

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：2026-003

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 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 17 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、董事会秘书刘福东先生，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	<p>公司于 2026 年 4 月 17 日（星期五）下午 15:00-17:00 举行 2025 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：</p> <p>问题 1: 请问一下领导，港股上市进度如何？</p> <p>答: 投资者您好，公司招股书已提交上交所，同时给证监会提交了备案申请，备案申请已被接受等待审批。</p> <p>问题 2: 汉得提交了 H 股的上市申请 请问目前什么进展？募集资金主要用作什么用途？</p> <p>答: 投资者您好，公司招股书已提交上交所，同时给证监会提交了备案申请，备案申请已被接受等待审批。募集资金的</p>

主要用于：产品研发，全球化客户拓展及能力体系构建，全球化品牌、营销和生态能力，寻求战略合作、投资及收购，运营资金补充。感谢关注。

问题 3: 公司是否曾经直接或间接投资过宇树呢

答: 公司未持有宇树科技的股权。

问题 4: 请贵司 26 年一季度的营收是多少？一季度利润增长是多少？

答: 公司 26 年一季度报告拟于 2026 年 4 月 28 日披露，届时请关注巨潮资讯网

问题 5: 公司的 AI 产品矩阵具体包括哪些？是偏向通用大模型的应用，还是聚焦于特定行业场景的解决方案？

答: 公司拥有自研的“得灵”企业端 AI 应用产品及服务体系，已经实现产品化和商业化落地，包括：（1）“灵手”业务智能体系列，覆盖制造、营销、财务、供应链、人事、综合运营等各个业务领域及场景的 AI 智能体；（2）“灵猿”大圣 AI 中台系列，企业端的 AI PaaS 融合平台和开箱即用的基础应用，帮助企业快速接入多模型，并通过预置成型应用组件和丰富的 AI 编排功能，结合符合企业端管控需求的管理工具，支持高效搭建个性化、场景化应用；（3）“灵睿”垂直模型系列，包含物流、锂电、矿山等多个行业垂直业务的专业商用模型，以及基于 DeepSeek-Coder 模型和汉得 H-ZERO PaaS 平台的源码训练的“飞码”代码大模型，为企业加持代码智能辅助能力；（4）“灵炼”企业级大模型训练与管理平台，提供企业级一站式模型训练与管理服务，覆盖数据集管理、算力管理、模型精调、推理部署与评测等端到端能力；（5）“灵策”配套服务系列，公司利用自身多年实践经验为企业提供 AI 咨询规划、企业私有模型训练、AI 应用定制开发的系列服务。公司擅于基于多种市面主流 AI 大模型能力，根据客户的需求及应用场景以提供企业端数智化解决方案。

问题 6: 贵公司对市值管理的计划是什么?

答: 公司将通过聚焦公司主业, 提升公司经营效率和盈利能力; 通过充分且合规的信息披露, 提升公司透明度, 推动公司的市场价值与内在价值趋同; 运用资本运作、权益管理、加强现金分红、投资者关系管理等手段, 充分实现公司价值, 争取价值认同; 同时通过股份回购、大股东增持等方式, 增强投资者信心, 维护市值稳定。

问题 7: 整体毛利率同比提升至 35.67%。请问毛利率提升主要来自哪个业务板块?

答: 公司财务指标的优化主要受益于 AI 业务的快速增长及其对业务模式的重构。自 2023 年起, 公司便前瞻性地投入 AI 相关技术的研发并快速实现产品的商业化落地, 因此公司的 AI 业务的前瞻性布局毛利率相对高一些。随着 AI 业务在产业数字化和财务数字化板块中的占比持续提升, 对公司整体毛利率就产生了较为显著的正向贡献。

问题 8: 汉得前五大客户的销售占比是多少? 是否存在对单一客户过度依赖的风险?

答: 根据公司 25 年年度报告, 前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例约 10%, 其中第一大客户的销售额占年度销售总额比例约 2.8%

问题 9: 陈董 汉得自 24 年开始 业绩和经营质量在慢慢恢复 但是总感觉增长速度还缺少爆发力 想请问随着 AI 提质增效 公司的营收和利润规模在 26 年会向更高水平发起冲击吗 比如营收过 50+亿 利润突破 5+亿

答: 投资者您好, 公司作为企业级数智化产品和解决方案的综合供应商, 致力于将新技术与运营管理结合, 帮助客户提升运营效率, 构建核心竞争力。公司结合 AI 新技术研发了 AI 中台系列产品, 用于自身研发、交付和运营的提质增效; 同时公司将 AI 智能化业务推向市场, 取得良好的进展。25 年 AI

收入增长迅速，对公司的收入和利润的提升有非常好的贡献。在推进 AI 业务的过程中，我们对 AI 业务未来的市场空间越发确定，主要源于以下几个方面：（1）来自企业客户的 AI 需求愈发迫切，AI 已成为企业未来战略的不可或缺的一部分。公司在 3 月份成功举办以 AI 转型为主要课题的用户大会，参会人数规模大超往年，除近三千名嘉宾赴现场参与，还有超过十万人的线上关注。除此之外，与以往相比，参会人员中企业决策者的比例也大大提升，彰显 AI 与企业业务深度融合，已成为行业共识与企业决策层关切的核心命题。（2）在过去几年的实践中已经逐渐证明，在企业侧 AI 应用效果对于企业数字化基础的依赖度非常高。我们过去几十年积累的业务数字化产品和能力，让公司在发展 AI 业务上有非常大的优势，依托多年积累业务 Know-how 和产品服务，可以将 AI 技术与企业业务深度融合，

问题 10:陈董 汉得自 24 年开始 业绩和经营质量在慢慢恢复 但是总感觉增长速度还缺少爆发力 想请问随着 AI 提质增效 公司的营收和利润规模在 26 年会向更高水平发起冲击吗 比如营收过 50+亿 利润突破 5+亿

答:投资者您好，公司作为企业级数智化产品和解决方案的综合供应商，致力于将新技术与运营管理结合，帮助客户提升运营效率，构建核心竞争力。公司结合 AI 新技术研发了 AI 中台系列产品，用于自身研发、交付和运营的提质增效；同时公司将 AI 智能化业务推向市场，取得良好的进展。25 年 AI 收入增长迅速，对公司的收入和利润的提升有非常好的贡献。在推进 AI 业务的过程中，我们对 AI 业务未来的市场空间越发确定，主要源于以下几个方面：（1）来自企业客户的 AI 需求愈发迫切，AI 已成为企业未来战略的不可或缺的一部分。公司在 3 月份成功举办以 AI 转型为主要课题的用户大会，参会人数规模大超往年，除近三千名嘉宾赴现场参与，还有超过十

万人的线上关注。除此之外，与以往相比，参会人员中企业决策者的比例也大大提升，彰显 AI 与企业业务深度融合，已成为行业共识与企业决策层关切的核心命题。(2) 在过去几年的实践中已经逐渐证明，在企业侧 AI 应用效果对于企业数字化基础的依赖度非常高。我们过去几十年积累的业务数字化产品和能力，让公司在发展 AI 业务上有非常大的优势，依托多年积累业务 Know-how 和产品服务，可以将 AI 技术与企业业务深度融合，

问题 11:最近股价维护不好，有什么措施稳定股价。

答:公司将通过聚焦公司主业，提升公司经营效率和盈利能力；通过充分且合规的信息披露，提升公司透明度，推动公司的市场价值与内在价值趋同；运用资本运作、权益管理、加强现金分红、投资者关系管理等手段，充分实现公司价值，争取价值认同；同时通过股份回购、大股东增持等方式，增强投资者信心，维护市值稳定。

问题 12:汉得一季度业绩会大幅上升吗

答:敬请关注 26 年 4 月 28 日披露的公司一季报

问题 13:H 上市到哪个环节了

答:公司招股书已提交联交所，同时给中国证监会提交了备案申请，备案申请已被接受等待审批。

问题 14:公司 ai 收益如何呀

答:公司 25 年 ai 业务实现约 3.1 亿元收入

问题 15:现在公司业绩怎么样？

答:公司 25 年年度报告已披露，详情可登录巨潮资讯网查看

问题 16:能不能进行下市值管理，对于投资者来点回报

答:公司将通过聚焦公司主业，提升公司经营效率和盈利能力；通过充分且合规的信息披露，提升公司透明度，推动公司的市场价值与内在价值趋同；运用资本运作、权益管理、加

强现金分红、投资者关系管理等手段，充分实现公司价值，争取价值认同；同时通过股份回购、大股东增持等方式，增强投资者信心，维护市值稳定。

问题 17: 一季度利润如何？同比是否有增长

答: 敬请关注 2026 年 4 月 28 披露的 26 年一季度报告

问题 18: 黄总裁您好 最近比较关注 AI 对于软件公司的提质也看到了金蝶等友商在订阅制收入部分的发力 但是貌似汉得还是以项目制为主 想请问汉得在订阅制方面包括 TOKEN 分成等方面未来会有哪些规划 相比项目制 感觉这些方向对于业绩的持续更有保障 未来这几个方向估计会占到营收多少 有目标吗

答: 投资者您好，公司作为企业级数智化产品和解决方案的综合供应商，致力于将新技术与运营管理结合，帮助客户提升运营效率，构建核心竞争力。公司结合 AI 新技术研发了 AI 中台系列产品，用于自身研发、交付和运营的提质增效；同时公司将 AI 智能化业务推向市场，取得良好的进展。公司主要服务与大中型企业客户，长期以来公司与客户建立了良好的合作基础，公司大部分收入来源于老客户，基于客户的特点公司主要是项目制的形式提供服务，同时公司也在探索订阅制和产业合作运营分成的模式，目前已有部分案例落地。后续我们将基于行业的发展和客户需求，顺势而为，持续探索。谢谢！

问题 19: 尊敬的黄总裁 想请问汉得和英伟达的合作推进顺利吗 预估这一合作会给汉得带来多少业绩增量

答: 投资者您好，公司与诸多行业领先的生态合作伙伴建立了合作关系，公司与英伟达在能力上高度互补，基于英伟达的 AI Factory 企业级应用，实现底层算力与行业场景的深度协同，赋能全球客户企业级应用的智能化升级，共同探索并开拓全球客户市场。目前我们处于商业模式的样本积累阶段，后续会持续努力加速开拓。具体进展敬请关注官网官微发布的信

息，谢谢。

问题 20: 请问贵公司与英伟达的 ai factory 相关业务进展情况如何？最快什么时候能产生收入？谢谢。

答: 投资者您好，公司与诸多行业领先的生态合作伙伴建立了合作关系，公司与英伟达在能力上高度互补，基于英伟达的 AI Factory 企业级应用，实现底层算力与行业场景的深度协同，赋能全球客户企业级应用的智能化升级，共同探索并开拓全球客户市场。目前我们处于商业模式的样本积累阶段，后续会持续努力加速开拓。具体进展敬请关注官网官微发布的信息，谢谢。

问题 21: 是否有推出新的股权激励或员工持股计划，以进一步绑定核心人才、分享公司成长红利？

答: 公司暂时没有推出新的股权激励和员工持股计划，未来如实施股权激励或员工持股计划，将依法及时履行信息披露义务，感谢关注。

问题 22: 请问 2025 年 AI 应用相关收入多少，同比增长多少？2026 年 AI 应用相关收入预测多少？

答: 公司 25 年完成 ai 业务收入约 3.1 亿元，未来 ai 业务收入敬请关注公司披露的定期报告

问题 23: 您好！公司股价大幅波动 公司管理层怎么看待这个问题？有什么举措维护公司股价？

答: 公司股价波动受市场多方影响，公司重视市值管理工作，会通过聚焦公司主业，提升公司经营效率和盈利能力；通过充分且合规的信息披露，提升公司透明度，推动公司的市场价值与内在价值趋同；运用资本运作、权益管理、加强现金分红、投资者关系管理等手段，充分实现公司价值，争取价值认同；同时通过股份回购、大股东增持等方式，增强投资者信心，维护市值稳定。

问题 24: 管理层对 2026 年全年营收和净利润的增速有何展

望？

答:投资者您好，公司在全体同仁的共同努力下，公司 25 整体经营情况良好，回归到健康发展的轨道，公司的战略新业务 AI 市场增长迅速，同时在全球化客户中，公司的自主产品也逐步打开了市场，实现了“服务出海”到“产品出海”的转变。基于市场的反馈和公司业务各项进展，我们对公司 2026 年及未来的发展非常有信心，努力保持公司的良好的发展势头。谢谢！

问题 25:请问一下贵公司，股价怎么连续下跌了 3 个月，公司内部运营是否正常？

答:公司经营状况正常，股价可能受市场多方因素影响，谢谢。

问题 26:你好，公司 2026 年至今，AI 业务相比 2025 年有什么积极变化？具体是哪块有显著提升？谢谢

答:公司 26 年收入及财务指标状况敬请关注 4 月 28 日披露的公司 26 年一季度报告

问题 27:请问，公司主营业务是啥！未来发展方向是啥

答:公司是企业端数智化产品及解决方案供应商，业务包括：产业数字化、财务数字化、泛 erp 业务、ito 服务及其他。AI 业务是公司的战略重心之一，未来也会持续推进公司产品出海，在全球化市场中开拓新的机遇。

问题 28:请问贵公司，截止到今日，股东人数有多少，谢谢。

答:截至 2026 年 4 月 10 日，公司股东总数约为 15.4 万户。

问题 29:公司 q1 业绩同比增长吗

答:敬请关注 4 月 28 日披露的公司 26 年一季度报告

问题 30:公司股东有没有增持股份计划

答:公司如有增持计划，将严格按照监管规定履行审议及披露义务。截至目前，暂无应披露未披露的增持安排，后续若涉及，公司将及时公告。

问题 31: 请问贵公司从传统软件公司转型成功了吗?

答: 投资者您好, 近年来公司坚持自主产品化转型, 紧跟市场需求和行业发展的趋势, 持续投入产品研发, 实现了公司从服务公司到产品和解决方案的战略转型。公司业务机构发生结构性变化正是基于公司的规划, 持续推进战略转型的体现。后续公司会密切关注客户的需求和技术发展的趋势, 持续保持战略投入, 尤其是公司战略新兴板块 AI 智能化业务的投入, 为客户提供优质产品和解决方案, 帮助客户构建 AI 时代的竞争力。谢谢!

问题 32: 汉得信息未来有没有购买优质公司的计划。

答: 公司如有收购计划, 将严格按照监管规定履行审议及披露义务。截至目前, 暂无应披露未披露的收购安排, 后续若涉及, 公司将及时公告。

问题 33: 请领导展望下在 AI 的加持下 公司 26 年及以后的业绩增量主要会体现在哪些方面 请分版块描述

答: 投资者您好, 2025 年公司整体业务总体平稳, 稳中有进, 持续保持韧性增长。在传统 ERP 业务收缩情况下, 整体营收依然取得了 5.57% 的同比增长, 韧性前行, 展现了经营的稳步发展。主要的增长动力来自战略新兴业务的强劲增长, 尤其是企业 AI 智能化应用业务, 连续两个季度单季度实现约 1 亿元收入, 全年实现约 3.1 亿元收入。进一步验证了公司对市场需求、行业发展趋势、技术发展趋势的预判, 业务结构调整和资源向战略板块倾斜策略的正确性。后续基于已取得的初步成就, 公司会进一步持续优化迭代经营发展策略, 在保持传统业务稳定的基础上, 基于客户需求在 AI、PAAS 平台、数据等开启增长的第二曲线, 保持产业数字化和财务数字化的良好发展态势。

问题 34: 请问公司是否有拓展医疗领域的智能化平台开发服务?

答:投资者您好,公司控股子公司鼎医信息是医院运营管理数智化产品及解决方案提供商,依托于成熟的HRP技术底座,专注于医院运营管理领域,提供涵盖医院的药品、高低值物资、设备、财务核算、成本分析、费用、预算、人事、薪酬、绩效管理、科研经费等核心运营管理业务场景的产品及服务。其中,鼎医信息通过AI能力,构建门户助手、智能客服、智能问数、智能指引、智能交互等多个医院智慧财务智能体,已在多家医院落地,帮助企业客户实现医疗财务数据的智能分析、风险防控与流程自动化,助力医院降本增效与合规管理,优秀案例敬请关注公司官网、官微,谢谢。

问题 35:请问各位领导,贵公司在AI for Coding上有哪些技术储备以及产品应用落地?

答:公司基于DeepSeek-Coder模型和汉得H-ZERO PaaS平台的源码,训练出了“飞码”代码大模型,已在公司内部作为AI工具帮助员工提质增效,现已对外发布。

问题 36:你们做哪一块业务主营

答:公司是企业端数智化产品及解决方案的供应商,业务包括产业数字化、财务数字化、泛erp业务、ito业务及其他。

问题 37:您好!公司的AI业务占比是多少?相较于2024年同比是增加了吗?谢谢!

答:公司25年实现ai业务收入3.1亿元,25年总营收约34亿元。公司24年ai业务收入约7800万元,24年总营收约32亿元。详情敬请参阅公司披露的定期报告,谢谢。

问题 38:您好!请问贵公司应收账款占比是不是很高?会不会影响公司的业绩?

答:投资者您好,公司作为企业级数智化产品和解决方案的综合供应商,致力于将新技术与运营管理结合,帮助客户提升运营效率,构建核心竞争力公司主要服务与大中型企业客户,长期以来公司与客户建立了良好的合作基础,公司的产品

和服务业在业内树立了良好口碑，公司大部分收入来源于老客户，公司非常重视项目质量和现金流管理，公司的现金流在逐季改善，应收账款的占比处于合理水平。谢谢！

问题 39: 你好，公司直接或间接持有 DeepSeek 公司多少股份？
谢谢

答: 公司未持有深度求索的股权，谢谢。

问题 40: 看了公司的年报 应收账款是个较大的隐患 请问领导后续会如何加大此项工作的力度呢 好不容易赚到的钱收不回来严重影响利润啊 每个季度都计提那么多损失

答: 投资者您好，公司作为企业级数智化产品和解决方案的综合供应商，致力于将新技术与运营管理结合，帮助客户提升运营效率，构建核心竞争力。公司主要服务与大中型企业客户，长期以来公司与客户建立了良好的合作基础，公司的产品和服务在业内树立了良好口碑，公司大部分收入来源于老客户，公司非常重视项目质量和现金流管理，公司的现金流在逐季改善，公司本着谨慎性原则，对应收账款按账龄计提减值准备，对于确认无法收回的做坏账核销处理。未来公司将通过加强客户信用管控，建立精细账龄，绩效绑定回款等措施，提高应收账款管理。谢谢！

问题 41: 请问什么 10 号可以出 3 月底的股东数。

答: 截至 2026 年 3 月 31 日，总股东数约为 15.7 万户

问题 42: 产业数字化与财务数字化两大自主软件业务合计营收占比已达 58.72%。公司如何看待这一结构性变化？未来自主产品业务占比的目标是多少？

答: 投资者您好，近年来公司坚持自主产品化转型，紧跟市场需求和行业发展的趋势，持续投入产品研发，实现了公司从服务公司到产品和解决方案的战略转型。公司业务机构发生结构性变化正是基于公司的规划，持续推进战略转型的体现。后续公司会密切关注客户的需求和技术发展的趋势，持续保持

战略投入，尤其是公司战略新兴板块 AI 智能化业务的投入，为客户提供优质产品和解决方案，帮助客户构建 AI 时代的竞争力。谢谢！

问题 43:2025 年 AI 业务收入实现近 3 倍增长，请问具体是哪些产品 / 方案贡献了主要收入？客户复购率、客单价、项目交付周期与传统 ERP 业务相比有何差异？2026 年 AI 收入目标是多少？毛利率大概多少？

答:投资者您好，公司 2025 年 AI 业务收入主要包括公司 AI 中台产品、应用智能体、私有化模型部署训练以及相应的 AI 咨询与实施服务。目前各个产品客户持续复购，基于自研平台和工具提质增效项目的交付周期较传统业务有一定的提升。公司有信心 2026 年 AI 相关业务收入和毛利率在 25 年的基础上持续增长

问题 44:请问各位领导，2025 年 9 月份陈迪清董事长增持公司的股份有减持吗？

答:没有

问题 45:公司目前正在向 AI 业务转型，与原生 AI 公司相比，公司人均创收能力尚存在指数级差距，公司对此怎么看？

答:投资者您好，近年来公司坚持自主产品化转型，紧跟市场需求和行业发展的趋势，持续投入产品研发，实现了公司从服务公司到产品和解决方案的战略转型。公司业务结构发生结构性变化正是基于公司的规划，持续推进战略转型的体现。公司结合 AI 新技术研发了 AI 中台系列产品，用于自身研发、交付和运营的提质增效；同时公司将 AI 智能化业务推向市场，取得良好的进展。25 年 AI 收入增长迅速，对公司的收入和利润的提升有非常好的贡献。后续公司会密切关注客户的需求和技术发展的趋势，持续保持战略投入，尤其是公司战略新兴板块 AI 智能化业务的投入，为客户提供优质产品和解决方案，帮助客户构建 AI 时代的竞争力。

问题 46:您好! 公司获得很多殊荣 公司的核心技术在同行业有核心竞争力吗?

答:公司过去几十年积累的业务数字化产品和能力,让公司在发展 AI 业务上有非常大的优势,依托多年积累业务 Know-how 和产品服务,公司具备一定核心竞争力,可以将 AI 技术与企业业务深度融合,打造高价值、可落地的数智化解决方案。

问题 47:AI 业务 2026 年预计营收多少

答:敬请关注公司未来披露的定期报告

问题 48:请问驱动利润增速显著高于营收的核心因素是什么?

答:净利润的持续提升主要得益于于战略新兴业务的强劲增长(包括 AI 智能化业务及企业级 PaaS 平台业务),驱动产业数字化和财务数字化业务占比和毛利率进一步提升,从而带动了整体毛利率的提升。

问题 49:请问一下刘总,贵公司目前与国内算力底座合作具体情况,还有海外目前某模型需要实名制的情况对企业是否有一定影响?

答:投资者您好,公司作为企业级数智化产品和解决方案的综合供应商,一直以来,在生态合作方面,公司与国内外领先算力生态和大模型合作伙伴保持良好的合作,共同致力于将新技术与运营管理结合,帮助客户提升运营效率,构建核心竞争力。已注意到海外相关模型的要求,对公司的业务没有影响。谢谢!

问题 50:公司港股上市有何最新进展?

答:投资者您好,公司招股书已提交联交所,同时给证监会提交了备案申请,备案申请已被接受等待审批。

问题 51:请说下目前公司的经营状况,以及下半年的经营规划

答:投资者您好,2025 年公司整体业务总体平稳,稳中有进,持续保持韧性增长。在传统 ERP 业务收缩情况下,整体营

收依然取得了 5.57%的同比增长，韧性前行，展现了经营的稳步发展。主要的增长动力来自战略新兴业务的强劲增长，尤其是企业 AI 智能化应用业务，连续两个季度单季度实现约 1 亿元收入，全年实现约 3.1 亿元收入。进一步验证了公司对市场需求、行业发展趋势、技术发展趋势的预判，业务结构调整和资源向战略板块倾斜策略的正确性。后续基于已取得的初步成就，公司会进一步持续优化迭代经营发展策略，在保持传统业务稳定的基础上，基于客户需求在 AI、PAAS 平台、数据等开启增长的第二曲线，保持产业数字化和财务数字化的良好发展态势。

问题 52:公司未来发展情况怎么样

答:未来公司基于已取得的初步成就，会进一步持续优化迭代经营发展策略，在保持传统业务稳定的基础上，基于客户需求在 AI、PAAS 平台、数据等开启增长的第二曲线，保持产业数字化和财务数字化的良好发展态势。

问题 53:H-ZERO 作为统一的技术开发平台，其商业化进展如何？

答:公司企业级 PaaS 平台 H-ZERO 是公司战略锚点，是公司保持战略开拓和投入的首要战略新兴板块之一，基于统一的企业级 PaaS 平台作为数字化智能化底座，帮助客户构建企业原子应用能力，“筑牢数字化之基”。公司顺应市场变化，将 H-ZERO 进行商业化，并将其定位为未来整体能力的关键中枢进行开拓发展，同时正积极将 H-ZERO 拓展至海外市场，将其作为公司“产品出海”的重要抓手，作为全球化战略的一部分。

问题 54:作为一个正在转型的 ai 软件公司，未来大模型能力的快速发展，对公司是否有很多不利因素？

答:通用大模型的持续迭代为企业级 AI 应用提供了坚实的底层支撑，公司在实践中秉持务实原则，不盲目追求模型参数规模，致力于在模型性能、算力成本、业务效果之间寻找

最优平衡。在专业领域的实践过程中，公司通过选用适中参数规模的模型进行专项训练，能够在短时间内实现较为显著的 AI 应用效果，验证了“通用底座结合行业深度数据”模式的有效性。目前，国产大模型在特定应用领域的表现与海外顶尖水平的差距持续收窄，且在与本土算力芯片的底层适配上取得了良好进展，这种生态多样性的提升，不仅为公司提供了更丰富的模型选型储备，更通过算力与算法的协同优化有效降低了落地成本，为公司 AI 产品化的加速推进与商业化应用提供了坚实基础。

问题 55: 优秀的 AI 人才越来越贵，头部大厂砸钱挖人，汉得如何发现人才，吸引人才，留住人才？在一个中间商慢慢被抛弃的时代，汉得会不会有一天发现自己也成了 ai 发展的垫脚石。有这种危机感吗？

答: 投资者您好，公司作为企业级数智化产品和解决方案的综合供应商，致力于将新技术与运营管理结合，帮助客户提升运营效率，构建核心竞争力。近年来公司坚持自主产品化转型，紧跟市场需求和行业发展的趋势，持续投入产品研发，实现了公司从服务公司到产品和解决方案的战略转型。公司将持续完善人才引进、培养、激励、发展全链条体系，优化绩效激励与长期激励机制，打造具有竞争力的薪酬福利与职业发展平台；加强企业文化建设，强化团队凝聚力与归属感，以良好发展前景与组织氛围稳定核心人才队伍。

问题 56: 截止 2026 年 4 月 17 日，公司股东人数是多少？

答: 公司最新股东户数截至 2026 年 4 月 10 日，约 15.4 万户

问题 57: 公司有考虑自研大模型吗？包括算力业务的拓展有没有打算？

答: 投资者您好，公司基于多年大型企业数字化深耕和对业务的深度理解积累，依托自研的 AI 中台大圣，自研了行业

	<p>垂类模型包括物流大模型、矿山大模型、代码大模型等，后续公司持续关注客户需求，与诸多行业优秀客户一起，打造更多符合客户需求的行业垂类大模型。一直以来，在生态合作方面，公司与国内外领先算力生态和大模型合作伙伴保持良好的合作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 17 日