证券代码:300170　证券简称:汉得信息　公告编号:2021-018

上海汉得信息技术股份有限公司 2020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。

全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

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

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以877,016,921为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.3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	沈雁冰	于焙硝、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	
传真	021-59800969	021-59800969	
电话	021-67002300	021-50177372	
电子信箱	motton.shen@hand-china.com	investors@vip.hand-china.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司作为一家企业数字化转型综合服务商,致力于成为连接企业管理与信息技术的桥梁,帮助企业实现数字化转型,以信息化手段帮助客户提高组织的运营效率、效益与竞争能力,实现客户价值。公司由最初的信息化产品实施商,历经解决方案提供商阶段,发展为数字化生态综合服务商,目前业务领域已扩展至全面的企业信息化应用产品研发、咨询实施与技术服务。

公司是国内最早从事高端ERP实施服务的专业咨询公司之一,多年来公司除了在传统IT领域不断精益求精,也积极跟踪和研究云计算、大数据、物联网、人工智能、工业互联网等技术的发展和应用,充分与全球IT生态圈的合作伙伴们共同推动包括云、大数据、智能制造、智慧营销、物联网等新业务在企业服务领域的应用拓展。与此同时,公司为适应企业客户不断发展的IT需求而持续丰富完善企业信息化整体解决方案咨询服务能力,积极研发自主产品和解决方案,使得公司的服务领域也随之不断延伸。报告期内,公司提供的主要产品及服务如下:

1、套装软件实施业务。软件实施服务是在企业信息系统建设过程中,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,提供的专业化和个性化服务。

套装软件实施服务,主要是以Oracle、SAP、Microsoft、Siemens等厂商为代表的传统ERP/CRM/EPM/BI/WMS/TMS/Peoplesoft/NetSuite/Hyperion/Dynamics/PLM等企业信息化套装软件的实施服务,提供涵盖企业信息化建设全生命周期(业务咨询、系统规划、流程梳理、蓝图设计、软件部署、系统上线等)的交付服务,以及实施过程中的用户培训、系统配置、定制开发、系统优化等服务。

2、融合中台产品及解决方案的实施服务。随着我国企业信息化水平的提升、信息化意识的增强,和各类新技术、新产品的蓬勃发展,我国企业客户的信息化需求变得更加多样化、个性化。公司多年来聚焦我国企业特色,基于对客户业务的深入理解,以及多年来企业信息化实施服务的经验,研发了大量自主产品及解决方案,如:

1)融合中台业务。为降低中台化应用交付成本和准入门槛,致力于为内外部用户提供更高效、更便捷的一站式服务平台,公司将技术中台、业务中台、数据中台等概念、技术和组件进行融合,统一为融合中台,作为承接前台业务需求和用户体验、后台套装软件的核心。汉得融合中台作为企业级数字化平台,包括业务中台HONE、技术中台HZERO、能效中台Choerodon和组件市场HMKT等,融合了业务、技术、数据、方法论、组件等资源,打造了一个专业、通用、组件丰富且可开放开源的中台,帮助企业沉淀业务能力,服务企业数字化转型,赋能业务创新,构建企业信息化生态,进而提升核心竞争力。

2)智慧营销领域:公司多年来在企业营销信息化、数字化转型上积累了丰富经验,为帮助企业面向顾客构建数字化的吸引、转换、成交、运营场景,公司结合行业最佳实践,开发汉得智慧营销套件O2,为企业提供营销数字化转型的整体解决方案,其中包括面向于前端外部客户的消费者数字化、终端数字化、渠道数字化,以及面向于企业内部形成内部管理整合、数据沉淀营销运营平台。

3)智能制造领域:为响应当前中国制造业转型升级的重要战略,公司围绕制造业的智能制造转型,以精细化生产制造为核心,积极整合各专业领域的资源,依托汉得融合中台,推出汉得协同制造中台(Hand Collaborative Manufacturing,HCM),为客户提供基于MES(制造执行)、APS(计划排程)、SCM(供应链管理)、QMS(质量管理)、PCS(过程控制)等软件平台的智能制造解决方案,帮助制造业客户建立具备个性化定制、协同供应链、远程协作和智能分析等功能的一整套落地方案。

4)智协供应链领域:智协供应链,包括HTMS(汉得物流运输管理系统)、HWMS(汉得智协仓储管理中台)、HALM(汉得资产管理软件)、HSLM(汉得服务管理软件),分别为企业提供从计划到交付的全链条物流一体化能力建设、企业仓储业务全面跟踪管理、资产的全生命周期管理、服务全生命周期支持平台,通过模块化产品设计方便企业按需选用,加速构建企业业务属特色中台。

5)智军财务领域:快速发展变化的市场环境使得企业实现收入和盈利目标难度增加,越来越多的企业为了提升财务管理,以数字化转型整体驱动企业发展变革而进行了大量的财务智能化投资。公司整合先进的技术和管理理念,推出汉得智军财务套件(HFINs)帮助企业实现业务、财务、税深度融合的智能报账和财务共享服务;汉得清分结算软件(HSCS)帮助企业实现清分结算自动化;优易联RPA自动化产品帮助企业优化内部管理流程的自动化程度,提高生产力。

6)智通应用领域:为提升企业合同管理水平,降低管理成本,同时加强企业风险防范能力,公司推出一诺智能合同管理软件(One Contract),基于可视化和智能化技术,致力于合同全生命周期管理;随着信息技术的发展,企业信息化技术的复杂程度和管控难度正在呈几何级数式增长,因此势必需要引入对IT服务的管理手段,公司基于多年的服务管理经验,结合最新的人工智能技术,带来了全新的燕千云智能服务管理平台,为企业提供全面的IT服务管理、IT资产管理、IT运营管理、IT业务管理。

7)云计算领域:云计算是信息技术革命的核心之一,也是公司解决方案产品化的重要方向。公司基于多年的信息化经验和能力,积极研究客户需求和市场趋势,研发了具有市场竞争力的云计算产品,为客户提供基于自有云计算的独特解决方案和专业化实施服务,如HCMP(汉得融合云治理平台,提高企业跨云资源管理的效率)、HAAS(汉得私有云平台,为各种规模企业提供最佳实践的一站式私有云搭建服务平台)等在内的多个产品推出,并服务于大量企业客户。

8)其他自主研发产品及解决方案的实施服务:除以上智慧营销、智能制造等领域外,公司还基于对客户业务的深入理解,自主研发了大量应用于各行业和领域的产品及解决方案,如汉得布谷人力资源管理软件、融智汇产品、汉得供应链金融云平台、汉得融资租赁系统(HLS)、鼎医院智慧管理平台(HRP)、汉得质量合规管理系统(HGxP)、1米筑造数字化解决方案、汉得电商业务平台(HOMS)、汉得数据管理平台(HDM)、汉得合并管理系统(HCS)等在内的一大批自主研发产品,补充完善了部分细分领域的解决方案,为企业客户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,提高企业信息化治理水平。

3、客户支持业务。企业客户在进行了较大规模的ERP及相关系统信息化建设后,由于ERP等相关企业信息平台的专业性和复杂性,这些客户往往需要IT服务商提供长期的高质量系统运维支持,如系统日常维护、故障排除以及因企业业务调整而相应地需要进行系统升级维护等。

此外,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追逐和聚焦核心技术和业务的意识越来越强烈,信息系统架构也呈现出单核心系统向多专业系统集成的趋势,新技术新架构给IT发展带来重大变革,对运维的专业化能力提出了更高的要求,因此越来越多的企业选择运维服务外包。

公司有专业的团队,以面向全球市场,提供7*24小时的、基于服务级别的企业信息化运营和维护服务,满足企业客户在实施企业信息化后存在的大量系统运营维护需求。

4、其他业务。公司的其他业务包括:

(1)软件外包: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等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。

(2)软硬件销售:公司从事的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。公司软硬件销售业务仅是实施服务的衍生业务,公司一般不单独销售软硬件产品。

(3)数据处理:除前述为客户提供软件实施服务以外,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。

(4)商业保理: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服务。公司通过开展商业保理业务,能提升公司核心企业客户的粘性,帮助核心企业客户维护供应链的稳定性。

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

单位:元

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	2,493,084,967.52	2,723,440,576.81	-8.46%	2,865,327,512.52
归属于上市公司股东的净利润	65,709,488.68	86,114,201.71	-23.69%	386,875,076.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	42,927,593.73	51,648,839.11	-16.89%	270,785,816.43
经营活动产生的现金流量净额	446,512,710.61	66,258,554.41	573.89%	201,993,338.91
基本每股收益(元/股)	0.07	0.10	-30.00%	0.44
稀释每股收益(元/股)	0.07	0.10	-30.00%	0.44
加权平均净资产收益率	2.13%	2.83%	-0.70%	14.40%
	2020年末	2019年末	本年末比上年末增减	2018年末
资产总额	5,217,577,254.22	4,192,989,403.08	24.44%	3,818,462,915.42
归属于上市公司股东的净资产	3,311,530,422.44	3,066,901,427.19	7.98%	2,943,598,960.44

(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	589,325,380.28	599,791,395.42	672,530,464.48	631,437,727.34
归属于上市公司股东的净利润	12,130,733.38	13,421,870.56	15,360,334.28	24,796,550.46
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,074,201.89	7,972,670.21	11,891,826.60	21,988,895.03
经营活动产生的现金流量净额	-153,471,273.96	223,792,387.76	9,113,452.41	367,078,144.40

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

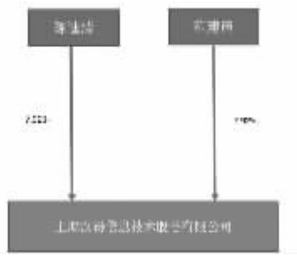
报告期末普通股股东总数	58,169	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	53,986	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前10名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
陈迪清	境内自然人	7.92%	69,983,300	52,487,475	质押	33,543,300	
范建震	境内自然人	7.92%	69,983,148	0	质押	25,851,800	
北京百度网讯科技有限公司	境内非国有法人	5.28%	46,655,483	0			
邓辉	境内自然人	0.83%	7,338,202	0			
上海汉得信息技术股份有限公司回购专用证券账户	境内非国有法人	0.79%	7,000,018	0			
石胜利	境内自然人	0.69%	6,100,000	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.48%	4,219,434	0			
杨虹	境内自然人	0.40%	3,570,000	0			
中信建投证券股份有限公司-富国中证科技50策略交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.35%	3,078,100	0			
陈志骏	境内自然人	0.35%	3,072,000	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。						

(2)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。

(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、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

报告期内,公司实现营业收入2,493,084,967.52元,同比减少8.46%;实现归属于上市公司普通股股东的净利润65,709,488.68元,同比减少23.69%;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42,927,593.73元,同比减少16.89%。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;而融合中台相关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,软件销售与实施业务方面自主产品的收入占比为29.58%,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,新冠肺炎疫情导致世界各地政府实施了前所未有的措施,如旅行限制、隔离、临时关闭企业、保持社会距离等措施,使得各企业商业活动大幅减少,其信息化建设需求也相应减少,因此给公司项目实施和订单获取都造成了一定影响,尤其是套装软件的实施服务受影响较大,但下半年开始,随着疫情的控制,国内和部分国家开始逐步恢复正常的经济和社会活动,客户逐渐增加IT预算,并对进一步提升企业信息化水平、生产经营信息化、发展远程办公和协同能力等产生更加深刻的需求,这对于公司所从事的企业信息化服务行业具有积极的促进作用,更是给公司融合中台的发展带来了机遇。

报告期内,公司将自有产品进行整合,并统一了技术平台和研发规范,加大人工智能、大数据、云计算等新技术的应用,持续推进现有产品的进化迭代与向新技术框架的迁移及改进,建立并持续完善融合中台生态体系,面对客户日新月异的信息化需求和应用场景,公司在夯实产品基础的前提下,更加明确了产品的发展方向,更有利于后续产品的聚焦和发力。公司按照转型为“服务+产品”的数字化综合服务供应商的战略方向,2020年加大了融合中台的市场推广力度,加强产品研发和运营之间的整合,努力为企业提供更完善的解决方案,报告期内融合中台继续成功签约或新签约了众多大客户,融合中台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。

报告期内,公司立足于企业数字化生态综合服务商的定位,积极贯彻年初制定的年度经营计划,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。在外部经济环境以及企业级IT服务市场变化的影响之下,报告期内公司业务继续稳定发展,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、智能化,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,其对于信息化手段先进及具备丰富行业经验和较强实力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、欧洲、台湾设立办公司,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,应用前沿技术,基于微服务体系、运用云原生架构,形成自有的技术管理平台与技术应用平台。并根据自身技术发展趋势、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,公司在现有技术优势的基础上,坚持持续的技术研发投入,坚持产品与服务创新。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,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,行业垂直化服务能力提升。

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、财务智能管理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、Peoplesoft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。报告期内,公司套装软件保持着高标准的实施服务,承载了公司主要的中大型客户群体,为公司业绩产出、自主方案和产品孵化、新客户发展奠定坚实基础。通过套装软件实施经验孵化出的典型产品和方案已经逐步成长为公司层面的自主产品,获得了市场认可,成为公司业绩增长的基石。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,并有效提高人员利用率。未来公司将通过内部资源整合以及外部力量引入,来保持人员数量和梯队质量的良性发展,培养更多既具管理能力、同时具备套件知识、又具备新技术新框架的复合型人才。

公司根据业务范围、行业特性、需求共性等对行业做了整合,进一步提高整体解决方案能力和服务效率。报告期内,公司继续以互联网、服务业、电信、金融、医药、快消品、零售、公用事业、房地产、流通贸易、租赁、高科技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方案的能力;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、台湾设有办公司,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实施、运维经验,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、海外企业全球化扩张提供端到端的IT支持。报告期内,受新冠肺炎疫情影响,世界各地政府实施了许多前所未有的措施,如旅行限制、隔离、临时关闭企业、保持社会距离等措施,使得各企业商业活动大幅减少,其信息化建设需求也相应减少,公司在海外获取新的商业机会难度增加,项目实施周期变长,但受益于公司与许多海外客户稳定长期的合作关系,公司远程实施和运维的能力,以及丰富的实施服务经验,使得公司能在疫情影响之下仍保持海外业务的相对稳定,且由于疫情原因,各企业对数字创新、远程办公、电子支付等需求快速增长,这给公司融合中台的发展带来机遇,因此公司融合中台在海外市场的开拓取得突破。报告期内,海外市场云产品实施项目与海外企业进入中国项目增长明显,公司努力培养相关人才,提高顾问技术覆盖面,保证交付质量,并加快推广公司自主产品到海外客户群体,同时优化迭代融合中台以适应海外市场企业文化。未来希望在销售和项目组共同努力推进下,争取到与海外客户更多合作的机会,建立更多海外客户采用汉得自主产品的标杆项目。

得益于大数据、云计算等技术这几年的持续沉淀和发展,相关技术已经开始大规模地进入企业级应用服务领域,各软件厂商大力研发推广新技术应用产品,以解决企业提升效率效益、风险管控、战略预测等方面的问题,同时,市场逐渐意识到,企业运营管理、数字化转型依赖的不仅是先进技术,更重要的是要对企业经营管理的业务场景有深刻的理解,而公司拥有融合企业管理与IT技术、数据技术的综合性竞争力,因此软件厂商纷纷将公司作为其重点合作对象,以帮助其实现稳定交付,将产品推向市场。报告期内,公司大数据、云计算相关的套装软件产品和解决方案实施收入持续增长,经验积累逐渐丰富,未来公司将继续开拓客户,加强核心员工稳定性,与更多软件厂商合作共赢。

2、基于融合中台的企业信息化平台建设项目进展顺利

通过长期、持续、深入的行业跟踪和研究,同时沉淀了汉得在管理与技术方面深度融合的能力,公司推出全面、稳健、灵活的企业数字化平台汉得融合中台,包括业务中台HONE、技术中台HZERO、能效中台Choerodon和组件市场HMKT等。其中业务中台HONE按不同业务域整合业务能力,提炼形成数十种业务组件,覆盖从财务、营销、制造到供应链等数十种全业务场景,覆盖服务前端应用,形成可供各行业快速部署和复用的服务能力,构建全渠道、多元化、一体化的企业生态系统;技术中台HZERO精选流行合适有生命力的开源技术组件,基于微服务、分布式架构体系构筑,封装大量的技术开发包、技术应用组件,并支持SaaS模式应用,助力企业跨越云与自身数字化的鸿沟,共享业务服务的组合重用,降低交付成本,提升开发效率;数据中台HDSP整合分布式计算架构,为企业提供各类大数据处理、分析、应用与治理等全生命周期管理一站式服务;移动中台Hippius海马汇是汉得企业移动办公云PaaS产品,满足企业在移动应用管理、移动设备与安全管理、移动内容管理、移动运维管理等专业要求的同时,还拥有快速、模块化自开发支持能力和众多开箱即用的功能;物联网中台Hi-IoT全面整合了汉得在各个领域的行业经验与技术能力,构建一个基于“边,云,智,用”的一体化物联网中台,帮助企业快速连接设备上云,并且提供了远程监测与控制,故障诊断与预测,智能决策与分析等功能;能效中台Choerodon猪齿鱼聚焦开发效能管理,打造从创意、需求、开发、部署、测试到运营监控的一整套工具链,帮助组织团队进行IT能效管理,实现更快、更频繁、更稳定的软件交付;组件市场HMKT即创新应用产品,依托融合中台,将通用的业务、技术等基础能力沉淀到中台,应用产品可灵活调取中台组件,快速部署轻松实现前台与后台的连接,组件复用减少重复构建。汉得融合中台融合了业务,技术,数据,方法论,组件等资源,打造了一个专业、通用、组件丰富且可开放开源的中台,帮助企业提升核心竞争力,沉淀业务能力,服务企业数字化转型,赋能业务创新,构建企业信息化生态。

2020年11月23日,公司公开发行可转换公司债券93,715.00万元,拟投入募集资金70,000万元用于基于融合中台的企业信息化平台建设项目。本项目的建设旨在有效提升公司自主研发产品及解决方案的开发效率,降低开发成本,提供更为丰富的企业信息化应用产品,提升主营业务收入。本项目的建设内容包括建立支持各种企业级应用开发部署的开放技术平台,适应各种业务模式、支持灵活组合的标准化可复用的业务组件库,基于上述开放技术平台和业务组件库的适应各种业务场景、支持快速部署的应用产品等。融合中台可以结合人工智能、大数据、物联网等新一代信息技术的特点,将各种新技术以组件方式提供给前台应用使用,结合后台传统的数据和业务模型,为企业的信息化需求提供整体支持。该项目将能够适应新一代信息技术的趋势,适应本地部署和云部署相融合的方式,满足客户不断涌现的业务场景和管理需求。

2020年是公司技术全面深入转型中台自主技术路线的第一年,公司利用该项目所建设的业务组件库和开放技术平台,大幅提升了自主研发产品及解决方案的研发效率,通过内嵌丰富的业务组件和技术组件,进行持续迭代优化和复用,降低了开发成本,同时,公司完成了近千名技术人员的技术转型并有了实际的项目实践历练,技术人员在朝着全栈技术开发的方向努力并已有初步成效。报告期内不少客户选择汉得融合中台作为其自研的技术平台,标杆项目的实施为融合中台的发展推广带来助力。未来,公司将继续加强自主产品的研发投入,建设基于融合中台的信息化平台,提升自主产品的交付比重、交付质量和盈利水平,有效提升公司业务的盈利能力。

3、智慧营销领域产品升级。

汉得智慧营销产品套件O2,融合公司多年来企业营销信息化、数字化转型经验,行业头部客户最佳实践,帮助企业面向顾客构建数字化的吸引、转换、成交、运营场景,为企业提供营销数字化转型的整体解决方案,其中包括面向于前端外部客户的消费者数字化、终端数字化、渠道数字化,以及面向于企业内部形成内部管理整合、数据沉淀营销运营平台。基于微服务架构,为企业提供如同积木式的“可拼插”、“可扩展”数字化解决方案,让企业的全渠道营销更加坚实与稳健。

报告期内,O2产品迎来了新版本发布,新版本更具场景化和可交付性。场景化,即针对于零售客户的B2C业务,新版本可提供更加丰富的多渠道商品运营场景、顾客搜索引流场景与促销转化场景;而对于B2B业务,产品可以为企业提供客户引入场景、成交场景与激励场景。可交付性,新版本更提供了可升级服务和更加规范、高效的交付模型,通过产品架构的可升级与升级服务包,助力交付的可持续优化;通过与多个大型项目的合作,梳理沉淀基于O2的最佳实施方法论,以提升交付效率和质量。

4、智能制造领域快速发展,商机增多。

未来工业互联网、智能制造将成为制造业转型升级、创新发展的重要方向,得益于公司在制造业的信息化长期积累优势,以及前几年新能源汽车、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,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。公司已经推出汉得协同制造中台HCM,将多年的制造业服务经验沉淀为专业方案和系统组件,通过API组合调用构建灵活而健壮的应用,为客户提供基于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,彻底改变通过资源堆砌实现系统建设的传统模式,让系统建设不再成为制造企业革新与发展的掣肘,让“制造”从透明化/数字化向着“智造”方向转型。

报告期内,公司继续加大智能制造领域的产品研发,新增了APS产品,同时对MES产品进行了扩充和优化,系统集成方面,MES与APS实现制造订单联动,并与WMS系统实现领料业务对接,通过这两部分集成,真正实践了汉得应用产品套件的集成方案设想。报告期内,新冠肺炎疫情对项目启动和项目开展造成了一定影响,对全年收入也产生了明显的负面干扰,但下半年开始,智能制造市场机会明显增多,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,这得益于以下几方面:制造企业加快数字化转型已成为了社会共识;远程办公、远程交付被企业广泛接受;主要客户均出现了产能扩展的趋势,尤其是新能源、工程机械以及消费类制造企业的扩展趋势较为明显。未来公司将继续加强重点优质企业的订单挖掘,提高集中交付比例和交付效率,降低交付成本,提高各类技术资源的利用率,并提高顾问专业能力,保证交付质量,提高客户满意度,打造智能制造标杆项目,同时加强研发,强化工业物联能力和在此之上的大数据、云计算等应用,优化产品性能,继续拓宽产品线和合作范围。

5、智协供应链领域产品应用扩展。

未来企业在物流仓储、资产管理、后勤服务等方面的全流程管控和在全产业链的综合集成应用,将成为企业数字化转型过程中的重要环节,汉得智协供应链,包括HTMS(汉得物流运输管理系统)、HWMS(汉得智协仓储管理中台)、HALM(汉得资产管理软件)、HSLM(汉得服务管理软件),其中HTMS以制造企业为中心,延展ERP,实现从计划到交付的全链条物流一体化能力建设,帮助企业提高效率、降低物流成本;HWMS帮助企业在快速发展过程中增强库存服务能力,保证供应链核心环节高效、精确完成各类作业,让系统成为仓库作业管理的大脑,降低仓储部门对员工的依赖;HALM可集中管理全部设备/设施,将资产的全生命周期信息可视化,提高资产的可靠性、安全性、提升合规和效率,降低维修维护、运行总成本;HSLM是专业、完整的、全面集成化的服务全生命周期支持平台,通过移动APP装备现场技术人员,提高服务执行效率与客户满意度,打造现代化的、高效、主动型服务中心。

报告期内,公司继续扩展仓储管理产品的应用,对运输管理产品的产品结构进行重新解构,并对资产管理产品进行优化升级,加强了智协供应链套件产品的稳定性、协同性、移动化,使系统具备更强的集成协同能力,为用户带来更优体验。通过这些功能稳定、可升级的模块化产品设计,方便企业按需选用,加速构建企业专属特色中台。

6、智军财务领域产品功能更加完善。

快速发展变化的市场环境使得企业实现收入和盈利目标难度增加,越来越多的企业为了提升财务管理、减少费用,以数字化转型整体驱动企业发展变革而进行了大量的财务智能化投资。公司整合先进的技术和管理理念,推出汉得智军财务套件(HFINs),由汉得财务报账管控系统、汉得智能共享运营系统、汉得电子档案影像系统三大模块构成,帮助企业形成战略财务、业务财务和共享财务三层管理架构,支撑运营数字化、管理智能化、业财融合化、服务共享化、系统平台化的企业战略目标;汉得清分结算软件(HSCS)通过打通业财系统,帮助企业实现业财资源的整合与共享、财务中台能力的沉淀,通过建立统一结算平台,帮助企业实现清分结算自动化,支撑业务变化与拓展;优易联RPA自动化产品能帮助企业优化内部管理流程的自动化程度,提高生产力,帮助企业数字化转型,迎接AI办公时代。

报告期内,公司智军财务套件完善了产品功能和应用场景,引入了自动化开发工具和第三方智能应用,同时推出全新的汇税通平台,帮助企业一站式解决进项发票管理难题,全面收获国家税收减负红利。清分结算系统实现全流程的功能拉通,引入大数据处理机制,实现海量数据的轻松、高效处理,并引入自动对账功能,提高各类业务的清分结算效率,同时尝试打造混合云清分结算系统,开启订阅收费模式。公司通过聚焦产品本身的完善,以及新工具与新应用的集成,帮助企业客户更高效、更快速地实现财务智能化落地,并帮助交付团队更快捷、更高效地实现产品的现场应用。

7、智通应用领域快速积累和发展。

根据相关市场研究报告,国内B端软件市场在合同管理细分领域还处于初步阶段,为提升企业合同管理水平,降低管理成本,同时加强企业风险防范能力,公司推出一诺智能合同管理软件(One Contract),建立合同管理生态体系,赋予企业数字化、智能化的合同管理能力,为企业带来规范化、精细化、智能化的合同管理体验;随着信息技术的发展,企业信息化技术的复杂程度和管控难度正在呈几何级数式增长,因此势必需要引入对IT服务的管理手段,公司基于多年的服务管理经验,结合最新的人工智能技术,带来了全新的燕千云智能服务管理平台,为企业提供全面的IT服务管理、IT资产管理、IT运营管理、IT业务管理。

报告期内,一诺智能合同管理系统通过构建合同拟制生命周期和合同履行生命周期、融合第三方能力,形成了企业合同业务管理的生态体系,通过增加数据接口、配套移动应用等功能,减轻实施负担,通过与第三方应用的集成提升了可配置程度,通过升级功能界面交互方式、功能细节逻辑优化,提高用户体验。燕千云产品重点推进强化模块之间的关联交互,优化内部结构的完整性,为企业的传统服务转型智能服务、单一服务模式转为综合服务渠道提供更强大的支持和助力。

8、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,提升行业竞争力。由于SaaS概念的推广普及,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