

证券代码：002649

证券简称：博彦科技

## 博彦科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-06

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	才誉资产    唐 毅 才华资本    赵汉霆 上述人员均签署了调研承诺函。在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。
时间	2021年6月25日
地点	博彦科技会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：王威女士 董事、业务管理负责人：王丽娜女士 战略投资部负责人：周冰先生 证券事务部：常帆女士、刘可欣女士、白雪女士
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、财务总监、董事会秘书王威女士介绍公司情况</b> 博彦科技成立于1995年，并于2012年登陆A股市场，是国内领先的综合IT服务商，以客户为中心，面向全球提供创新和值得信赖的IT咨询、产品及解决方案与服务。以下一组数字可以帮助大家对公司的情况有个概括性的了解：公司深耕IT服务行业26年，在7个国家进行业务布局，拥有国内外45个交付中心，拥有一支超2万人的100%专注卓越服务的核心团队。 <b>公司的业务体系可分为三大类：</b> 第一，产品及解决方案类业务：公司针对金融、互联网、高科技

等行业客户提供全面、成熟的产品及解决方案，助力客户实现数字化业务发展。公司依托强大的研发与创新能力，广泛采用大数据、云计算、人工智能等行业先进技术，形成了大数据管理平台、金融数据仓库、数据资产管理、中小银行场景金融、企业风险预警及舆情监测系统、智能运维服务、智能自动化测试平台、物联网服务平台等产品及解决方案。

第二，研发工程服务：公司依托多年来在产品研发、产品测试和软件产品全球化等方面的持续研发及创新，积累了较高的品牌优势。其中，在产品研发方面，公司业务涵盖整个产品开发生命周期；在产品测试方面，公司主要为客户提供专门的产品测试服务，以保障产品满足用户的需求；在软件产品全球化方面，公司从技术层面支持多语种特性在软件中的应用。

第三，IT 运营维护：公司深耕行业，经过长期广泛的项目经验积累，充分了解 IT 运营维护市场需求，能够快速、高效、系统地完成应用开发和维护、IT 基础设施管理和运营维护、企业应用的 IT 服务等方面的工作。

**公司未来发展战略：**

1、合理规划业务线，加速发展重点区域和重点行业：做大国内业务体量，重点聚焦金融、互联网、高科技行业，稳定并拓展行业头部客户，实现业务规模化发展；对东南亚等新兴区域市场加大投入，力争成为区域龙头；保持美国、日本市场业务稳定发展，深耕现有大客户需求并寻求多维度战略合作，积极发展优势行业的头部客户。

2、优化业务结构，持续拓展高质量客户及业务：从行业、客户及地域等维度不断优化业务结构，促进业务规模化发展，提升业务盈利水平；将资源聚焦于拓展高毛利客户/业务，对无战略意义的客户/业务进行主动调整和处置，保持现金流健康；升级业务结构，提高产品及解决方案业务收入占比。

3、构建立体化战略投资体系，多举措实现公司业务升级：围绕公司战略目标和发展方向，采用公司并购、合资合作、业务重组等多种

方式，建立投资生态，整合优质业务资源，快速突破重点业务领域，优化业务结构，丰富客户和产品类型，实现公司整体业务升级。

4、优化组织及人员结构，提升运营管理效率：强化组织应变能力，根据战略方向及时调整和优化组织结构；梳理后备干部及核心人才，建立健全相应的评估模型，完善绩效管理体系；优化薪酬体系，逐步建立多层次的中长期激励机制；积极探索人力成本优化措施，探索管理新模式；强化业务管理和风险控制体系建设，保证公司可持续高质量发展。

## 二、问答环节

### 1、能否介绍一下公司金融 IT 解决方案类业务的未来发展方向？

答：博彦在金融 IT 解决方案类业务的两个主要发展方向为：一是围绕数据科技为核心，面向中大银行提供从底层数据服务到数据仓库、数据集市的建设，到数据分析工具和算法等数据中台的提供，最终形成面向业务应用的工具和解决方案，包括风险管理、智能风控、业务分析、监管科技、智能营销等业务场景，未来会有更多的业务场景。另一个方向是面向中小银行，在数字化转型，尤其是零售业务的数字化转型过程中，赋能中小银行，从方案咨询到数字化工具的开发和部署、乃至数字化背景下新业务形态的共建和运营服务，帮助中小银行在不如中大行的技术能力和技术投入的情况下，依然可以根据自己的情况实现零售业务的数字化转型闭环，从而提升基层金融机构的服务价值和竞争力，更好的服务下沉市场。

以场景金融业务为例，讲一下业务场景。公司去年收购的江苏亚银主要是围绕银行零售业务目标客户群，包括中小商户和终端用户等，通过应用移动互联网、大数据等技术的软件产品和运营推广服务，提供覆盖全场景的金融解决方案。帮助银行搭建零售业务场景，协助银行开展线上线下的运营推广服务，达成银行构建以支付等金融服务为底座的消费场景生态体系，进而实现银行零售业务的数字化转型。

江苏亚银具体业务主要包括软件产品、解决方案和增值服务。软件产品包括为银行客户经理提供业务管理终端、为商户提供业务和收

银管理、为银行管理层提供经营数据分析、以及面向银行、商户和终端用户一体化管理服务；解决方案旨在扩大和优化银行零售业务场景，提升商户活跃度，扩大交易量，增加商户对于银行的金融价值；增值服务主要是增加银行对目标客群的服务内容，通过大数据分析等手段对银行客户进行精准营销，实现银行中收业务的拓展。谢谢！

## **2、公司近年来毛利率下行的原因是什么？**

答：从公司近 10 年的财务表现来看，前期毛利率较高，后期有下行趋势。一方面是公司业务区域结构变化原因；另一方面，近年来以人员成本为主的各项成本费用客观上存在上涨压力；此外，人民币汇率升值也对毛利率有一定影响。面对这种情况，公司采取了多种应对措施，持续优化内外部资源，毛利率现在已经迎来拐点。

根据公司未来发展战略，公司将积极优化客户结构，聚焦行业头部客户、高增长客户、高毛利客户，及时把握客户业务动态和未来布局，提供更有竞争力的 IT 服务，与客户建立长期的战略合作；另外，公司也会逐步优化业务结构，提升高毛利的产品和解决方案类业务占比，在数据科技、场景金融等细分领域发力，实现业务规模化，提高公司盈利能力。谢谢！

## **3、公司与互联网大厂的合作模式是怎样的？**

答：目前大家耳熟能详的互联网头部公司均是公司服务的客户。博彦拥有二十余年面向企业客户的服务经验，对 B 端客户的业务模式有深刻的理解。在与客户合作中，博彦可以利用多年来积累的行业 knowhow 和业务经验，把互联网公司的底层技术产品，如人工智能、大数据等，充分应用于业务场景中，在产品研发、业务运营等多方面更好地为客户赋能。谢谢！

## **4、公司前期收购日本、印度公司是基于怎样的战略考虑？**

答：公司以海外业务起家，多年来坚持全球化业务发展战略。公司一直来看好日本市场的发展，于 2003 年就设立了日本子公司，并在 2012 年采用了并购的方式来快速扩大业务规模。就印度市场而言，由于印度是全球较活跃的 IT 服务市场，公司看重其当地的人才资源、

	技术能力,于 2005 年通过并购的方式实现了对印度市场的布局。谢谢!
附件清单	无
日期	2021-06-25