

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：2025-003

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 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（对话汉得信息管理层： 公司中长期战略规划）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 蒋佳霖、杨本鸿；百嘉基金 黄艺明；财通证券 李宇轩；创金合信基金 李晗；东方阿尔法基金 潘登；东方财富证券 吕林、向心韵；东方证券 浦俊懿；方正证券 刘蒙、刘雄；富荣基金 黄津津；广东关键点私募基金 李舒晴；国金基金管 边广洁、孙宇彤；国金证券 孟灿、王之昊、袁佳妮；国联产投基金 王可汗；国泰海通证券 杨林、朱瑶、杨蒙；国泰基金 智健；国投证券 杨楠；国元证券 耿军军、王朗；杭州长谋投管 李谦；弘毅远方基金 包戈然；华安基金 金拓；华福证券 王鑫昞；华泰证券 郭雅丽；华西基金 王宁山；华源证券 董佳男；汇丰前海证券 张恒；江苏天麒私募基金 彭思远；金元顺安基金 侯斌；明世伙伴私募基金 孙勇；磐厚动量资管 于昀田；鹏华基金 杨飞；山西证券 刘聪颖；上海呈瑞投管 刘青林；上海德晟百川私募基金 唐琪；上海沔杨资管 吴亮；上海嘉世私募基金 李其东；上海喜世润投管 张亚北；申银万国证券 崔航、徐平平；深圳前海旭鑫资管 李凌飞；深圳市尚诚资管 黄向前；泰信基金 周易；天风证券 刘鉴；统一证券信托 郑宗杰；西部证券 周成、卢可欣；新华基金 张帅；信达证券 傅晓焱、庞倩倩；兴银基金 张世略；野村证券 徐也清；银河基金 田萌、祝建辉；张家港高竹私募基金 李心宇；

	长江证券 万延燊、肖知雨；长江证券资管 汪中昊；长信基金 齐菲；招商基金 杨成；浙商证券 刘雯蜀；中国人寿 严堃；中泰证券 刘一哲；中信建投 梁斌、王嘉昊；中银基金 张令泓；珠海德若私募基金 罗采奕；FuziTea Geral Chen；IGWT Investment 投资公司 廖克铭；
时间	2025 年 8 月 19 日早上 9: 00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 陈迪清先生 首席执行官 黄益全先生 首席运营官兼董事会秘书 黄耿先生 投资者关系总监 刘福东先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2025 年 8 月 19 日（星期二）上午 9:00-9:30 举行“对话管理层：公司中长期战略规划”说明会，本次说明会采用电话会议的方式举行，问答环节主要内容如下：</p> <p>问题 1、请公司就最新发布的关于实控人变化及交易的内容进行说明，并请介绍公司关于未来治理结构的想法</p> <p>答：公司于 2025 年 8 月 18 日发布公告，内容可以简要归纳为两点：1、公司两位大股东（陈迪清先生和范建震先生）解除一致行动人关系；2、董事长陈迪清先生受让范建震先生部分股份后，陈迪清先生增持成为公司唯一大股东。</p> <p>此次调整变化后，公司的实控状态将与当前的实际情况更为相符。范建震先生是陈迪清先生的公司联合创始人，自 2019 年起已不再担任公司职务。彼时，正值公司新老管理层交接过渡期，同时公司也在经历业务的重大转型，面临巨大挑战和风险。出于平稳过渡的考虑，各方均不希望治理结构变动给公司增加额外风险。因此，公司选择等待合适时机再进行调整。</p> <p>近年来，随着管理层交接完成、转型逐步企稳并步入正轨，相关调整得以顺势推进。两位实控人（陈迪清先生和范建震先</p>

生)状态的调整,也将拉开公司治理结构优化的序幕。接下来,核心管理层的股权结构也将逐步优化,这也是长期以来市场关注的重点。公司将推进一项长期计划,目标是在5-8年内使核心管理层具备实际控制能力。该计划将设计兼顾长远进行机制的设计,希望未来能通过机制保障一代代管理团队顺利接班,支撑公司长期健康发展。因此,这一着眼于长期的体系需考量多方面因素,需要一些时间来充分雕琢设计,公司将在确定内容后再向外告知。

问题 2、请公司董事长陈迪清先生介绍一下本次股权变更的背景、增持的原因及考量,以及公司未来发展的规划思路?

答:范总(范建震)与我(陈迪清)一同创业打拼多年,多年并肩奋斗走来。近年来,范总(范建震)确实已不再参与公司的具体事务;而我(陈迪清)与整个管理团队的协作也愈发顺畅。大家也见证了公司从一家 ERP 企业,通过深耕产品研发与 AI 领域,一步步发展至今的历程。期望公司未来的治理结构与股权架构,能对管理层形成充分激励,以保障公司的长久发展。

如今,范总(范建震)既不参与公司管理,也未介入具体事务,倒不如简化架构:由我(陈迪清)作为公司实际控制人主持管理,范总(范建震)不再作为共同实控人。鉴于目前我(陈迪清)与他(范建震)的股权比例相同,我(陈迪清)计划从范总(范建震)接受部分股份,以形成持股优势。这样既能增强公司的稳定性,也有助于降低潜在风险。此后,我(陈迪清)将与公司管理层团队一道完善公司架构,力争在我任职后期,向市场交出一份满意的答卷。

问题 3、请 CEO 黄益全谈一下公司中长期的一个战略规划,包括公司的业务亮点是怎么样。

答：2000年初我（黄益全）加入汉得，至今已与公司共同奋斗二十余载。2015年进入公司核心管理层，着手启动产品自主化转型，这一过程历时近十年，始终带领团队推进，其中也包括 AI 领域的布局。首先，我对市场始终抱有坚定信心。过去几年，我持续对接客户过程中发现，中国大量企业虽已部署众多系统，但当问及客户体验时，绝大多数反馈并不理想——尽管投入了大量系统建设当中，却未能实现各部门打通后的优质客户服务体验。这里存在两方面问题亟待解决：其一，是系统建设的整合问题，需要将现有系统有效整合拉通，推动各部门协同服务客户，进而积累长链条数据；其二，离不开 AI 的助力，AI 无疑是高效解决方案，能让业务层真正利用业务数据提升服务能力，使工作更高效，更聚焦于客户目标的快速实现。

近期与诸多企业家深入探讨交流后，我更坚信了这一判断。公司的近 7000 家客户中，绝大多数均有大量深化数字化转型、建设数据体系及推动 AI 应用的需求，从这一角度看，市场前景值得乐观。而汉得在业务实践中积累的内容、数据及 AI 能力，恰好契合这些客户的需求。因此，近期与诸多客户沟通时，双方往往能迅速达成共识。

回顾 2016 年初至今的近十年，我（黄益全）始终带领团队前行，团队稳定性较强，许多成员在行业及公司深耕多年。我（黄益全）相信，在新的治理结构下，团队必将更加紧密凝聚，共同朝着市场目标奋进。综合市场前景、团队基础及公司正在推进的业务来看，我对公司未来充满信心。

问题 4、在本轮 AI 应用浪潮中，汉得的核心优势体现在哪些方面？尤其是在客户、技术、生态等维度，是否具备独特的竞争力？

答：公司很早在之前就涉及 AI 业务，自 2019 年起已开始在 AI 领域布局——在研发与产品层面，已着手相关尝试与技术铺垫。只是当时市场尚未完全启动，因此在商业化推进上相对谨慎，更多是等待合适的时机。在 2023 年初，公司判断商业化时机已成熟，便果断加大了商用落地的推进力度，在 B 端应用领域，公司是较早推出各类 AI 产品及解决方案的企业之一。因此，在技术层面，公司具备一定的先发研发优势。但同时，技术的价值不仅体现在代码编写等层面。对于 B 端 AI 应用而言，更核心的是与业务的深度融合，客户最终购买的是场景化的实际效果。因此，为 B 端客户提供 AI 服务时，必须具备深厚的业务理解能力与行业背景，能够设计出与业务流程深度结合、能产生实际价值的解决方案，才能让客户认可其商业价值。汉得作为一家在 ERP 领域及衍生业务运营中积累了丰富经验的企业，在开展 AI 解决方案及应用产品研发时，相比许多纯粹的 AI 公司，在 B 端市场天然更具优势。公司在 ERP 领域起步较早，积累的经验相对丰厚，这种深厚的业务底蕴，能让 AI 技术在实际应用中更好地落地，产生更优的效果。

与此同时，公司管理层认为更重要的优势在于客户资源。任何技术与产品，若缺乏优质的实践与打磨机会，即便研发投入再多，也难以真正成熟。汉得在这一点上较为幸运——公司拥有数千家客户，其中绝大多数是质量较高、规模较大的企业，客户愿意在新业务上投入，且会提出高标准、严要求，这为公司的技术与产品提供了极佳的打磨机会。AI 领域的启动，往往由头部客户率先推动，而恰好能较早获得这类实践机会，为技术迭代与产品优化提供了充足养分。

此外，生态优势也是重要的补充。多年来，汉得与各大头部厂商形成了稳固的战略合作关系，这种关系源于长期积累的互补性，是顺其自然的结果。这些合作不仅能带来商机与客户

资源的互补，在技术与产品层面也能形成良好协同，为公司在 AI 领域的发力提供了更多外部支撑。

问题 5、2024 年公司整体盈利能力已实现反转。那么今年 2025 年及未来，公司盈利能力持续提升的确定性如何？从当前来看，这一确定性是否较强？若公司对此有信心，其信心主要来源于哪些方面？此外，围绕盈利能力提升的人员规划、研发投入等配套安排，公司有何具体想法？

答：公司去年业绩实现反转，这一成果令人振奋，但需要理性看待的是，这并非终点，更不是终极目标。2018-2019 年起，尤其是 2019 年之后，公司经历了几年转型阵痛期，期间财务表现也不可避免地出现了阶段性的波动。从近几个季度的连续变化来看，目前可以明确的是，公司已从低谷逐步回升，且这一趋势将持续下去。此前也向大家提及过，若以相对直观的方式看待长远目标：2015-2016 年是汉得业绩最佳的时期，当时净利润率相对理想，这仍将是汉得重新出发的重要指引目标。

短期内要达成这一目标可能面临一定阻力，但设定一个略低但更接近的目标仍具可行性。未来几年努力将净利润率持续提升到一个相对理想的状态。若届时行业环境向好发展，并且 AI 等新业务能带来更多商业模式上的突破，则完全有望回归甚至超越历史最佳水平。因此，公司管理层设定了阶段性的现实目标，这一目标相比当前水平仍有显著的提升空间。因此未来几年，公司将持续推动盈利能力提升，待达成这一阶段目标后，若有进一步空间，则会制定新策略，继续向上突破。

关于公司盈利能力提升的具体路径，公司过去的定期报告中已做过说明：一方面，过去几年转型后，公司的产品与新业务逐步成熟，在此过程中毛利率将持续提升；另一方面，在收入规模增长的同时，重点将主营业务之外的各项费用控制在相

	<p>对稳定的水平，前几年投入较高的研发支出，目前也已逐步进入平稳发展阶段。这两方面因素将共同推动净利润率提升。与此同时，近两年 AI 领域的发展，以及公司持续推进的 PaaS 平台业务，这些新兴业务正为公司带来新的盈利增长点和盈利模式。目前已能看到部分变化，但其可挖掘的潜力空间仍十分广阔。随着未来两年的发展，有望探索出更多商业模式，当前虽无法逐一列举，但能预见诸多可能性，这些都将在现有基础上进一步增强公司的盈利能力。以上是对盈利前景的分析，后期可以看一下 2025 年半年度报告的变化。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 19 日