

## 机构调研纪要

会议目的	2018年10月26日2018年第三季度报告业绩会议交流		
参加人	交流机构	安信证券，中信证券，兴业证券等30余家机构	
	汉得信息	汉得信息董秘李西平先生、财务总监沈雁冰先生	
会议地点	汉得信息青浦园区	日期	2018-10-26

### 讨论纪要

#### 说明：

##### 1、经营情况：

前三季度营业收入 21.1 亿元，同比增长 32.34%；归属于上市公司股东的净利润 2.47 亿元，同比增长 25.17%。第三季度营业收入 7.97 亿元，同比增长 24.63%，归属于上市公司股东的净利润 0.92 亿元，同比增长 34.93%，其中第三季度 SAP 合同金额大约 2.1 亿元，和去年同比增长接近 30%。整体而言，收入和利润延续了 2016 年以来的增速，保持了较稳定的趋势。

第三季度收入增速下降是因为控制了软硬件代理收入的规模，而实施服务仍然保持了 30% 以上的增长。第三季度软件代理收入从去年同期的 5000 万元左右，下降到今年第三季度 1000 万元左右，其中大约 3000 万元左右是 SAP 软件代理下降。同时硬件代理也有所控制，第二季度硬件代理合同约 4 千万元，第三季度下降到 100 万元左右。低毛利高风险的业务逐步出清，是第三季度单季度增速下降的最主要的原因。

##### 2、经济周期对业务的影响：

基本没有影响。从 2009 年至今公司公布的财务数据显示，无论是收入还是利润，都保持着两位数以上的增速，所以从过去的历史数据来看，公司的业务基本不受经济周期波动的影响。主要原因是，公司的业务存在的大背景是信息技术革命在 B 端的应用，其持续性以及其量级会大幅度的抹平经济波动的影响。从微观来看，公司的客户群体以头部企业居多，抗风险能力比较强，这些企业更愿意在经济低潮时做好准备。在经济不景气的周期下，会更愿意用 IT 手段提升生产效率，增加抗风险能力，进行数字化转型。公司认为，在经济下行的大背景下，企业更有时间做这些大型、深入的信息化项目。目前大部分的制造业客户均在讨论如何利用 IT 技术提升企业的信息化水平。而服务业客户则在讨论如何应对互联网的冲击。所以虽然经济整体不景气，公司的客户对 IT 的投入在持续增加。

##### 3、研发支出的问题：

以往历史上汉得的定位是 ERP 实施商，因此研发投入相对较少。但是近几年公司逐步转型，致力于成为企业信息化整体解决方案服务商，在利用成熟的第三方产品的同时，公司需要投入大量的研发做自己的产品和解决方案以提升综合实力，在云计算、IOT、大数据、人工智能等方面，公司均进行了比较大的投资，未来公司的研发支出会保持在比较高的水平。

#### Q. 财务费用为什么为负数？

答：财务费用的构成主要包括两块，一块是利息，一块是汇兑损益。汉得有美元资产和日元资产（银行存款、应收账款等），因此随着人民币兑美元和日元汇率变化，会产生相应的汇兑损益，今年由于汇率变化带来较多的汇兑收益。

#### Q. 预收款持续增加，是什么原因构成？

答：预收款在一定程度上反映了未来收入的增速。一个典型实施项目是 30%-30%-30%-10% 的付款周期，其中：

- 1) 第一个 30% 是预付款，一般在合同签署的两周之内支付；
- 2) 第二个 30% 是蓝图款，经过 2-3 个月实施进入业务蓝图阶段，咨询的结果会以解决方案的形式得到客户的认可；
- 3) 第三个 30% 是上线款，再经过几个月进入系统实现阶段，方案落地后系统上线；
- 4) 最后 10% 是尾款，通常上线后几个月支付；

正常来说 30% 预收款会在客户对业务蓝图认可后转为收入，所以一笔典型的预收款有 3 个月左右的生命周期。公司 8000 万预收款代表接近 3 亿待确认的收入。

#### Q. 公司自有产品的最新情况？

答：前三季度，SRM 签单 8000 万左右，目前保持盈利；汇联易签单 6000 万左右，预计未来很快会实现盈利。

除了 SRM 和汇联易两个产品，公司自有产品中，包括 HRP 医果、智慧零售等业务均取得了不错发展。自有产品独立运营，对公司未来的贡献，无论是通过合并报表，还是投资收益的方式，都会逐渐体现出来。

截止三季度，本地部署的自有产品，如 MES，费控、融资租赁等，软件及实施收入大约 5 亿左右；云部署的自有产品，如汇联易、SRM、结算管理平台、合同管理平台等，大约有 1 亿左右收入。

#### Q. 云实施是否会带来实施需求减少？

答：云是很好的技术，能降低企业基础设施成本，但企业业务的需求不会因为云发生根本性的变化。一方面，公司在实施服务过程中，前半部分的咨询服务和蓝图设计阶段，不会因为云的部署模式有所改变，这部分在整体实施中



大约占比 60%左右；而后面的系统落地和上线支持阶段，云产品的实施可能会有所简化。另一方面，云是高度场景化的应用，这意味着各个云需要联系沟通，需要集成，打通云是企业需要额外付出的，因此公司预测云实施反而会带来更多的实施需求。

**Q. 公司和几大云厂商的合作情况？**

答：从 IaaS、PaaS 到 SaaS，都有合作。产品选择方面，公司很开放地致力于构建云服务生态，除了 Oracle 和 SAP 的云之外，跟阿里、华为、腾讯、AWS、微软等主流的云厂商目前都有相关的合作案例和服务。

**Q. 保理业务的发展情况和未来规划？**

答：保理业务目前比较稳定，贷款余额还是维持在 3 亿左右的规模。对于供应链金融及保理业务未来规划，一方面保理业务贷款余额会继续维持在 3-4 亿的规模，以避免对自有现金流造成压力。另一方面供应链金融的后续发展重点是供应链金融平台，公司会利用平台上获得的数据及风控模型帮助金融机构向客户的供应商提供融资服务，公司可以通过获取平台的使用费、担保等增值服务费用来增加收益。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。

**Q. 公司业务发展主要动力？**

答：公司发展的核心在于信息技术革命的推进。除了新客户持续开拓外，存量客户 IT 投资在加大，信息化内容在增多，以前信息化基本等于 ERP，现在信息化需求很丰富很复杂，这是信息技术革命带来的新机会。

**Q. 新增人员的规模，及其分配情况？**

答：公司的员工规模已经达到了 1 万人左右（包括子公司），目前净增加了 2 千人，大部分来自校招。新员工主要分配给各业务交付团队及研发团队，公司整体的人员利用率比较高。另外公司目前已经启动了 2019 年的员工招聘，从 9 月份开始会陆续在武汉、西安、南京、成都等高校集中的区域开始招聘。

**Q. 工资和社保等问题是否会对公司造成较大压力？**

答：公司认为在社保问题上国家是有统筹考虑不同企业情况的，目前看释放了不少积极信号，短期内社保发生变化的概率很低，即使发生变化，对公司的人力成本影响不会很大。公司是人力资源密集的公司，但是人力资源不仅仅是公司的成本，也是公司获得更多收入的来源。公司也会通过一些手段来减少成本，一方面积极改善实施方法，比如实施方法标准化，另一方面通过产品化和半产品化来减少成本。