

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：2026-002

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（2025 年年度报告交流会）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、沸点私募、鸿道投资、泽铭投资、卓文博宇投资、创金合信基金、东方财富证券、东方证券、方正证券、富瑞金融、光大保德信基金、光大证券、正圆私募、广发证券、瑞民投资、熙运私募、富兰克林基金、国投证券、国新证券、国信证券、国元证券、果行育德管理咨询、君阳私募、国泰海通证券、合众资产、鸿运私募、万泰华瑞投资、长心私募、华安基金、华福证券、华泰证券、华熙矿业、齐泽八方私募、开源证券、兰馨亚洲投资、摩根士丹利基金、磐厚动量资本、鹏华基金、星元投资、中航赛维科技、山西证券、山证资产、翀云私募、度势投资、瀚伦私募、灏霖投资、禾升投资、恒穗资产、汇正财经、嘉世私募、景领投资、聆泽私募、朴信投资、申银万国证券研究所、孝庸私募、艳阳天投资、云门投资、长见投资、丞毅投资、汇杰达理资本、蓝桥投资、麻王投资、熙山资本、龙远投资、天风证券资产、天风证券、同泰基金、新沃基金、信达证券、翊安投资、涌德瑞烜私募、誉辉资本、长江证券、浙商证券、银河证券、中泰证券、中信保诚资产、中信建投证券、中信期货、中信证券、中银基金、中邮证券、中原证券、珠海横琴私募、East Top Cap。
时间	2026 年 4 月 14 日下午 15：30
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 黄 耿 汉得信息高级副总裁
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 4 月 14 日（星期二）下午 15：30 举行 2025 年年度报告交流会，本次交流会采用电话会议的方式举行，主要内容如下：

提问 1：从公司披露的年报数据来看，AI 业务已展现出良好的增长态势。请问目前企业级客户对 AI 的投资意愿与需求如何？也请介绍下公司的 AI 产品矩阵。

答：

从市场反馈来看，企业级 AI 应用逐渐从“探索尝试”向“战略性投入”演进。相较于传统数字化 IT 建设，企业客户在 AI 领域的投入意愿表现得更为积极。公司承接的 AI 业务类型也正发生结构性变化，从以往的“单点式 AI 应用部署”转向“系统化的 AI 应用规划及落地”。

在助力企业客户实现系统化的 AI 规划方案的过程中，公司充分发挥自研的“得灵”企业端 AI 应用产品及服务体系优势，通过“灵猿”大圣 AI 中台提供核心底座支撑，结合“灵睿”商业垂直模型、“灵手”业务领域智能体、“灵炼”企业级大模型训练与管理平台、“灵策”配套咨询规划服务等，为客户提供从顶层规划到应用落地的全周期支持。

现阶段，公司在行业垂类模型以及涵盖营销、制造、供应链及财务等全业务域的智能体方面，已取得了一定的商业化落地成果与实践进展。这些 AI 应用不仅验证了 AI 技术在企业实际业务场景中的有效性，也为公司贡献了实质的 AI 业务增量。未来，公司将继续依托自研的大圣 AI 中台，深化 AI 技术与行业 Know-how 的融合实践，积极探索由自主智能体驱动的深层次应用，通过打造“AI 承担高频规则化任务，人工负责复杂决策把关”的企业级人机协同运营模式，实现企业客户生产力的优化升级。

提问 2：据 2025 年年报，公司业务毛利率与整体现金流均实现较好的提升与改善，请问是什么原因？

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。

此外，得益于公司自研 AI 工具在交付场景的深度应用，提升交付质量和效率，整体上驱动毛利率改善与现金流水平提升，实现盈利能力与经营质量的同步优化。

提问 3：目前国内外大模型迭代非常迅速，公司在实际落地过程中是如何平衡模型性能与算力成本的？此外，如何看待当前国产大模型的进步以及算力国产化趋势对公司 AI 业务产品化的影响？

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。

提问 4：从下游客户反馈来看，目前 AI 应用在哪些行业或领

域的增长势头较为显著？同时，请问公司在出海业务方面有哪些最新进展，在全球市场的项目落地情况如何？

答：

目前 AI 应用已逐步成为企业客户的系统性战略规划，大消费及物流行业的 AI 应用增长势头强劲，财务领域的 AI 应用发展也较为迅速。此外，工业制造领域的需求正逐步释放，但该领域业务链条长、衔接复杂且数据量庞大，对模型的精准度要求更高，该领域的 AI 应用需求增长预计会呈现缓慢爬升态势，随着更多深度业务场景的跑通，其潜在价值与市场放量将逐级显现。

另外，公司的自主产品尤其是 AI 中台、业务智能体以及针对数字化系统升级的智能化工具，在海外市场的落地情况良好，目前正持续联合生态合作伙伴积极开拓业务市场。同时，公司近期于海外项目中凭借自研的企业级 PaaS 平台、大圣 AI 中台的技术领先优势，以及个性化需求快速响应，赢得了海外企业客户的高度认可。

提问 5：请问公司在工业 AI 领域的竞争优势以及目前的业务进展如何？

答：

工业 AI 是公司重点发力的核心领域。工业 AI 的战略定位已实现从传统 IT 投入向生产力与产品力投资的本质转变。高端制造客户普遍将 AI 视为类似于“生产线更新”的代际升级，这种认知驱动投资规模量级的飞跃，并使其成为提升客户自身产品竞争力的核心手段。

公司在工业 AI 领域的竞争优势主要体现在三个维度，首先，公司凭借深度行业 Know-how，能够将 AI 技术与多种复杂业务场景深度融合，解决排产、协同等行业痛点，构建起纯技术厂商难以逾越的壁垒；其次，公司具备极强的存量数字化资

	<p>产激活能力，能将企业原有的规则与数据高效转化为 AI 可调用的资产，确保应用不脱离业务实际；最后，依托“最后一公里”的交付能力，公司协同生态合作伙伴，通过每周级别方案细化，为客户打造软硬件一体化的量身解决方案。目前，公司正依托国内庞大的制造业基础，树立了许多优质标杆案例，正积极携手生态合作伙伴共同向全球多家大型跨国企业客户进行推广，多渠道商机正在持续接触沟通中。</p> <p>提问 6：请问公司在出海业务方面的核心逻辑是什么？目前观察到了哪些新的机遇与转型方向？</p> <p>答：</p> <p>出海是公司自创立之初便深植的战略重心，依托公司最早设立在海外的机构与扎实的本地化运营基础，公司业务正从“服务出海”向“自研产品全球化输出”深度转型。当前国际化业务发力时机已趋成熟，一方面，海外订单具备高毛利与强付费意愿的优异质量；另一方面，海外市场对支撑中国头部企业高效运营的数智化方案表现出极高关注。公司正顺势而为，以“中国制造优秀实践”为切入点，凭借深厚的客户资源、伙伴网络及市场经验，将沉淀了中国管理智慧的自研软件推向全球。在推进策略上，公司保持稳健节奏，通过锤炼标杆案例并深度推广，致力于将“产品出海”打造为公司高质量增长的新突破口。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 14 日