

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：2026-004

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（线上交流会）
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券、盈泰投资、宁泉资产、富荣基金、上海国际信托、交银施罗德基金、太平洋资产、西安玖润投资、东方阿尔法基金、民生理财、圆信永丰基金、磐厚动量资本、长江证券、诺德基金、东方基金、上海鑫垣私募、华安证券、东兴基金、中银基金、鹏华基金、金信基金、创金合信基金、金元顺安基金、汇丰晋信基金、恒生前海基金、长安基金、中银理财、嘉合基金、东吴证券、北京高信百诺投资。
时间	2026年6月4日下午13:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	刘福东 汉得信息董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2026年6月4日（星期四）下午13:30举行线上交流会，本次交流会采用电话会议的方式举行，主要内容如下：</p> <p>基本情况介绍：</p> <p>近年，AI产业体系不断完善升级，基于英伟达提出的五层蛋糕和AI Factory概念，目前AI能力的形成和应用落地可理解为由能源、芯片、算力基础设施、模型能力和应用场景等层次共同构成的系统工程。其中，能源为AI运行提供基础保障，芯片和算力基础设施为模型训练、推理和应用调用提供底</p>

层支撑，模型层承载智能能力，应用层则通过与企业真实业务场景结合实现价值转化。上述各层次相互协同，共同推动 AI 能力从底层资源转化为可服务于企业经营管理的智能化能力。

在上述产业体系中，AI Factory 是连接底层算力资源与上层 AI 应用的重要基础设施形态。其核心在于将算力、数据、模型及相关软件平台进行系统化整合，提升 AI 能力的生产、调度和应用效率。对于企业客户而言，AI Factory 的价值不仅在于提供算力资源，更在于将算力、数据和模型能力进一步转化为可被业务系统和具体场景调用的智能能力，从而支撑企业在研发、生产、供应链、营销、财务、人力资源等不同业务环节中的智能化升级。

公司长期服务大中型企业客户，在企业信息化、数字化、智能化建设方面积累了丰富的行业 Know-How 和交付经验。面向 AI 时代，公司正在持续推进产品、平台、方法论及解决方案升级，探索将 AI Factory 等基础设施能力与公司自研 AI 中台、数据平台及企业级应用场景相结合，进一步提升 AI 能力在企业真实业务流程中的落地效率。

问题 1：请问公司在与英伟达合作中的定位和角色是什么？

答：公司与英伟达的合作主要基于双方特色能力和客户资源的互补。公司作为企业级数智化产品及解决方案的综合供应商，长期服务大中型企业客户，在行业场景理解、管理流程梳理、项目落地实施方面积累较深，在合作关系中持续推动 AI 能力与企业实际业务场景有效结合，助力企业提升运营效率、优化业务流程，逐步构建 AI 时代的竞争优势。

问题 2：请问公司与英伟达合作的 AI Factory 相关业务，目前的商业模式及进展如何？

答：目前，公司 AI Factory 相关业务的商业模式以项目制为主，

同时也在探讨未来是否逐步引入订阅、联合运营等新模式。该业务目前处于推进和探索阶段，公司更重视先形成标杆案例，并在此基础上推动更多的同类型优质业务落地。

问题 3：随着大模型厂商加快布局企业级 AI 服务，公司如何看待与大模型厂商之间的合作与竞争关系？

答：企业级 AI 应用落地往往需要深入结合客户的业务流程、管理场景和系统环境，例如成本管理、费用控制、生产计划、质量管理、全球化调度等，这类场景需要较长期的行业经验和企业管理实践积累。公司通过长期服务大中型企业客户，对各类复杂场景的应用落地有深度经验积累，因此在 AI 与业务融合、方案设计、落地实施方面具备独特优势，与大模型厂商之间更多是生态合作和能力互补关系。

问题 4：企业级智能体产品在落地过程中通常要和客户磨合，公司如何看待该业务的商业化难度？

答：企业客户在多系统集成、业务流程衔接、个性化管理需求等方面通常较为复杂，智能体产品在落地过程中需要与客户针对具体场景持续磨合是正常现象。公司自成立以来长期面对大中型企业复杂的业务系统和多元的个性化需求，因此，在企业级智能体交付领域具备丰富的客户协同和落地交付经验，能够更好地理解并迅速响应企业客户的实际业务需求。

问题 5：请问公司各主要业务板块目前的发展趋势如何？

答：从目前趋势看，公司产业数字化业务预计发展相对较快，营销、供应链、制造等领域需求较为旺盛。财务数字化业务也受 AI 技术进步和应用深化带动，较好地推进发展中。总体而言，公司在传统业务保持较为稳定的基础上，努力加快自主产品及 AI 相关业务的发展。

	<p>问题 6：请问公司未来人员规模有何规划？AI 对公司内部提质增效有何影响？</p> <p>答：公司未来规划在人员规模保持相对稳定的基础上，通过自有 PaaS 平台、AI 中台能力及 AI 工具持续提高自身内部研发水平和交付效率，做到高质量的“人机协同”，助于服务并满足企业客户的数智化转型需求。</p> <p>问题 7：请问公司海外业务目前推进情况如何？未来发展规划如何？</p> <p>答：公司在过往服务企业数字化建设阶段积累了部分长期合作的全球化企业客户，具备一定的海外服务经验和基础资源。当前海外业务拓展主要包括两个方向，一是随着优秀的中企出海，公司为其提供海外的场景化、本地化的数智化产品及解决方案，二是随着与全球化企业客户深入合作，公司在熟悉其业务模式的基础上能够更好地支撑起其海外基地的数智化建设工作。同时，公司近期在海外市场拓展方面取得一定进展，新开发的海外客户认可公司在客户服务、管理经验、平台灵活性、复杂管理需求支持方面的能力，未来公司将保持积极态度，努力将海外订单落地并转化为具体收入及利润。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 4 日