

证券代码：300170

证券简称：汉得信息

公告编号：2024-013

上海汉得信息技术股份有限公司

2023 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司未来实施利润分配方案时股权登记日的可参与利润分配的股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.1 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	黄耿	卢娅、于培培	
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	
传真	021-59800969	021-59800969	
电话	021-67002300	021-50177372	
电子信箱	allen.huang@hand-china.com	investors@vip.hand-china.com	

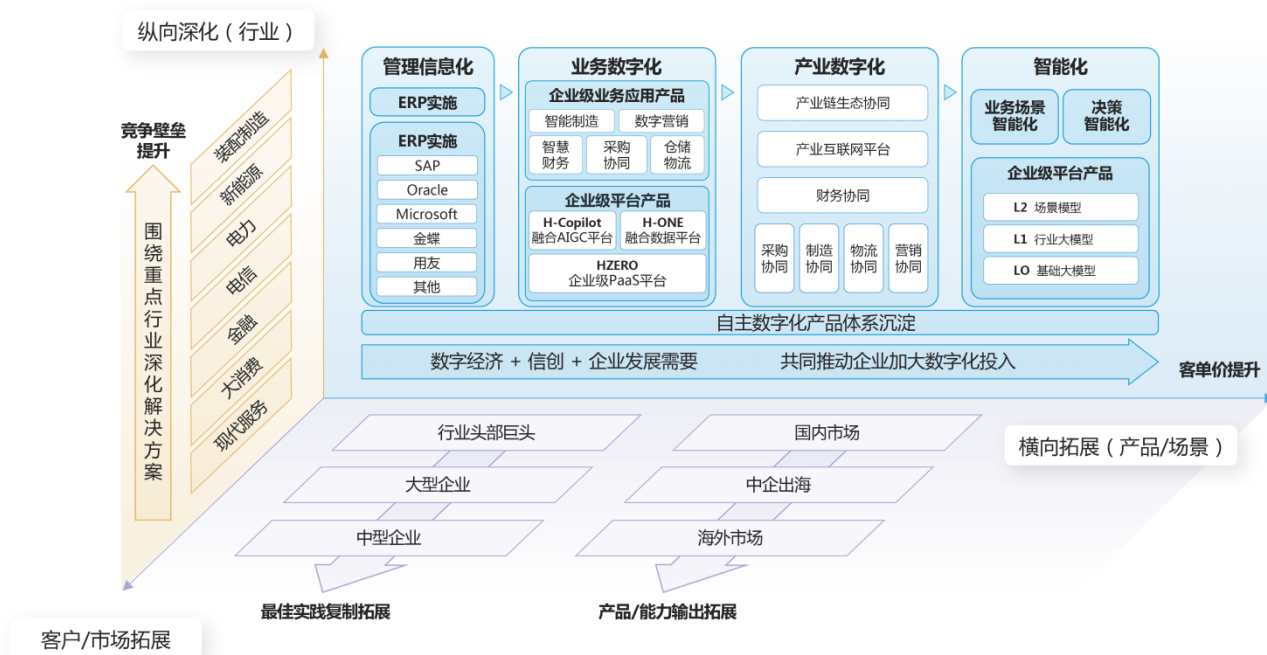
2、报告期主要业务或产品简介

（一）业务总览

公司自 2002 年成立以来，一直专注于为企业客户提供信息化、数字化建设产品与解决方案综合服务。致力于成为连接企业管理与数字化技术的桥梁，帮助企业实现数字化转型，提高运营效率、效益与竞争能力。

公司主要服务于营业规模较大的企业客户，绝大部分客户在行业或细分专业领域排名靠前。在最近几年里，公司服务了超过 300 家中国五百强企业，以及超过 100 家世界五百强企业。公司长期所服务的数千家企业客户，在数字化建设方面意识较强、脚步较快。随着公司客户群体在数字化方面的需求不断扩充升级。公司坚持以客户为中心，围绕企业客户数字化需求不断扩充综合服务能力并持续优化经营，商业发展模式越来越清晰。

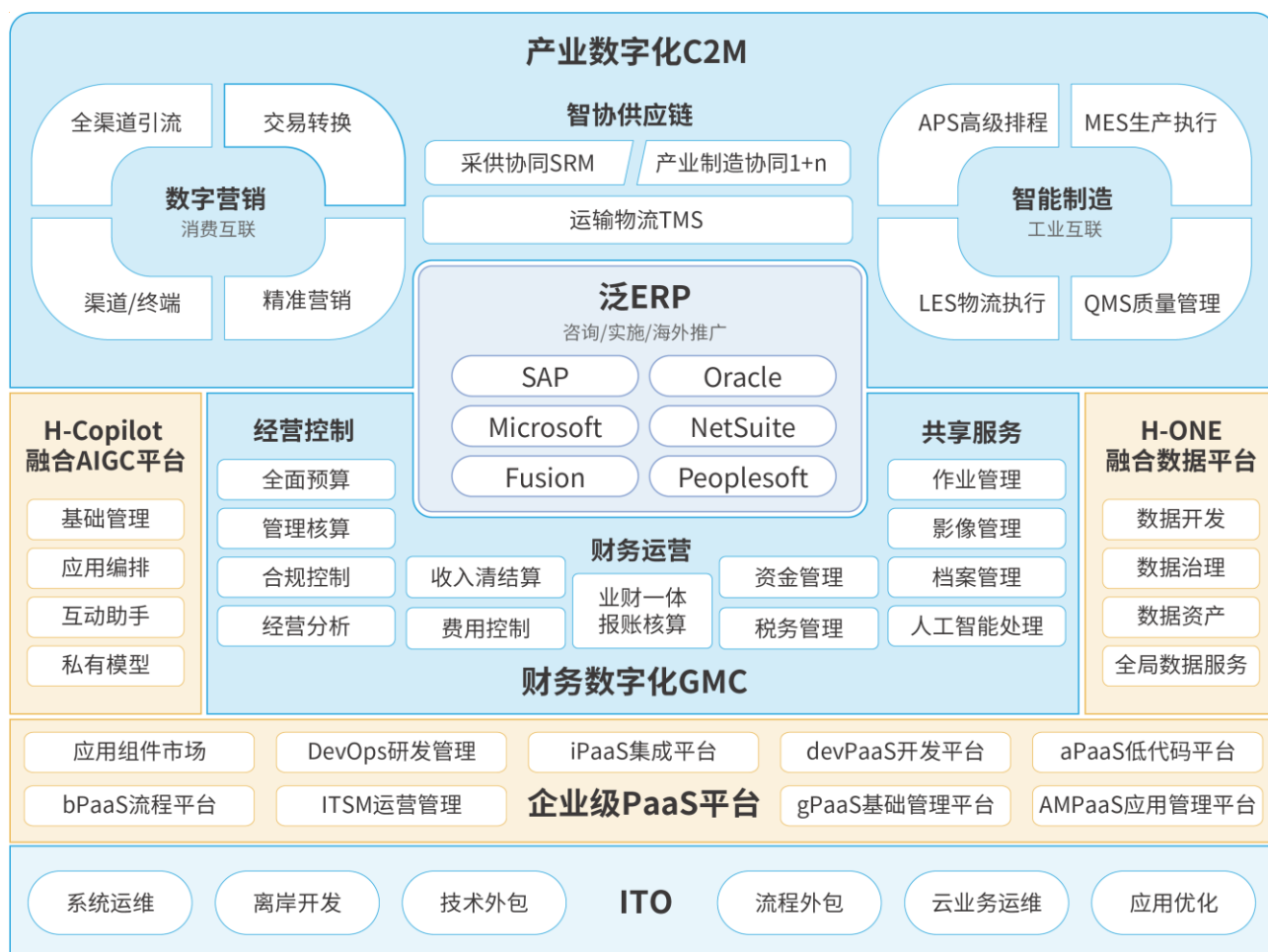
公司专注于目标客户群体的数字化服务，以客户为中心横向拓展能力覆盖面，聚焦行业提升竞争力，并逐步延伸扩大客户及区域覆盖范围：



1、横向产品和场景拓展

随着企业发展，信息技术对企业业务的支撑由管理信息化逐步进入业务数字化阶段，进一步向产业数字化发展，随着 AI 新技术的发展应用智能化的诉求越来越受到关注。数字化

的需求层次在不断升级，需求范围也不断扩大，这已是发展规律趋势。在国家数字经济战略、信创行动的大环境推动下，企业加大数字化投入的驱动力更足。公司为企业提供数字化解决方案，过去在 ERP 实施领域积累了大量的经验，在此基础上往外围拓展各业务领域专业数字化能力，为原 ERP 老客户群体提供软件+实施+运营的综合解决方案，当前进一步在 AI 和大数据应用上加大力度，为即将到来的企业智能化升级做足准备。通过逐步扩充能力，提高对企业客户需求覆盖度，能够有效提高单体客户订单量。



公司基于自主研发的企业级 PaaS 平台为数字化底座，构建自主产品服务能力体系。以基于自研软件产品的“产业数字化”、“财务数字化”业务为当前主要发展动力，以底蕴深厚的基于第三方成熟套件的“泛 ERP”业务为基础服务能力，以这三大业务线作为核心能力，以 ITO 外包作为支撑辅助，为企业提供一站式全面服务。

企业级 PaaS 平台 HZERO 是公司基于多年积累沉淀研发的数字化底座，不仅是公司自主软件产品研发及迭代的技术基础平台，也是公司自研软件产品快速开发、快速迭代更新及快速融合应用外部数字化原生技术的重要支撑，同时也是公司不断优化交付效率的重要工具。

在信创大背景下，企业构筑自己特有的数字化应用的趋势愈发明显，往往需要强健稳定的技术底座来支撑，公司的企业级 PaaS 平台 HZERO 也成为相当一部分企业客户在这个领域的选项。

2、纵向行业解决方案深化

定位重点行业，利用公司已经积累的客户数量规模，围绕行业关键业务场景不断深化软件功能及解决方案，以此带来技术优势和交付效率优势，构筑并不断提升竞争壁垒。

公司所服务的企业客户，主要来自于制造业，大消费、金融、电力、电信紧随其后，公司近年也主要聚焦在这些行业纵向深化服务能力。

3、客户/市场拓展

一方面，公司以服务各行业排名靠前的领先企业为主，利用在头部企业积累的方案及经验，能够较好形成行业标杆最佳实践，在优势行业逐步拓展；

另一方面，公司主要立足于国内市场，随着中国品牌崛起，中企出海已成为趋势，数字化是出海不可或缺的因素，公司为企业相应能力支持全球化发展。顺着客户走向海外的脚步，公司陪伴客户共同走向海外，公司也将逐渐面向海外市场，寻求产品及服务的输出，当前将以耕耘历史较久的日本市场及新兴的东南亚市场为主。

公司业务的收入类型主要包括以下几类：

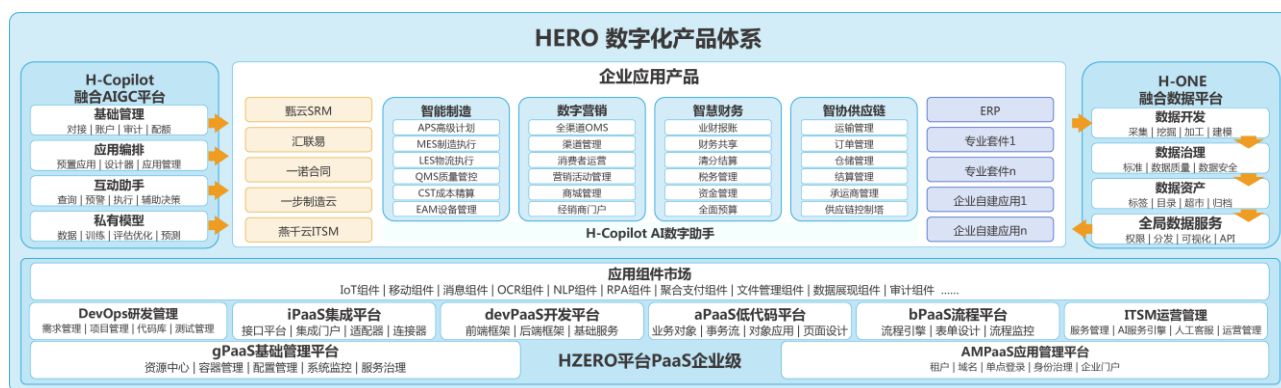
- 服务费（包括咨询规划、实施、二次开发、运维等服务）
- OP 软件产品 License 使用费
- OP 软件产品 MA 运维费
- SaaS 订阅费
- 软硬件及云基础设施分销

其中，“服务费”存在按业务范围计价收费、按实际投入人天计价收费两种模式。

4、自主数字化产品体系沉淀

公司成长初期以 ERP 咨询实施为主要业务，基于务实稳健的服务能力，与客户形成了良好的信任关系。2016 年开始，公司顺应市场需求趋势变化，加大力度进行自有产品的研发，沉淀了自主知识产权的数字化产品体系 HERO，包括企业级平台产品和企业级业务应用产品两大系列，涵盖企业数字化所需的“管理应用+数据+AI+PaaS 平台”。

其中，企业级平台产品包括企业级 PaaS 平台 HZERO、大数据应用能力平台 H-one、AIGC 应用能力平台 H-Copilot；企业级业务应用产品包括智能制造、智慧营销、智协供应链、智慧财务等，以更充分满足企业客户数字化转型需要。经过数年的发展和变革，公司已从一家单纯的 ERP 实施服务商，转变成为一家更符合大企业市场需求的数字化产品与解决方案综合服务商。



（二）主要业务分项说明

1、产业数字化业务

产业数字化，顾名思义是指与各行业产业运营相关的数字化业务，是通过数字化技术的应用，提高产业链的生产效率、降低成本、提高产品质量和服务水平，从而实现产业链的协同升级和转型。公司产业数字化业务主要涵盖智能制造、数字营销和智协供应链三大业务。



基于自主的 HCM 协同制造系统（包括 MES、APS 等）、LinkCRM 数字营销系统、EI-SCM 物流供应链系统等产品，以积累深厚的咨询实施服务能力，公司为企业客户提供数字化产品和解决方案，帮助企业通过数字化转型，提升制造、营销及供应链的效率，改变传统制造供应模式、营销模式并优化消费者/客户的体验。

产业数字化直接支撑企业面向市场的竞争力，在企业数字化转型进程中，刚需度相对较高。同时，由于产业数字化具有较显著的行业特点，与公司聚焦重点行业纵向深化构筑壁垒的策略相符。综合这两点，公司将产业数字化定为未来最关键的业务。

(1) 智能制造

公司智能制造业务板块依托公司企业级 PaaS 平台 HZERO，经过多年研发推出了智能制造软件产品——汉得协同制造（HCM, Hand Collaborative Manufacturing）。经过大量项目实践打磨，形成完善的高级计划排程、制造执行、仓储物流、质量管理、设备资产管理以及工业物联等功能体系，帮助国内外几百家工厂建设了数字化制造运营管理体系。在 HCM 智能制造数字化基础上，公司围绕核心企业的管理需求，将数字化服务能力延伸到上游企业连接及管理，核心企业借助产业数字化形成“1+n”产业制造协同体系，将产业上游纳入智能制造大供应体系中。



公司智能制造业务的竞争优势在于深耕制造业多年形成的完整服务能力。自 2006 年起，

公司就成立了精益制造团队，为客户提供制造数字化解决方案，多年的实践让公司 HCM 软件产品能够涵盖非常丰富的业务场景，并基于此提炼了公司产品实现生产计划全域闭环，包含计划、制造、物流、供应链、质量、设备等专业领域的近百个服务和上千个 API。基于服务和 API 的产品架构，可以使客户灵活的调用所需的解决方案，让企业收获效率。

除了关注生产制造过程之外，公司也非常关注研发领域数字化。随着中国产业不断升级，研发已逐步成为企业不可或缺的竞争力要素，公司感知下游客户的需求趋势，在研发领域布局。依托内外部各类工业软件和自主企业级 PaaS 平台 HZERO，已为数百家企业在研发领域提供了数字化服务。报告期内，公司子公司上海汉得甄创科技有限公司，利用数字化技术提升企业研发与创新能力，基于多年研发域服务经验沉淀，通过在锂电新能源、金属加工以及整车等大型制造企业的成功实践，推出协同研发管理平台 One-CP，与 HCM 结合形成了从研发到制造的纵向一体化解决方案，极大地完善了公司智能制造能力版图。该平台目前已经被多个头部企业使用，部分企业的用户数超过万人。这些企业主要利用该平台落地产品和技术开发流程，为集团、各研究院所及生命周期上下游单位管理各类研发计划、预算、资源、交付和协同过程。

公司的智能制造业务，在市场上的竞争优势，很大程度在于深耕制造业多年形成了横向一体化（从客户到供应商）的供应链协同和纵向一体化（从研发到制造）研产协同的解决方案。企业生产制造能力，是个综合性非常强的课题，往往需要整合打通 ERP、MES、SRM、PLM 等等系统，才能在效率、质量、成本等方面实现提升，甚至在很多行业，还需要和营销端打通，提升交付效率竞争力。公司全面的“端到端”的能力覆盖，能够帮助大中型企业构建完整的数字化制造运营体系。

同时公司非常注重新技术的应用融合，辅以大数据和 AI 等智能技术，深入研究 IT/OT 融合的创新技术和应用，实现内部物理设备连接，完成企业内部软件的联通，同时能够提供丰富的应用场景，打造全流程多系统一体化的智能工厂。

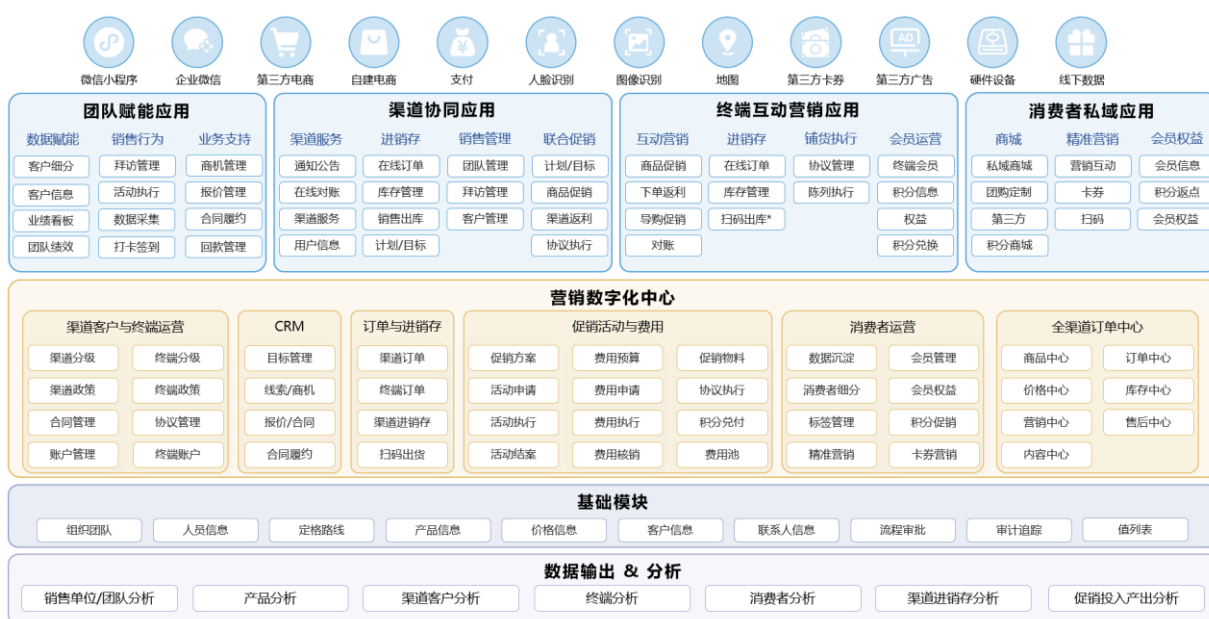
目前公司主要聚焦在锂电新能源、整车及汽配、工程机械、家居等领域重点发展。

（2）数字营销

公司营销管理业务自 2003 年即开始建立，早期主要基于成熟 CRM 套件在 B2B 营销管理

领域提供解决方案。随着互联网的兴起和快速发展，数字营销成为企业数字化转型最为重要的一环，极大地影响了企业的市场竞争力。

为了更好地满足企业客户的需求，公司针对中国市场的特点，自研了 LinkCRM 数字营销软件产品，以“渠道数字化建设、终端数字化管理、消费者数字化、交易数字化管理”四大功能板块为抓手，帮助企业构建线上+线下全面的数字化营销体系，帮助企业提高市场竞争力、拓展新市场以及为企业带来数字化的新增长，帮助企业连接企业与消费者、终端以及经销商等，整合新技术与互联网搜索、电商、社交、直播、广告等生态资源，提升整体营销效率。



公司数字营销业务主要基于自研 LinkCRM 智慧营销软件来开展，以“渠道数字化建设、终端数字化管理、消费者数字化、交易数字化管理”四大功能板块为抓手，帮助企业构建线上及线下全面的数字化体系，覆盖前台（交易应用）、中台（职能管理）、后台（结算核算）：

- 前台应用：面向渠道经销商、终端门店、消费者、销售团队四类角色，建立丰富的场景应用功能，实现高效的触达、连接及赋能，通过对营销关键节点全方位的效率提升，来实现整体交易能力的提升；
- 中台管理：面向大中型品牌企业，建立全面的营销中台，实现营销职能的集团一体化管理，在为多品牌多业务线提供集成化的公共服务能力的同时，也实现统一的管控及数据的沉淀及共享；
- 后台融合：链接供应链/制造职能，实现品牌高效 C2M 能力，并集成财务能力，实现营销

端的业财一体化。

公司的数字营销业务，得益于从 ERP 及传统 CRM 衍生发展的丰富的中后台软件产品能力及复杂解决方案设计能力，在业务及组织架构较为复杂的大企业市场具有较强的竞争力。公司的主要客户群体打造完整性、一体化程度更强的数字营销体系的需求迫切度在逐渐提升，与公司的能力匹配度较高。

目前公司在鞋服、乳制品、饮料、家居等行业与数家头部企业客户深度合作，行业最佳实践经验有较强复制性，有助于公司产品在同行业中拓展和推广。

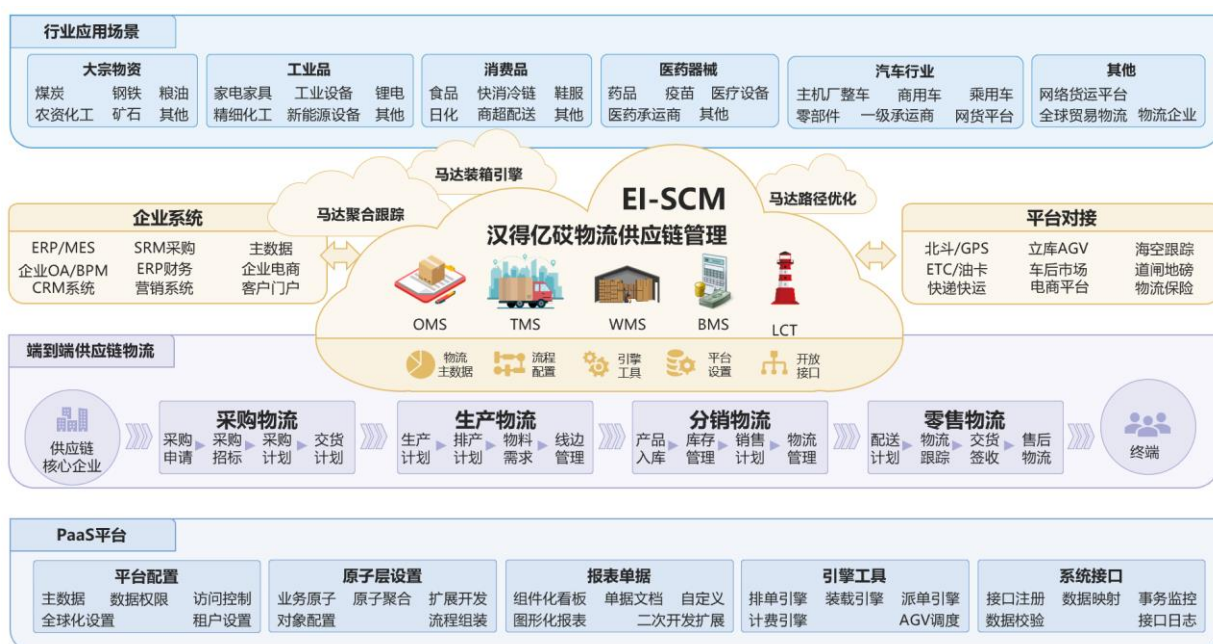
(3) 智协供应链

公司智协供应链板块主要包括数字采购（SRM）和仓储物流（SCM）业务，服务于企业供应链管理中供应管理和物流管理两大职能领域。

数字采购 SRM（Supplier Relationship Management）是智能制造的外延，主要提升制造业与上游供应商的交易协同效率，同时引入电商和企业服务的资源来帮助企业以更合理的成本获取采购的商品。



而在仓储物流领域，公司致力于应用数字化帮助企业提高库存周转率，降低仓储运输成本。公司以自主融合技术中台为底座打造仓储运输一体化应用软件产品 EI-SCM，为企业提供领先的物流数字化解决方案，致力于企业物流供应链的数字化转型。



EI-SCM 软件产品主要解决传统企业物流中存在的供应链管理基础薄弱、上下游信息衔接不畅、手工作业效率低下、物资流转过程不透明、内部外部协作水平参差不齐等问题，使得企业物流供应链有效提升作业效率和协作水平，满足供应链物流全链路的计划、执行和监控要求。EI-SCM 供应链套装软件包括了订单管理系统（E-OMS）、运输管理系统（E-TMS）、仓储管理系统（E-WMS）、物流结算系统（E-BMS）、供应链控制塔（E-LCT）等产品模块和马达聚合跟踪、马达 3D 装箱和马达路径优化等微服务工具，为工业、消费品、大宗等各类型企业和物流企业，提供端到端的全程数字化物流解决方案，并聚焦订单聚合、发运计划、在途跟踪、仓储作业、订单签收、运费结算等核心场景，帮助企业客户构建更加高效的供应链，实现供应链数字化智慧化升级。

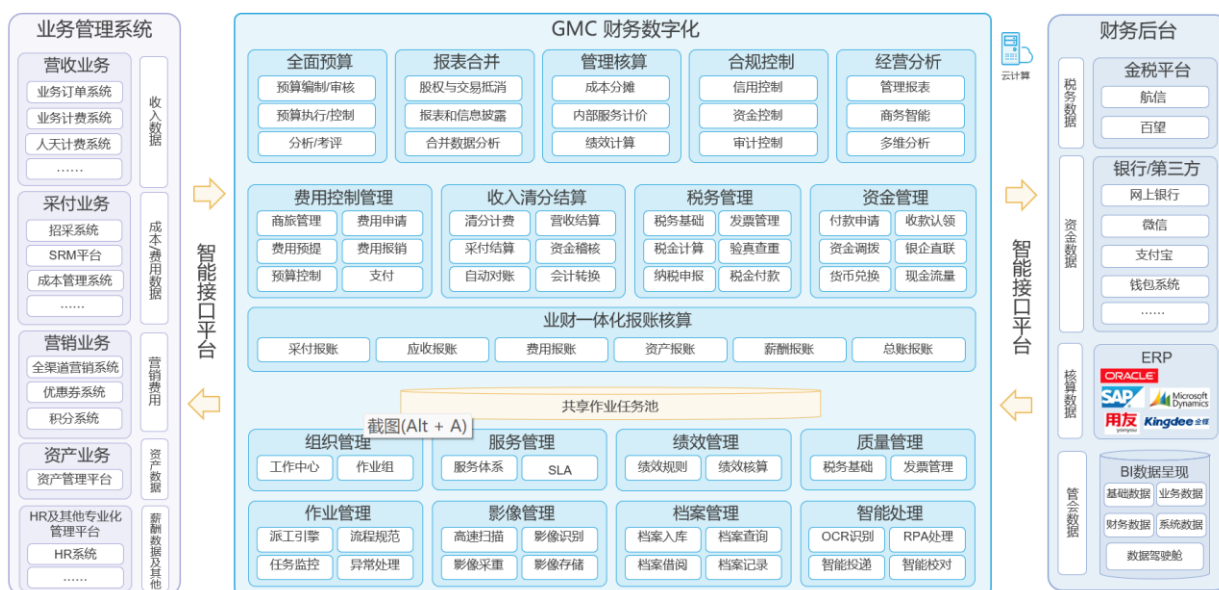
2、财务数字化业务

公司主要客户群体为各行业排名靠前的优秀企业，营业规模相对较大，公司财务数字化业务主要是为满足大型企业集团财务管理需求而生，经过数年发展，沉淀了成型的软件产品及全面的解决方案，帮助企业优化业财衔接质量、提升核算效率、加强成本控制及风险控制，帮助企业实现业财资源的整合与共享。



公司财务数字化以“经营管控”+“财务运营”+“共享服务”三大能力来支撑客户集团财务的管理需求：

- 经营控制：实现集团财务的PDCA循环，实现从经营计划制定及分解到管理会计分析并促进改善的闭环管理，完成企业不断自我优化迭代的经营管理体系及风控体系的构建；
- 财务运营：全面覆盖财务日常运营相关场景，实现收支两条线、税务、资金等领域的高效业财融合，在业务运营和财务后台核算之间完成流程及数据的全面打通，构建真正的财务业务一体化；
- 共享服务：帮助集团性企业构筑强统一、高复用的共享财务体系，让集团财务管控规则真正落到实处，同时通过高度共享的服务能力，在财务管理领域降本增效。



公司财务数字化业务主要基于自研的智慧财务套件来开展，该产品是基于近十年来各行业项目实施经验和最佳业务实践所推出的最新一代智慧财务产品。产品拥有费用控制、清分

结算、智能报账、共享服务、资金管理、税务管理、电子档案&影像、 workflow引擎和会计引擎等诸多系统和功能组件。在一些特定行业，公司还针对行业共性需求，自研了相关的场景应用产品，如面向金融行业的融智汇软件产品。

商业世界互联网化的快速发展，企业的商业模式逐步走向多样化，订单交付过程中涉及的合作伙伴日益增多，结算规则越发复杂，必将给企业带来额外的管理成本和负担。在一些业务规模增长较快的行业，清分结算能力甚至可能成为企业规模增长的瓶颈。得益于过去在泛互联网行业财务管理长年的竞争优势，公司在清分结算领域率先形成了完善的服务能力，也率先完成了软件产品研发，在众多互联网、电商、零售、消费电子、物流、贸易、旅游、酒店、地产、金融、文娱等行业的头部企业实践落地，具有一定的先发优势。这一细分业务属于业财融合数字化增量领域，因此在报告期内，公司开始加大这部分业务的开拓力度，以计费云、清分云、对账云、认领云、催收云、账务云六大云产品系列为依托，解决企业收入管理和业财融合管理过程中的分账、对账、收入及相关成本费用计算、催收、资金稽核与认领、结算、核算、业财融合分析等关键问题。

3、泛 ERP 业务

泛 ERP 业务是公司历史最为悠久的基础业务，主要是基于成熟 ERP 套装软件为企业提供咨询实施服务，由专业的咨询顾问和企业项目人员协同运作，按照企业的实际需求，提供专业化和个性化服务。

该业务主要基于国内国际成熟套装软件产品，提供包括ERP(企业资源计划)/CRM(客户关系管理)/HRMS(人力资源管理系统)等在内的企业信息化套装软件的咨询实施。

公司作为 ERP 行业长期领先的实施商，一直致力于与国内外最顶级的 ERP 厂商协作，在近年软件国产化的迅猛发展以及信创行动的推动下，公司在报告期继续加大与国内 ERP 厂商的合作力度，公司在大型企业深厚的 ERP 实施能力，有利于公司自主产品与 ERP 融合形成更完整的数字化方案，能够为企业在该领域的信创替代上起到非常重要的作用，这也为公司自身发展提供一个增量空间。

泛 ERP 业务同时也承载了公司中企出海业务的关键重任。公司的客户群体多为中国品牌的翘楚，因此相当一部分为出海的先行者。在当前管理数字化已经非常普遍的情况下，出海

进行全球化发展，相应的数字化建设是必然的条件，而其中，ERP 几乎是必不可少的一环。公司经过数年的成长和积累，在中国区域外，在海外包括日本、新加坡、欧洲、美国等地都建有分子公司或办事处，拥有全球 ERP 实施交付能力，能够为中企提供兼顾国内及国外复杂条件下的一体化的解决方案，在报告期内，公司将中企出海业务定为未来关键增长动力之一，有望在未来几年有所突破。

4、IT 外包业务

公司 IT 外包（简称 ITO）业务能够为客户提供包括运维支持、软件外包、离岸开发等服务，具体涉及：

（1）运维支持业务

公司依据业内先进理念，探索并发展出成熟运营管理体系，拥有整套自主研发的智能运维管理平台，形成完备的运维管理标准和严谨的运维服务流程，建立形成覆盖日本、新加坡、美国、印度、荷兰、中国台湾及国内 10 大城市（北京、上海、广州、天津、青岛、西安、成都、武汉、长沙、南京）的全球化区域化运维服务体系。公司提供全面的运维管理服务，涵盖基础架构服务、系统级服务和应用级服务。主体内容包括云运维、基础架构托管、7*24 小时监控、系统巡检、系统优化、升级服务、数据服务、应用系统运维、运维体系规划和运维管理工具实施等多种服务体系。

（2）软件外包业务

软件外包业务是公司基于实施服务业务开拓的衍生业务，具体来说分为 IT 人力外包和开发测试外包，为企业提供高效的通用技术资源，提供高效的开发测试服务。

（3）离岸开发业务

离岸开发是指国外客户将其软件开发工作的部分或全部对外发包，公司离岸开发业务主要集中在日本市场，通过日本子公司直接承接外包业务并依托在中国国内拥有的技术开发队伍，根据客户要求提供专门的场地和专业化团队，帮助客户提高生产效率，并有效减少其运

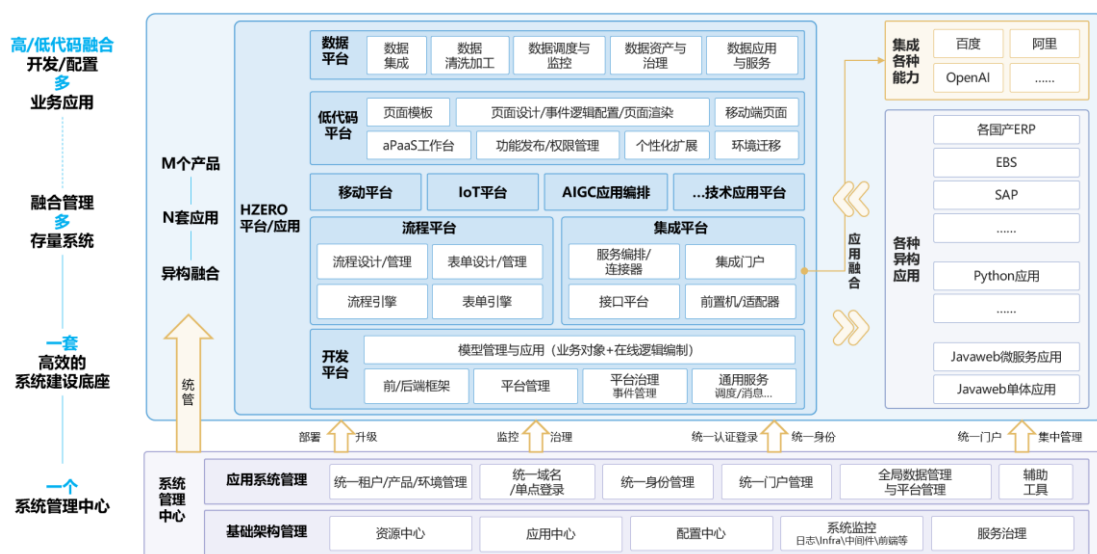
营开支，进而为客户提供符合客户信息安全标准和更具可预测性的 IT 服务。

5、企业级 PaaS 平台业务

公司企业级 PaaS 平台 HZERO 是一套微服务架构的企业级数字化平台，结合公司多年的项目实施经验，应用微服务、容器、DevOps 等云原生技术，封装了大量技术开发包、技术应用组件、技术场景实现能力，并结合以人工智能、大数据、物联网和云技术为代表的新一代信息技术，建设成为可支持各种企业级数字化应用与基础设施的统一管理、高低代码融合，灵活的前端低代码，强大的后端开发能力，为复杂业务场景实现兜底的企业级应用开发管理平台。

基于其沉淀的各种技术组件与能力，能快速组合实现各业务场景，帮助企业更加高效便捷地落地产品研发、业务需求，快速进行数字化转型，减少企业在数字化过程中重复造轮子带来的成本浪费。此外，通过模块化设计与开发、整体扩展性设计等方式，使平台具备很强的扩展性与组合性，企业可方便的进行业务需求的拓展和个性化。

其包含三大能力：统一的系统管理能力（包含统一资源管理、统一环境管理、统一门户、统一认证、统一单点等能力）、高效可复用的开发能力（统一的前后端技术框架、内置多种平台功能与技术组件）、灵活可在线配置应用能力（基于可实现复杂业务场景的低代码平台），能帮助企业低门槛、高效率、低成本的去落地应用、创新应用。



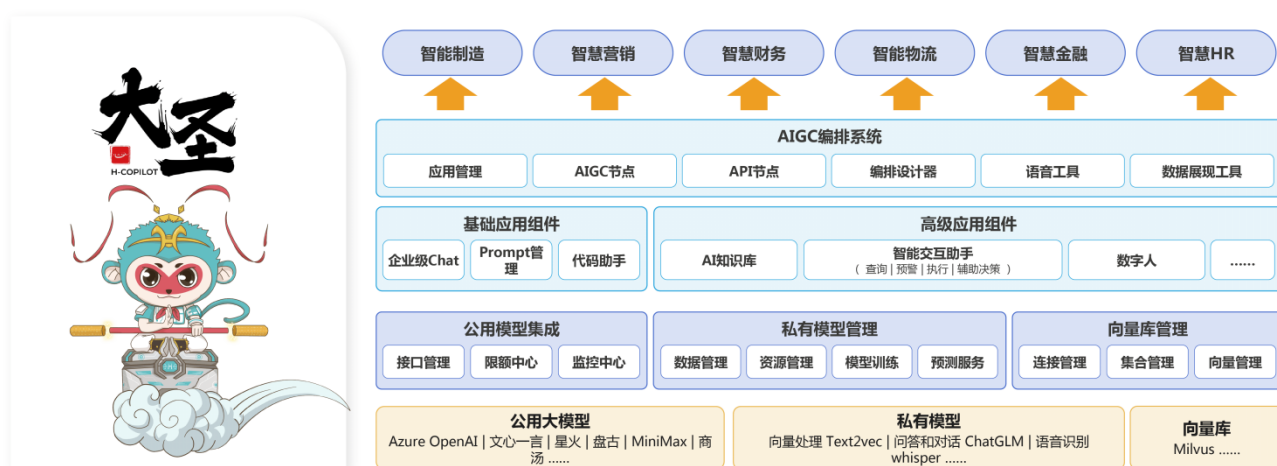
HZERO 是公司自研软件产品的基础技术底座，是多套应用产品的“公共基础设施”，所有

通用的公共能力，都在 HZERO 上以微服务组件的方式统一研发供应，这帮助公司极大缩短了新产品孵化的周期。在 2023 年，公司发布了 HZERO 最新的 1.11.0 版本，重点强化了 aPaaS 的功能和 AI 应用能力，在新功能的开发上也显著地提升了效率，为公司产品迭代及交付开发提供了强有力的支持。

HZERO 初期定位主要是作为公司自主产品研发的基础平台，在信创大背景下，企业构筑自己特有的数字化应用的趋势愈发明显，往往需要强健稳定的技术底座来支撑，随着 HZERO 不断成熟完善，其“系统管理平台+技术开发平台”的定位越来越符合许多企业数字化转型的技术底座的需求，在市场上也成为相当一部分企业客户在这个领域的选项。因此也逐渐作为自主产品进行商用。

6、AI 智能化应用业务

在报告期内，公司顺应 AI 发展新趋势，基于 HZERO 平台的基础技术能力和多年的企业级业务数字化解决方案能力，融合了众多主流的 AI 技术能力，加大了 AIGC 及大模型的能力融合，迅速开展 AIGC 相关的研发及能力建设，构建了公司自主的融合 AIGC 平台“H-COPILOT”，并以此为基础构建营销、制造、财务、供应链等业务领域的 AIGC 应用解决方案，支持公司各产品线在众多业务场景应用 AI 为企业创造价值，为迎接 B 端智能化大建设浪潮做足准备。



7、数据应用业务

数字经济驱动下，数据要素成为生产要素。数据要素融入经济社会发展的探索逐渐加速，数据要素“入表”作为数据资产标志着数据要素已经成为支撑数字经济最重要的生产资料。同时数据要素也成为促进新增长模式，发展新质生产力的重要抓手。

在国家政策支持下，各地陆续成立大数据局，大数据集团、数据交易所。数据收集/清洗、数据治理、数据开发、评估入表、数据交易的数据要素行业链条愈发明显。公司的产品和服务处于数据要素行业上游，提供数据收集、数据开发、数据治理、数据资产、数据服务、数据分析、数据运营为一体的数据全生命周期管理服务能力和完善的数据赋能体系。

报告期内，公司顺应数据要素发展趋势，在数据应用业务持续投入。基于自主研发的数据应用产品：H-one 融合数据平台，构建完整的数据全生命周期管理一站式产品和解决方案服务能力，帮助整合企业内外部业务数据、半结构化与非结构化数据，方便企业快速挖掘数据价值，对内外提供数据应用与服务能力，助力企业数据资产入表，参与数据交易。

公司融合数据平台 H-one 得到了各专业机构的广泛认可，获得了包括 DAMA，DCMM，大数据技术标准推进委员会，CDP 等专业机构认证。公司是信通院大数据技术标准推进委员会《数据中台实践指南》参编单位。公司凭借多年的行业积累，提供丰富的行业数据应用场景，帮助企业释放数据要素潜能，快速实现业务价值，加速进入“数据资产”时代。



3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要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

元

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	5,963,202,414.62	5,816,352,364.94	2.52%	5,170,417,481.14
归属于上市公司股东的净资产	4,847,829,429.69	3,959,785,869.95	22.43%	3,418,695,409.64
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	2,979,698,875.85	3,006,881,053.26	-0.90%	2,810,661,529.65
归属于上市公司股东的净利润	-25,380,322.74	437,771,215.55	-105.80%	197,066,619.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-83,393,039.60	83,210,966.33	-200.22%	-161,621,745.69
经营活动产生的现金流量净额	218,663,826.56	54,250,534.36	303.06%	191,404,731.03
基本每股收益（元/股）	-0.03	0.49	-106.12%	0.22
稀释每股收益（元/股）	-0.03	0.41	-107.32%	0.2
加权平均净资产收益率	-0.55%	11.84%	-12.39%	5.79%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	720,481,173.53	751,025,208.09	779,853,652.11	728,338,842.12
归属于上市公司股东的净利润	31,620,906.58	-960,475.05	9,510,934.48	-65,551,688.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	22,264,829.97	-9,727,384.18	2,977,768.44	-98,908,253.83
经营活动产生的现金流量净额	-36,734,736.56	-58,874,427.11	25,990,761.00	288,282,229.23

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	74,404	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	75,582	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
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、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
陈迪清	境内自然人	4.88%	48,082,549.00	39,690,487.00	不适用	0.00			
范建震	境内自然人	4.88%	48,082,372.00	0.00	不适用	0.00			
汇添富基金管理股份有限公司-社保基金 17022 组合	其他	2.70%	26,615,119.00	0.00	不适用	0.00			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.12%	10,990,812.00	0.00	不适用	0.00			
汇添富基金管理股份有限公司-社保基金 四二三 组合	其他	0.93%	9,189,529.00	0.00	不适用	0.00			
中国工商银行股份有限公司-汇添富科技创新灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.86%	8,470,383.00	0.00	不适用	0.00			
中国工商银行股份有限公司-汇添	其他	0.78%	7,677,300.00	0.00	不适用	0.00			

富民营 活力混 合型证 券投资 基金						
上海汉 得信息 技术股 份有限 公司— 2023 年 员工持 股计划	其他	0.71%	7,000,018.00	0.00	不适用	0.00
石胜利	境内自 然人	0.56%	5,500,000.00	0.00	不适用	0.00
程蓉	境内自 然人	0.44%	4,320,000.00	0.00	不适用	0.00
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。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

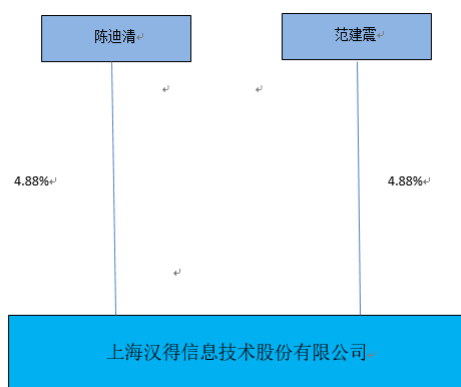
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

1、2023 年 4 月 24 日，公司召开第五届董事会第九次会议、第五届监事会第九次会议，2023 年 5 月 16 日，公司召开 2022 年年度股东大会，分别审议通过了《关于向银行申请综合授信额度的议案》。同意公司及子公司向上海浦东发展银行股份有限公司青浦支行、招商银行股份有限公司上海分行、宁波银行股份有限公司上海分行、交通银行股份有限公司上海徐汇支行、中国银行股份有限公司上海宝山支行、中国农业银行股份有限公司上海长三角一体化示范区支行、中国民生银行股份有限公司上海分行、中信银行股份有限公司上海分行、汇丰银行（中国）有限公司上海分行、中国光大银行股份有限公司上海分行、中国建设银行股份有限公司上海长三角一体化示范区支行、上海银行股份有限公司青浦支行、中国工商银行股份有限公司上海长三角一体化示范区支行、上海农村商业银行股份有限公司青浦支行申请总额不超过人民币 241,000 万元的综合授信（包括但不限于流动资金贷款、国内保函、贴现等）额度。具体内容详见公司于 2023 年 4 月 25 日披露于巨潮资讯网之《关于向银行申请综合授信额度的公告》。

2、2023 年 4 月 24 日，公司召开第五届董事会第九次会议、第五届监事会第九次会议，分别审议通过了《关于公司及子公司拟开展外汇衍生品交易业务的议案》。同意公司及下属公司（包含纳入公司合并报表范围的各级子公司）开展所需交易保证金（含占用金融机构授信额度的保证金）上限不超过人民币 8 亿元或等值其他外币金额，任一交易日持有的最高合约价值不超过人民币 8 亿元或等值其他外币金额的外汇衍生品交易业务，期限自董事会审议通过之日起不超过 12 个月，在上述使用期限及额度范围内，资金可以循环滚动使用。具体内容详见公司于 2023 年 4 月 25 日披露于巨潮资讯网之《关于公司及子公司拟开展外汇衍生品交易业务的公告》。

3、2023 年 4 月 24 日，公司召开第五届董事会第九次会议、第五届监事会第九次会议，分别审议通过了《关于使用闲置募集资金进行现金管理的议案》。为实现股东利益最大化，提高闲置募集资金使用效率，在确保不影响募集资金投资项目建设和募集资金使用的情况下，公司根据募投项目进度安排和资金投入计划，对最高额度不超过人民币 20,000 万元的闲置募集资金进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好的银行等金融机构理财产品或结构性存款、定期存款、通知存款等。具体内容详见公司于 2023 年 4 月 25 日披露于巨潮资讯网之《关于使用闲置募集资金进行现金管理的公告》。

4、2023 年 4 月 24 日，公司召开第五届董事会第九次会议、第五届监事会第九次会议，分别审议通过了《关于使用闲置自有资金进行委托理财的议案》。同意公司及子公司在不影响公司正常经营的前提下使用额度不超过人民币 50,000 万元的闲置自有资金进行委托理财。具体内容详见公司于 2023 年 4 月 25 日披露于巨潮资讯网之《关于使用闲置自有资金进行委托理财的公告》。

5、2023 年 4 月 24 日，公司召开第五届董事会第九次会议，2023 年 5 月 16 日，公司召开 2022 年年度股东大会，分别审议通过了《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票的议案》。根据战略发展需要，为进一步提升公司在软件和信息技术服务行业的核心竞争力和技术创新水平，更好地帮助企业实现数字化、智能化转型，同意提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票，募集资金总额不超过人民币 3 亿元且不超过最近一年末净资产的 20%，授权期限自公司 2022 年年度股东大会审议通过之日起至公司 2023 年年度股东大会召开之日止。具体内容详见公司于 2023 年 4 月 25 日披露于巨潮资讯网之《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的公告》。

6、2023 年 7 月 7 日，公司召开第五届董事会第十次（临时）会议审议通过了《关于公司符合以简易程序向特定对象发行股票条件的议案》、《关于公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票方案的议案》、《关于公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票预案的议案》等。具体内容详见公司于 2023 年 7 月 7 日披露于巨潮资讯网之相关公告。

7、2023 年 4 月 24 日，公司召开第五届董事会第九次会议、第五届监事会第九次会议，2023 年 5 月 16 日，公司召开 2022 年年度股东大会，分别审议通过了《2022 年度利润分配的预案》。公司以实施利润分配方案时股权登记日的可参与利润分配的股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.6 元（含税），董事会审议利润分配方案后、方案实施前公司享有利润分配权的股份总额由于实施股权激励计划、可转换公司债券转股等原因而发生变化的，将按照分配比例不变的原则对分配总额进行调整。公司已于 2023 年 5 月 29 日完成权益分派的实施。具体内容详见公司于 2023 年 5 月 19 日披露于巨潮资讯网之《关于 2022 年年度权益分派实施的公告》。

8、公司向不特定对象发行的可转换公司债券（债券简称“汉得转债”，债券代码“123077”）于 2023 年 4 月 6 日触发有条件赎回条款，同经第五届董事会第八次（临时）会议、第五届监事会第八次（临时）会议审议，公司董事会同意公司行使“汉得转债”的提前赎回权利。公司于 2023 年 4 月 28 日提前赎回全部“汉得转债”。赎回完成后，无

“汉得转债”继续流通或交易，“汉得转债”不再具备上市条件而需摘牌。自 2023 年 5 月 11 日起，公司发行的“汉得转债”（债券代码：123077）在深圳证券交易所摘牌。具体内容详见公司于 2023 年 5 月 10 日披露于巨潮资讯网之《关于汉得转债赎回结果的公告》《关于汉得转债摘牌的公告》。

9、2023 年 12 月 18 日，公司召开第五届董事会第十五次（临时）会议、第五届监事会第十四次（临时）会议，2023 年 12 月 21 日，公司召开 2023 年第三次临时股东大会，分别审议通过了《关于公司及子公司拟开展外汇套期保值业务的议案》。同意公司及下属公司（包含纳入公司合并报表范围的各级子公司）开展所需交易保证金（含占用金融机构授信额度的保证金）上限不超过人民币 8 亿元或等值其他外币金额，任一交易日持有的最高合约价值不超人民币 8 亿元或等值其他外币金额的外汇套期保值业务，期限自股东大会审议通过之日起不超过 12 个月，在上述使用期限及额度范围内，资金可以循环滚动使用。如单笔交易的存续期超过了授权期限，则授权期限自动顺延至该笔交易终止时止。具体内容详见公司于 2023 年 12 月 19 日披露于巨潮资讯网之《关于公司及子公司拟开展外汇套期保值业务的公告》。

10、2023 年 12 月 18 日，公司召开第五届董事会第十五次（临时）会议、第五届监事会第十四次（临时）会议，审议通过了《关于延长部分募集资金投资项目实施期限并调整内部投资结构的议案》，同意公司将募投项目“基于融合中台的企业信息化平台建设项目”达到预定可使用状态的日期延长至 2024 年 12 月，同时调整该募投项目的内部投资结构。具体内容详见公司于 2023 年 12 月 19 日披露于巨潮资讯网之《关于延长部分募集资金投资项目实施期限并调整内部投资结构的公告》。

11、根据公司战略规划的需要，为进一步拓展公司业务领域，更好地借助专业机构的专业力量及资源优势，整合各方资源，提高公司的综合竞争力。公司拟作为有限合伙人以自有资金出资人民币 500 万元与专业投资机构上海兴富平龙创业投资有限公司、上海荷花缘企业管理中心（有限合伙）、宁波兴富新创创业投资合伙企业（有限合伙）及其他第三方社会资本或机构投资人等有限合伙人共同投资上海兴富雏鹰私募投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“兴富基金”），占兴富基金认缴出资总额的 2.5%。具体内容详见公司于 2023 年 12 月 27 日披露于巨潮资讯网之《关于与专业投资机构共同投资的公告》。

上海汉得信息技术股份有限公司董事会

法定代表人：陈迪清