

证券代码：300170

证券简称：汉得信息

公告编号：2020-077

上海汉得信息技术股份有限公司 2020 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。

全体董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议。

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		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	沈雁冰	于培培、卢娅	
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	motton.shen@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

单位：元

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,189,116,775.70	1,603,315,088.52	-25.83%
归属于上市公司股东的净利润（元）	25,552,603.94	168,175,750.31	-84.81%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	9,046,872.10	145,800,958.29	-93.80%
经营活动产生的现金流量净额（元）	70,321,113.80	-374,117,684.90	118.80%
基本每股收益（元/股）	0.0291	0.1900	-84.68%

稀释每股收益（元/股）	0.0291	0.1900	-84.68%
加权平均净资产收益率	0.83%	5.54%	-4.71%
	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）	4,201,092,403.70	4,192,989,403.08	0.19%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,163,840,769.36	3,066,901,427.19	3.16%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	63,750	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	7.92%	69,983,300	52,487,475	质押	28,110,000
范建震	境内自然人	7.92%	69,983,148		质押	21,930,000
北京百度网讯科技有限公司	境内非国有法人	5.28%	46,655,483			
全国社保基金二零二组合	其他	0.96%	8,475,503			
邓辉	境内自然人	0.88%	7,776,000			
石胜利	境内自然人	0.66%	5,800,000			
易方达基金－工商银行－易方达基金臻选 2 号资产管理计划	其他	0.58%	5,152,400			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.50%	4,448,380			
杨虹	境内自然人	0.40%	3,570,000			
陈志骏	境内自然人	0.35%	3,122,000	42,000		
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）	<p>股东邓辉除通过普通证券账户持有 6,771,700 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 7,776,000 股。</p> <p>股东石胜利除通过普通证券账户持有 1,130,000 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 4,670,000 股，实际合计持有无限售流通股 5,800,000 股。</p> <p>股东杨虹除通过普通证券账户持有 1,020,000 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 2,550,000 股，实际合计持有无限售流通股 3,570,000 股。</p>					

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

（一）公司经营业绩：

报告期内，公司实现营业收入1,189,116,775.70元，同比减少25.83%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润25,552,603.94元，同比减少84.81%；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9,046,872.10元，同比减少93.8%。近几年来，公司收入结构逐渐发生变化，受外部经济环境以及企业级IT服务市场变化的影响，传统ERP及相关信息化软件需求出现放缓的迹象；而自主研发产品及解决方案的商机明显增多，相关收入占比逐年增长。报告期内，软件实施业务方面自主产品的收入占比为31.7%，客户支持及运维服务业务方面自主产品的收入占比为13.15%，软件销售业务方面自主产品的收入占比为74.59%，自主产品相关业务已经成为公司新的业绩驱动。

报告期内总体经营业绩分析如下：

报告期内，公司立足企业信息化整体解决方案服务商的定位，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企业信息化套装软件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，拓展大数据、云计算和工业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、智能合同管理、供应链金融等创新业务。在外部经济环境以及企业级IT服务市场变化的影响之下，报告期内业务规模持续扩大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，并在印度及欧洲设立孙公司，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，加强利润中心的绩效管理和考核，报告期内公司进一步明确了对各个部门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、人工智能、工业互联网和智能制造等新兴技术上不断尝试，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服务交付和技术开发能力、不断

完善的行业解决方案和自主创新能力，公司业务订单较为充足，经营规模扩大，业绩保持相对稳定。

（二）报告期内主要经营情况及重大事项：

1、企业信息化套装软件实施业务保持平稳发展，行业整体解决方案能力进一步提升，海外市场机会增加，收入快速增长。

报告期内，企业信息化套装软件实施业务仍然保持了平稳的发展势头，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，受外部经济环境以及企业级IT服务市场变化的影响，来自国内ERP领域的需求出现了放缓的迹象，ERP业务的商机有所减少，但项目应用深度进一步加强，ERP加汉得自主产品的多系统联合产品实施机会增加。由于企业信息化中ERP后台化的趋势越来越明显，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 etc 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。各主要专业套装软件的市场需求持续增长，其咨询实施服务收入是公司业绩的重要支撑。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。

公司根据业务范围、行业特性、需求共性 etc 对行业做了整合，进一步提高整体解决方案能力和服务效率。报告期内，公司继续以精益制造、互联网、电信、金融、医药、快消品、零售、公用事业、流通贸易、租赁、高科技 etc 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深耕客户，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；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，印度、欧洲设有孙公司，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，可以涵盖企业跨国运营、全球化协同、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，海外市场开拓顺利，在销售和项目组共同努力推进下，争取到了与客户更多合作的机会；公司积极培养相关人才，参与当地客户项目服务，更好的带动了离岸外包发展，因此海外销售收入同比大幅增长。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，公司力求抓住云产品在海外市场快速推进的机会，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快速积累和发展。

未来工业互联网、云计算和大数据等技术在企业研发设计、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，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、设备互联和物联网等领域内具备竞争力的完整行业解决方案，比如提供基于HCM、MES、APS、SCM、QMS、PCS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。

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，尤其是多系统（ERP、APS、MES、WMS、PLM等）、全流程、一体化的项目以及传统制造领域信息化较薄弱的企业商机明显增多。自动化产线、自动化物流、设备互联、工业大数据的应用是智能制造主题中需求最多的领域，得益于公司前几年新能源汽车、锂电池、食品加工、新材料、定制家具等行业的开拓，在智能制造方面的行业经验积累逐渐完善；报告期内智能制造团队加大投入，自有产品系统整体架构实现升级，继续强化了机器设备互联互通的能力，实现了以大数据架构为基础的一些场景，寻找到了创新模式上的突破，初步具备了规模化的实施能力。未来公司将继续加强重点优势行业的订单挖掘，提高客户满意度，打造智能制造标杆项目，继续拓宽产品线和合作范围，加强研发，提高顾问专业能力，积极寻找海外项目实施机会，积累海外实施能力。

3、云业务发展较快，经验积累逐渐完善。

报告期内，公司的云相关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，甚至是形成可销售的产品，提升了行业竞争力。国内企业客户对云的接受度逐渐提高，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。公司目前已与百度、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，公司有望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，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；自有的燕千云智能服务管理平台，旨在帮助企业快速整合服务渠道，打破企业员工和服务团队的沟通壁垒。

4、其他自主研发产品及服务竞争优势增强。

中国信息化建设与国际市场相比有较大的差异性，尤其本地化、个性化需求较为强烈，这给中国自主产品和服务商带来了广阔的发展空间；此外，受贸易摩擦影响，央企、国企等大型企业选择国产自主化软件的趋势越来越明显。多年来公司通过对本土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协同制造系统(HCMs)、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(HI-IOT)、汉得电商业务平台(HOMS)、汉得中台清结算系统(HSCS)、汉得数据服务平台(HDSP)、汉得财务中台及共享服务平台(HSSP)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，提高企业信息化治理水平，同时也给公司全面整体的解决方案带来了差异化优势，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，并成为公司业绩的重要保障。

5、客户支持及运维服务业务继续推进，大力开展企业IT整体运维服务。

报告期内，公司进一步开拓运维服务市场，以存量客户的后续信息化运维需求为基础，凭借公司多年以来在国内企业信息化行业积累的口碑，开拓非原生客户的运维订单，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，在国内信息化运维市场占得了一定先机，报告期内，客户支持及运维业务的收入占比进一步增长，尤其是大型整体运维项目与SaaS运维产品等新业务取得良好进展。运维业务的扩大，一方面得益于市场规模的扩大，AI技术、云技术、数字现实、认知技术、智能客服等新技术风起云涌，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，公司顺应趋势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；另一方面，公司自主产品不断壮大，其产品运维管理服务也不断完善，例如公司自主研发的SaaS版+定制版泛服务管理平台-燕千云大力推广，同步带动了运维商机的增长；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，公司将继续提升运维咨询水平，以更高端的服务模式，结合强大资深的行业案例，加速拓展客户数量，扩大客户规模，深化区域化运维与大客户统一运维，通过新技术定点攻坚重点客户，同时加大新技术研发和产品化投入，实现相关产品的客户推广落地，并加强成本费用管控，进一步提高业绩和市场占有率。

6、软件外包、软硬件销售、数据处理等业务稳定发展。

报告期内，公司收入主要来源于软件实施和客户支持业务，合计超过主营业务收入总额的80%。软件外包、软件销售、硬件销售、数据处理等业务，则衍生于软件实施业务，形成公司业务的良好补充。其中软件外包服务业务是公司基于软件实施服务业务所积累的强大实施团队与丰富实施经验而开拓的衍生业务领域，公司软件外包服务业务主要涉及软件实施服务中ERP软件二次开发与设计部分，以及一些为满足客户需求的技术开发外包工作等，2018年公

司设立上海得逸信息技术有限公司以来，受益于企业对人天资源外包、软件开发、项目分包服务等的需求增长，软件外包业务规模持续扩大，收入增长明显。软件实施服务需要以对应的企业级软件以及一些配套的硬件设施作为实施基础，因此公司在为客户提供实施服务前期会参考客户自身意愿、结合客户的业务特点向客户销售相应的软硬件产品，受益于公司自主解决方案及自主产品的快速积累和发展，公司软件销售业务中自主产品收入占比逐年提高。此外，公司还根据部分客户的数据处理需求，为其提供扫描加工、数据处理、存储和分析等服务。

7、公司与百度双方合作进展顺利。

公司与百度的具体业务合作领域包括但不限于云计算、共享服务、垂直业务等，通过加深双方的合作层次，促使双方在战略合作中发挥更积极的作用，同时能够更好地调动内外部资源支持双方的合作。具体而言，一方面，百度的技术能力、研发能力较强，百度云服务等2B业务正在迅速发展，而另一方面，公司对企业用户的需求有深入的理解和积累，并且拥有成熟的顾问人才队伍和完善的业务网络；此外公司服务多年且数量众多的大型企业客户群体，也是将双方深度合作成果落地的客户基础，双方可以在上述各方面实现优势互补。

自签署《战略合作框架协议》以来，公司与百度在云资源、数据平台、人工智能、工业互联网、物联网、企业级大数据技术等方面展开了全面落地合作。合作形式包括共研共创、相互融合解决方案（大数据、IoT、物流地图、无人驾驶等），联合交付软件系统，代理与转售、以及商务与产品层面协同走向市场等。合作以来双方已经建立起良好的商机协作机制，形成良好的资源互补，双方共享前沿动态、行业know-how、解决方案总结等，并共享客户资源、区域渠道等。公司2019年与百度联合发布了企业融合中台、差旅报销、供应商关系管理等产品，市场反馈良好，极为有效的提升了融合中台产品线在市场的声量；借助于百度人工智能和大数据方面的基础能力，有力提高了中台产品的核心竞争力和差异化优势。2020年双方在智慧园区、能源管理智能化等方面开展了新的合作。通过打通百度智能平台，双方致力于通过全新的技术手段（主要基于人工智能和大数据技术）革新企业能源管理的传统面貌，助力传统企业的绿色经济升级。报告期内，因新冠肺炎疫情，受客户在新技术投资方面审慎观望态度影响，与百度相关的人工智能方向业务受影响严重，同比收入下降明显，但5月起全面复工复产后，订单量在逐步回升中。目前公司与百度在智能工单、智能合同管理、智能能源管理等方面均获取了不少商机，下半年公司将继续加深与百度在产品开发、商机层面的协作，着力发展企业融合中台、基础计算资源、人工智能（包括但不限于图像识别、能源管理智能化、工业质检等方向）等领域的合作。

借助百度强大的品牌效应和市场声量，双方联合推出的产品能获得市场的广泛关注和独特的竞争优势。百度将其自身领先的人工智能技术、云技术等向公司全面开放，使公司在构筑自有产品时能有效提高产品构建效率和先进性、智能性。百度提供的云服务性价比更高，能有效降低运营成本，尤其是对SaaS产品。公司通过与百度合作建立起自业务应用到底层基础设置的全面服务能力，真正做到企业数字化转型过程中的一站式服务。

（三）报告期内创新业务经营情况：

1、供应链金融业务维持一定规模。

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，经过核心企业客户授权对接其ERP信息系统及供应链模块，以获取公司核心企业客户与其供应商之间的订单、收货、发票、付款等真实的供应链交易数据，基于这些真实的交易数据，公司以核心企业客户的应付账款（对其供应商而言为优质应收账款）为依据，向核心企业客户的上游供应商提供保理服务，在核心企业客户偿还供应商应收账款之前，向核心企业客户的供应商提供不超过应收账款规模的信用限额内的资金支持，待核心企业客户还款后，向核心企业客户的供应商收取本金和利息费用，形成保理业务收入。大量优质的核心企业资源及对供应链金融业务的持续跟进，在融资产品、服务效率和供应链金融解决方案方面的积累，使得公司能够给客户提供更优质的服务，也获得了核心企业对融资服务的认可。汉得供应链金融通过保理业务的实践能真实的了解供应链金融业务开展的痛点和难点，相比传统的保理平台或金融科技平台更能从场景出发贴合企业的管理需求。

报告期末，应收保理款余额为10,774万元，保理业务规模有所收缩，主要原因为新冠肺炎疫情影响，供应商给核心企业的供货下降，其应收账款下降，导致保理融资金额也随之下降；此外，由于公司保理加大了和外部资金方的合作，因此减少了自有资金投入。报告期内，公司持续在保理服务、撮合业务及金融科技输出三个方向上跟进，公司进一步优化了用户评级模型、风险量化模型和资产管理体系，同时针对报告期内市场频繁爆发的违约等情况，公司加强了风控审核力度，目前仍然保持了良好的坏账和逾期的管控。同时，汉得供应链金融引进了多项金融产品，提出了“金融超市”的概念，为汉得生态圈的用户提供更多样化更多层次的融资方案，特别是针对核心企业自行开展“现金折扣”等类供应链金融业务有了更进一步的解决方案的支撑。未来公司计划深挖资产端资源，一是提升每家核心企业上游供应商的合作数量和规模；二是继续加大优质核心企业的推广，同时携手合作的资金方，为核心企业带来更多创新型的供应链金融合作方案，为核心企业创造更多的财务收益，稳固产业链，

提升供应链整体的竞争力。产品研发上，会保持现有规模的研发投入，实现对多种资产包业务的支持，同时增加一些创新供应链金融工具和模式的研发，为核心企业及资金方的合作提供平台支撑。

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

财政部于2017年7月5日发布了《关于修订印发<企业会计准则第14号——收入>的通知》（财会[2017]22号）（以下简称“新收入准则”）的通知，要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业，自2020年1月1日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021年1月1日起施行。本公司自2020年1月1日起施行新收入准则。

(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

2020年3月19日，上海汉得信息技术股份有限公司（以下简称“汉得信息”或“公司”）第四届董事会第八次（临时）会议审议通过了《关于投资设立合资公司的议案》，同意公司与宁波协智企业管理咨询合伙企业（有限合伙）和宁波小手企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合计投资1000万人民币设立甄一科技，其中公司以一步制造云软件著作权作价出资300万元，以及货币资金认缴出资400万元，取得甄一科技70%股权。2020年6月起，甄一科技开始经营即纳入合并范围。

注1：2019年9月，公司与宁波英赛企业管理咨询合伙企业（有限合伙）协议共同出资1000万元设立上海亿碁科技有限公司（以下简称“亿碁科技”），其中公司认缴出资600万元人民币，取得亿碁科技60%股权。截止2020年6月30日，公司尚未出资，亿碁科技未实际经营，故未纳入合并范围。

注2：2019年2月，公司认缴出资5000万元人民币设立上海汇羿信息技术有限公司（以下简称“汇羿信息”）。截止2020年6月30日，公司尚未出资，汇羿信息未实际经营，故未纳入合并范围。

上海汉得信息技术股份有限公司
法定代表人：陈迪清
二〇二〇年八月二十七日