

证券代码：300170

证券简称：汉得信息

公告编号：2018-061

## 上海汉得信息技术股份有限公司

## 2018 年半年度报告摘要

## 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。公司负责人陈迪清、主管会计工作负责人沈雁冰及会计机构负责人(会计主管人员)沈雁冰声明：保证本半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

## 1、公司简介

股票简称	汉得信息	股票代码	300170
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李西平	舒笑	
办公地址	上海市青浦区汇联路 33 号	上海市青浦区汇联路 33 号	

电话	021-67002300	021-50177372
电子信箱	sherry.li@hand-china.com	investors@vip.hand-china.com

## 2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,312,540,323.22	954,550,063.35	37.50%
归属于上市公司股东的净利润（元）	154,983,663.12	129,146,354.06	20.01%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	138,183,399.90	110,820,498.27	24.69%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-246,214,915.01	-213,136,599.59	-15.52%
基本每股收益（元/股）	0.1788	0.1503	18.96%
稀释每股收益（元/股）	0.1788	0.1503	18.96%
加权平均净资产收益率	5.92%	6.05%	-0.13%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,404,716,701.90	3,146,622,560.24	8.20%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,715,014,983.45	2,459,654,331.35	10.38%

## 3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	51,559		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
陈迪清	境内自然人	12.29%	107,311,067	80,483,300	质押	79,496,300
范建震	境内自然人	12.29%	107,310,864	80,483,148	质押	76,670,000
中信银行股份有限公司—交银施罗德新生活力灵活配置混合型证券投资基金	其他	2.39%	20,850,982	0		
上海东方证券资管—光大银行—东证资管汉得信息 1 号集合资产管理计划	其他	1.48%	12,890,839	0		
中国农业银行股份有限公司—万家品质生活灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.12%	9,817,095	0		
石胜利	境内自然人	1.06%	9,250,000	0	质押	4,450,000
邓辉	境内自然人	1.01%	8,824,300	0	质押	1,100,000
中国工商银行股	其他	0.93%	8,157,100	0		

份有限公司一易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金						
全国社保基金一零九组合	其他	0.92%	7,999,843	0		
全国社保基金四零四组合	其他	0.89%	7,799,910	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中陈迪清、范建震二者为一致行动人及公司控股股东、实际控制人，公司未知其他股东的关联关系或一致行动关系。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东石胜利除通过普通证券账户持有 5,250,000 股外，还通过招商证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 4,000,000 股，实际合计持有无限售流通股 9,250,000 股。股东邓辉除通过普通证券账户持有 7,820,000 股外，还通过兴业证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 1,004,300 股，实际合计持有无限售流通股 8,824,300 股。					

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

#### 6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

### 三、经营情况讨论与分析

#### 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求  
是

软件与信息技术服务业

（一）公司经营业绩：

报告期内，公司实现营业收入1,312,540,323.22元，同比增长37.50%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润154,983,663.12元，同比增长20.01%；归属于上市公司普通股股东的扣除非经常性损益后的净利润138,183,399.90元，同比增长24.69%。报告期内总体经营业绩分析如下：

报告期内，公司积极贯彻年初制定的年度经营计划，致力于成为企业数字化转型综合服务商，搭建信息 / 数字技术和企业业务管理之间的桥梁，不断补充和完善覆盖全行业的信息化解决方案，加强人才团队的培养，持续提高服务交付能力，巩固公司在国内高端ERP / CRM / HRMS / WMS等实施服务领域领先地位，

致力于实现在企业信息化领域更加全面和完整的服务能力。同时公司密切关注信息技术的发展，积极探索引进新技术在企业信息化领域的应用实践，拓展智能制造、云计算和移动互联网等新兴信息化领域，开拓商旅费用管控、云供应链管理和供应链金融等创新业务。报告期内的业绩增长主要得益于以下几方面：

企业应用和信息化建设的范畴扩大。随着信息技术的发展，客户信息化需求增加且变得更加多样化、个性化，体现在信息化项目的广度和深度上都有所增加。在国内经济整体调整和改革的宏观形势下，部分企业也在积极寻找转型机会，包括在自身传统业务领域进行横向的业务延伸，在产业链上下游进行纵向的业务资源整合及并购，寻找新的利润增长点和商业模式；特别是信息时代来临的背景下，企业无论是业务转型，还是管理变革，都离不开信息技术的支持，因此信息化的市场需求在持续增长。在企业进入新兴的或相对其自身传统业务并不熟悉或擅长的业务领域时，其对于信息化手段及具备丰富行业经验和较强交付能力的信息服务提供商的依赖，则体现得更为明显。

公司自身竞争能力的增强。近几年，公司在企业信息化服务领域的经验积累显现出更强的比较优势，经过多年的发展公司已具备较为完善和全面的信息化解决方案能力，拥有充足的人才储备及优质的交付能力，能够为客户提供全行业、多领域的全面综合的信息化服务；企业级IT服务市场对公司服务能力和品牌认可度的提高，不但有助于公司的业务开拓，也促进了公司在某些优势领域竞争力的进一步提升，比如在精益制造、互联网企业服务等一些新兴的领域上，公司已逐渐形成一定的核心竞争力，所以能够获得比较好的市场回报；近年来部分国内企业在积极寻找“走出去”的机会或国际化的发展方向，公司伴随客户信息化需求的海外延伸，自2007年起陆续在日本、新加坡、美国设立全资子公司，努力在海外市场实现交付团队本地化，在满足客户海外信息化需求的背景下，公司也逐渐基本具备了在海外市场为客户提供本地化实施和运维的能力，从而也逐渐具备了在海外独立进行市场开拓的能力，进一步拓宽了公司的业务分布范围，也为公司盈利能力的稳定提升提供了一定的保障。

公司内部管控的规范合理。从内部经营的角度看，公司近年来一直在优化组织架构，加强利润中心即事业部的绩效管理和考核，报告期内公司进一步明确了对各个事业部经营管理水平的要求，强化毛利考核指标，提高风险监控意识，较好的改善了成本控制水平。同时，公司通过区域集中共享交付与远程交付模式的逐渐应用，降低差旅成本，提升了人员利用率，同时也有利于保障公司层面整体的交付质量与实施效率。

技术开发能力和自主创新能力的提升。公司秉承“技术驱动未来”理念，坚持持续的技术研发投入，坚持产品与服务创新，并根据信息技术发展趋势、市场变化及发展需求，及时调整技术研发方向及产品与服务规划格局，在现有技术优势的基础上，继续加大资金和人员投入。在信息技术、国家政策及市场的推动下，公司在云计算、大数据、工业互联网和智能制造等新兴技术上进行不断尝试，以提高服务能力、拓宽业务范围，新技术新应用的推广有利于吸引更多广大的客户群。

正是基于公司多年积累的优质客户群体以及不断提升的交付能力、不断完善的行业解决方案，公司业务订单较为充足，主营业务收入较上年同期增长37.50%，保持了较高的增长水平。

## （二）报告期内主要经营情况及重大事项：

- 1、核心主业保持稳定增长，行业整体解决方案能力有较大提升，海外市场机会增加。

Oracle和SAP实施业务作为公司核心主业，报告期内，仍然保持了平稳较快的发展势头，对业绩增长做出了较大贡献，同时，解决方案能力和创新能力也得到了长足发展，并在报告期内支撑了很多创新业务的开拓。相比于去年同期，Oracle项目应用深度明显加强，Oracle Cloud产品实施项目数量快速增长，Netsuite产品投入加大，实施能力快速提升；SAP实施业务稳定增长，整体在手订单充足，收款情况良好，S/4 HANA等新产品签单进展顺利，并能实现较低成本的快速交付。由于现在企业的业务和管理需求都愈发呈现出多样化、个性化的特点，比如对实现营销数字化转型，采购全生命周期协同管理，供应链流程管控，加强仓储运输管理，企业绩效管理等等都有非常急迫的需求，单一的ERP已经很难满足企业全面信息化建设的需求。因此近年来公司服务的软件平台从ERP为主进一步扩展到了企业信息化其他相关领域，比如CRM客户关系管理、HRMS人力资源管理、EPM企业绩效管理系统、BI商务智能分析系统、HYPERION全面预算管理系统等专业领域。公司在项目实施过程中通过积累和总结专业化产品的实施经验，并基于对信息技术发展趋势的深刻理解，进行跨产品体系的业务和应用设计，为客户提供优化的产品组合选择，逐渐形成了跨产品线的一体化解决方案。2018年上半年各专业套装软件的市场需求持续增长，其咨询实施服务收入仍旧构成对公司业绩的主要支撑。报告期内，公司继续推进实施方法的标准化和规范化，通过标准化和规范化使得公司在客户满意、时间可控、成本可控的前提下顺利交付项目，并有效提高了人员利用率，此外，公司对核心主业的组织架构和业务范围进行了进一步调整，根据业务范围、行业特性、需求共性等行业做了整合，进一步提高整体解决方案能力和服务效率。

报告期内，公司在前期尝试基础上，继续以精益制造、互联网、电信、金融、医药食品、零售、公用事业、流通贸易等积累较为充分的行业作为重点，扩大推进客户经营专业团队，主要进行售前咨询、方案规划设计、行业方案产品化研发、市场开拓和交付质量把控等工作，并配合支持各产品交付部门完成项目实施，由于成立了专属团队围绕行业进行能力的聚焦，一方面提高了垂直专业化的程度，进一步提高竞争壁垒，另一方面也打破了产品的界限，提高行业专业团队横向整合及提供更高层次解决问题的能力，因此在竞争力方面有了较为明显的提升；同时报告期内公司与不少合作伙伴形成了战略联盟关系，其中不乏有许多是从事行业专业服务的企业，有助于推动汉得行业垂直化服务能力的提升。

公司非常重视海外市场的开拓，在美国、日本、新加坡均设有子公司，并建立了专注于海外业务的专业团队，已经有十多年的海外推广实施经验，可以涵盖企业基本运营、并购当地企业后的IT整合及后期的全球IT运维等全方面的服务，为中国企业走向海外提供端到端的IT支持。报告期内，海外市场运营顺利，尤其是美国市场制造业复兴，得益于新的销售团队积极推进，带来了更多新的项目机会。报告期内，海外市场云产品实施项目与中国企业海外项目增长明显，公司准确抓住了云产品在海外市场快速推进的机会，并在“中国企业走出去”上逐渐积累起竞争优势。

## 2、智能制造等新兴领域发展较快，经验积累逐渐完善。

国务院发布《中国制造2025》中，提出信息化与工业化的深度融合、推动工业向智能制造升级的战略目标，未来工业互联网、云计算和大数据在企业研发设计、采购供应、生产制造、销售服务等经营管理的全流程和全产业链的综合集成应用将形成新的产业形态、商业模式和经济增长点，其中信息化也将成为制造业转型升级、创新发展的先行军。在此背景下，作为传统制造业信息化领域的重要生力军，公司在制造

业的信息化长期积累优势得到凸显。公司积极整合各专业领域的资源，以精细化生产制造为核心，构建面向智能制造转型的整体解决方案。公司已经推出在研发、供应链、仓储物流和设备互联等领域内具备竞争力的完整行业解决方案，比如提供基于MES、PLM、CPQ等软件平台的智能制造解决方案，帮助制造业客户建立从个性化定制、协同供应链到智能制造的一整套落地方案，让“制造”从透明化 / 数字化向着“智造”方向转型，并赢得了较多的市场机会。

报告期内，智能制造市场机会继续稳定增长，行业规模进一步扩大，通过加大对优秀毕业生的获取力度和社会招聘力度，公司智能制造团队得到了快速扩充，得益于2017年新能源汽车、锂电池、食品加工、新材料等新行业的开拓，报告期内进入密集的交付上线期，行业经验积累逐渐完善，针对智能工厂的自有产品推出了新的版本，初步具备了规模化的实施能力。未来公司希望能在新产品研发和新的实施方法上突破传统，一方面继续拓展新行业，一方面有效控制项目成本风险。

### 3、自主研发产品及服务竞争优势增强。

中国信息化建设个性化需求强烈，且由于互联网的发展成熟度高于国外，在部分领域，国外软件不能很好的适应国情满足国内企业需求，给中国自主产品带来了发展空间。多年来公司聚焦中国特色，通过对客户业务的深化应用，对方案经验的积累总结，对技术能力的储备提升，加大研发创新投入，自我积累了包括汉得费控及报账系统（HEC）、汉得融资租赁系统（HLS）、汉得医果（HRP）、汉得主数据管理系统（HMDM）、汉得物联网平台（HIOT）等一大批优秀的自主研发产品，补充完善了部分细分领域的解决方案，提供更优质的适应企业特性的实施服务，帮助客户提高业务效率、优化资源配置的同时更关注企业的内部控制、风险管理等，提高了企业治理水平，使得公司自主产品逐渐建立起竞争壁垒，目前这些产品已在众多客户处取得了良好的应用效果，不仅为公司开辟了新的业务市场和利润增长点，更扩大了公司的综合实施服务能力。报告期内，公司着重加大已有自主产品的市场推广力度，加强产品研发和运营之间的整合，为企业提供更完善的解决方案，并持续推进现有的产品进化迭代与向新技术框架的持续迁移及改进，自有产品体系已成为公司新的业绩驱动因素。

### 4、云业务快速积累和发展。

报告期内，公司在云上的业务有了比较大的积累和发展。基于云计算、大数据、物联网等先进技术的云产品给企业信息化建设带来了新的方向，相比于传统软件，云产品更加轻量，更加灵活，云项目实施与传统实施相比，目标更明确、更加快速、现场与远程更连接、原厂更多地参与，快速灵活敏捷的SaaS以及先进技术接入手段，让行业优秀企业能够在数字化转型的道路上更低成本地形成自有产品，提升行业竞争力，甚至是形成可销售的产品。Oracle和SAP等各大厂商近几年都在积极推广各自云产品，同时国内企业客户对云的接受度已较高，上云已经成了众多企业目前的改革重点，而公司拥有大量企业客户、企业解决方案能力、行业方案能力及SaaS的发展潜力，能为企业量身定制产品以解决特定业务场景及需求，同时提供服务帮助企业让这些产品发挥出更大的价值。公司目前已与亚马逊、微软、阿里、华为、腾讯等建立了云合作关系，从灵活、成熟、安全的云基础架构与云平台到广泛、全面、智能的企业级云应用，公司与众多合作伙伴一起，共同打造创新的、全面的云解决方案，深度赋能全生态可持续发展与成就价值创新，帮助客户构建智能时代全新体验。

云应用潜在市场巨大，公司的两款主要SaaS产品汇联易和云SRM市场反应强烈，给公司业务带来了新的利润增长点；公司自有的HAP Cloud是面向微服务架构思想和分布式应用架构研发的分布式应用开发平台，能够适应灵活多变的业务需求，独立部署提高开发运维效率；自有的HCMP云管理平台-汉得融合云治理平台，旨在提高企业跨云资源管理的效率，着力于为企业解决多种云、混合云管理的复杂度、一致性等问题，打造物联网和云方向的综合解决方案，目前已有超百人专业的实施和技术团队，以及较为丰富的实施案例，具备基于云服务的架构规划设计、应用迁移和部署、应用开发和管理的的能力；自有的Choerodon猪齿鱼数字化平台，是一个开源企业服务平台，旨在帮助企业实现敏捷化的应用交付和自动化的运营管理，并提供IoT、支付、数据、智能洞察、企业应用市场等业务组件，来帮助企业聚焦于业务，加速数字化转型。

#### 5、运维服务收入增长迅速，大力开展企业IT整体运维服务。

报告期内，公司积极开拓运维服务市场，提供包括远程运维服务、统一运维服务、ITO运维服务、资源外包服务、项目整包服务等，运维业务的收入及利润同比大幅增长，尤其是大型整体运维项目与互联网运维等新业务取得突破性进展。运维业务业绩的增长，一方面得益于市场规模的扩大，随着企业信息化建设的持续投入，技术的飞速发展带动着业务模式及运营模式不断地发生变化，企业内部IT聚焦核心技术和业务的期望越来越强烈，信息化资产的高效运营越来越为企业所关注，因此专业化运维外包正在逐渐成为企业IT服务的趋势，由此带来运维服务市场的规模持续增长；一方面得益于公司整体服务外包策略和能力的增长，为进一步增强公司整体的服务价值，公司尝试为企业信息化提供整体运维或整体服务外包，增加了Tableau、云运维、互联网运维等新兴业务，实现了业务面的较快拓展；此外，公司还通过远程运维集中标准化管理，客户针对性经营管理的手段，提升了人均产出。未来，公司将继续扩大客户规模，深化区域化运维与大客户统一运维，加大新技术研发和产品化投入，并加强成本费用管控，进一步提高业绩和市场占有率。

#### （三）报告期内公司创新业务经营情况：

##### 1、供应链金融业务稳步推进，供应链金融生态圈初步搭建。

自2015年5月，公司设立全资子公司即上海汉得商业保理有限公司（以下简称“保理”）以来，依托传统ERP实施服务领域的核心客户资源，将公司自主研发的中小企业供应链金融云平台，对接核心客户ERP系统的供应链模块，以获取交易、采购、发货、开票等真实数据，基于这些ERP系统内真实的交易数据，以优质应收账款为依据，向核心企业客户的上游供应商提供保理服务。截止报告期末，保理公司放款余额3亿多元，报告期实现收入1200多万，在考虑自有资金成本的情况下，已经开始略有盈利。

报告期内，由于市场资金紧张及资金成本提高，因此保理业务提高了融资利率，同时针对今年市场频繁爆发的违约等情况，公司加强了风控检查，目前仍然保持了良好的坏账和逾期的管控。汉得供应链金融平台功能进一步升级，加强了和外部生态圈的互动，同时，初步搭建了对下游经销商的平台，此平台集合了数据的采集加工及经销商引入到融资管理的全流程。依托于汉得供应链金融平台，融资主体和资金方的撮合业务得到有效推进，目前公司与资金方从核心企业营销、供应商推广及融资放款各方面进行了深度合作，完善了供应链金融的生态圈。公司加强了对核心企业的筛选并随着和资金方的合作深入，提高了对核

心企业全面供应链金融服务的能力。未来公司会进一步优化平台，增加核心企业的数量，扩大供应链金融撮合交易量，加强下游经销商业务的推广，以平台服务商、保理合作商等多种方式与核心企业、资金方等展开合作。

## 2、汇联易业务迅速拓展。

基于对企业差旅和费用报销管理的深刻理解，公司内部孵化了一站式差旅及费用报销管理产品即汇联易，并基于该产品提供SaaS服务，帮助企业落地商旅，报销和费控流程，实现商旅消费、费用控制、员工报销、财务审核、信用支付、实物及电子发票管理的精细化和自动化。自2016年8月，公司以汇联易软件著作权作价出资与上海汇宣企业管理咨询合伙企业（有限合伙）共同设立上海甄汇信息科技有限公司以来，汇联易的开发运营、市场开拓、团队建设得到了迅速发展，并逐渐成为国内领先的报销SaaS产品，为企业的运营管理成本降低、员工的报销流程简化、财务团队的工作效率提升提供了有力的支持。

秉持“透明是最好的管理”理念，汇联易报告期内进一步完善了产品线功能，继续扩大企业消费端接入范围，加深与外部伙伴的战略合作，推广整合后的一体化方案。得益于市场需求的增加以及去年标杆客户和品牌形象的建立，报告期内，汇联易新签合同金额3000多万元，实现收入将近1000万元，均超过2017年全年水平。未来汇联易会继续开拓市场并逐渐推向海外市场，夯实汇联易在企业差旅及费用报销市场的基础及地位，利用新技术寻找创新产品的突破方向，进一步面向不同应用场景，完善产品功能，提高核心竞争力。

## 3、云SRM业务迅速拓展，竞争优势逐渐凸显。

智能制造、工业互联网等的实现对打通供应链信息流有要求，且国内目前大多数企业还没有实现数字化采购等业务，对通过SRM供应商关系管理系统实现采购效率提升、采购成本降低以及采购业务流程管控有比较急迫的需求，基于多年来对企业供应链管理的解决方案总结和经验积累，公司内部孵化了汉得供应商关系管理平台软件及汉得供应商关系管理云平台软件，能为企业提供高效率、低成本的采购全生命周期协同管理服务，汉得SRM适用于多个行业，尤其是制造行业，为企业提供从询报价管理到订单管理，从库存管理到账务管理，从供应商档案管理到供应商考评管理，形成物流、信息流、单证流、商流和资金流五流合一的全面解决方案，让企业与供应商实现互联互通，合作共赢。自2017年5月，公司以SRM著作权作价出资与宁波得厚领峰企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合计投资200万人民币设立上海甄云信息科技有限公司以来，汉得SRM致力于为企事业单位提供SRM系统的管理，从质量、成本、效率三个方向出发，积极打造敏捷、高效、高控的供应链体系。

公司自主研发的SRM软件功能全面，可配置功能丰富，用户体验良好，在国内SRM产品中处于领先地位。报告期内，SRM业务发展迅速，受益于整体市场环境向好，企业数字化采购和供应链协同需求日益增多，产品与实施合同金额达到6000多万，收入3000多万，人员利用率有效提高，人均产出同比大幅增长。未来公司会继续拓展新客户和生态链，通过AI、大数据等新技术进一步创新产品和服务，真正帮助企业实现智慧化采购。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用  不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用  不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

上海汉得信息技术股份有限公司

二〇一八年八月二十八日