持积极的开拓, 2025 年计划超过 10%的增长, 主要的战略目标, 是要从“服务出海”转向更具竞争力的“产品出海”, 目前 AI 产品及 PaaS 平台产品在海外有较好的关注度, 也已经有订单落地。
--	--

	问题 9:旗下的鼎医信息公司，是否能赋能相关单位进行 AI 医药工业数智化转型？ 答:投资者您好，公司旗下的鼎医信息公司，主要面向医院提供 HRP 相关的产品及服务，近两年跟随总部发展脚步同步推出 AI 应用的相关业务，目前在其客户群体已经开展业务，总体进展与总部相近。 问题 10:公司之后的盈利有什么增长点？ 答:投资者您好，在公司的规划中，未来几年盈利将持续增长，主要来自于两方面： 1、公司自转型以来，自主软件产品成熟度持续提升，毛利率也随之持续提升，随着自主软件产品业务占比不断上升，也将带动公司整体利润率提升； 2、公司战略新业务企业 AI 应用业务与企业 PaaS 平台业务预计有较好的盈利能力，也将为公司带来高质量的增量收入，助推公司整体利润提升。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 24 日