

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	<p>本次活动采用电话会议形式，在线参会人员共计 87 人，其中机构投资者和券商分析师 70 人，个人投资者 17 人，详细参会人员名单请参阅文末附表。</p> <p>因本次业绩说明会采取网络和电话会议形式，参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，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。</p>
时间	2024 年 4 月 28 日
地点	网络+电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：张杨先生 独立董事：宋建波女士 财务总监：王威女士 董事会秘书：常帆女士 创新研究院院长：苏通先生 证券事务部：刘可欣女士、董英杰女士、叶聪女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、<b>2023 年报暨 2024 年一季度报解读</b></p> <p>（一）<b>2023 年报解读</b></p> <p><b>1、整体经营情况及主要财务数据</b></p> <p>2023 年，面对经济环境的挑战，公司专注于高质量发展，不断优化业务布局，在现有业务板块保持稳定的同时，积极探索和布局新业务。全年</p>

来看，公司整体业务规模保持稳中有增，实现营业收入 66.01 亿元，同比增长 1.89%；同时，受经营总成本增速高于收入增速以及年度计提减值损失等影响，归母净利润为 2.17 亿元，同比下降 29.73%；整体毛利率为 24.86%，同比略降 0.57 个百分点，基本保持稳定；经营性现金流净额为 2.96 亿元，超出净利润的水平；截至期末，公司在手货币资金为 19.30 亿元，在当前复杂的经济形势下，较为充足的在手现金也为公司稳健经营和加大新业务投入打下坚实基础。

(1) 收入分产品来看：

1) 公司重点夯实和发展的产品及解决方案业务实现收入 16.97 亿元，同比增长 4.01%，高于总体收入增速；收入占比提升至 25.71%；毛利率水平为 27.47%，同比下降 1.46 个百分点。

2) 基石类业务研发工程较为稳健，实现收入 37.69 亿元，同比增长 3.11%，维持了公司基本盘的稳定；收入占比保持在 57%之上；毛利率水平近 24%，同比基本持平。

3) IT 运营维护业务规模有所缩减，实现收入 10.96 亿元，同比下降 5.06%，收入占比为 16.61%；毛利率水平近 24%，下降不到 1 个百分点。

(2) 收入分行业来看：

1) 公司持续聚焦发展的金融业务保持稳步增长，实现收入 17.38 亿元，同比增长 9.26%；收入占比提升至 26.32%；毛利率略降为 25.40%。

2023 年，公司夯实和扩大金融存量客户业务深度和业务范围，并成功拓展数十家新客户相关业务；在解决方案领域，公司在数据智能、移动银行、智能风控、开放银行和自动化测试等核心产品线的市场竞争力也进一步提升，获得客户认可；金融信创方面，公司加强信创系统优化等服务业务，同时补全和完善信创软硬件系统集成能力；在 AI 大模型应用方面，采用与客户联合研发及自研等方式，探索将 AI 大模型应用于金融业务场景，已初步形成一系列金融 AI 应用解决方案。

2) 2023 年，公司互联网和高科技板块相关业务承压。其中，互联网业务实现收入 24.41 亿元，同比略降 2.32%，收入占比为 37%，毛利率小降至 22.40%，主要是受到大客户业务调整和订单价格下降等因素的影响；高科

技业务实现收入 14.83 亿元，同比略增 4%，收入占比为 22.47%，毛利率基本持平为 25.41%。2023 年，公司及时调整该类业务板块经营策略，从过去的追求经营规模转向追求经营质量，通过业务优化稳定盈利能力，强化现金流管理；同时，积极推进同互联网及高科技重点大客户的生态合作，通过多元化合作形式，联手客户拓展更多业务机会，与客户实现共赢。

(3) 收入分区域来看：

2023 年境内业务实现收入 46.42 亿元，同比增长 2.35%，毛利率略降至 24%；境外业务实现收入 19.59 亿元，同比增长 0.80%，毛利率基本持平为 27%。目前公司境内外收入比例基本保持在 7:3 的水平。公司以国内业务为重心，同时坚持全球化业务布局，形成了相较于同行业公司 在经营方面的一个特点。

## 2、新业务布局及进展

2023 年以来，公司加大新行业领域和创新业务的探索和布局，致力于打造公司新的业务增长点，年内已取得初步成果，并将继续在 2024 年实现业务规模的进一步突破。

创新业务方面，公司抓住 AI 大模型应用浪潮，加速相关业务布局，报告期内，与微软、百度、华为、阿里、科大讯飞等国内外大模型厂商展开生态及技术合作，布局和落地大模型应用场景解决方案；与上海交通大学展开产学研合作，共建人工智能研究中心；与银行客户、信托资管等金融客户推进联合创新研发项目，打磨各类应用解决方案；正式推出人工智能计算平台，具备从数据样本标注、模型部署、模型训练、模型推理服务的一站式 AI 开发能力，可以帮助用户快速训练和部署模型，实现 AI 应用上线；基于 AI 业务能力的积累，年内已有多个基于大模型的应用项目在部分客户中实现落地应用。此外，公司也在组建管理咨询和国产信创业务团队，面向金融、能源、制造等行业大客户，积极探索涵盖企业管理咨询、国产信创、行业解决方案的实施运营服务能力，初步形成企业级端到端的一体化数字化服务体系。

新行业领域拓展方面，公司以数字农业作为重要行业赛道，基于大数据、人工智能、云计算、物联网等信息技术底座，积极构建服务于农业产

业的“全面互联、协同发展”的生态服务场景，报告期内已在智慧渔业、数智乡村、数智供销等领域积累部分技术和实践经验，并携手阿里云等生态合作伙伴构建农业产业云，探索数字化农业产业服务平台。同时，公司也在智慧能源、大型央国企客户群等领域探索业务商机，布局数字化业务机会。

## （二）未来发展战略

面向未来，基于对国内外经济环境的趋势分析和研判，公司已制定了比较清晰的发展战略。未来三年内，公司将在保持总体规模稳定增长的基础上，持续调整优化行业结构、业务类型结构，逐步提升公司整体业务盈利能力；集中资源突破并做大新业务规模，新业务突出行业属性，并以企业管理咨询和行业解决方案等业务类型为重点，打造高人均单产业务，实现公司业务价值升级，成为支撑公司发展的第二增长曲线。

在行业发展策略上，国内业务将集中资源突破数字农业、智慧能源和大型央国企客户群等关键领域，快速扩大业务规模，构建核心竞争力，为公司开辟新的增长点。在现有行业中重点发展金融行业，继续做大规模，优化结构并提升盈利水平，在 3-5 年内努力成为中国领先的金融科技综合服务提供商。对于互联网和高科技业务，我们以提升盈利能力和保证现金流为重要目标，重点发展与战略客户的多元化的生态合作，构建基于大技术平台的解决方案和生态服务能力。

在海外业务方面，我们将根据不同市场的特点进行区域化管理，以战略客户和中大型客户为主要服务对象，增强行业属性，逐步向重点行业聚焦，业务类型从通用型 IT 服务向行业解决方案类业务转型。

## （三）2024 年一季度解读

回顾完 2023 年报相关情况，带大家也简单看一下 2024 年一季度的主要经营数据：

### 1、总体财务数据及变动原因

总体来看，一季度实现营业收入 16.40 亿元，同比增长 3.38%；实现归母净利润 1,928 万元，同比下降 70.70%；经营活动现金流净额为-1.93 亿元，同比下降 118.23%。

一季度收入增速基本延续了 2023 年稳步增长的态势，基本符合预期。公司新业务开展在一季度有较好的开端，合同签订额在 3 个亿左右，但收入预计将在接下来、特别是下半年陆续体现。

一季度净利润端下降较多，主要原因为：（1）互联网大客户去年二季度以来业务订单价格有所下降，对业务收入和利润有所挤压；（2）新业务孵化和拓展相关投入加大，但收入在一季度体现较少；（3）日元汇率波动较大导致外币汇兑损失评估同比增加，体现在财务费用增加约 2,300 万元。上述汇兑损失不是实际的财务损失，仅是根据季末汇率情况估算的账面损失，若年度内相关汇率走高，则该类损失会缩窄甚至转为收益；（4）与去年一季度相比，本期到账的计入收益类的政府补贴减少约 1,600 万元。公司各季度收到政府补贴的金额是不均衡的，对该期间的利润实现有一定扰动因素。如果剔除掉上述 3 和 4 的非经营性扰动因素影响，净利润下降幅度约在 20% 以内。

一季度经营活动现金流净额同比下降较多，主要由于年初各项业务开展，特别是新业务投入较大的原因，也有受经济环境影响导致客户账期变长的因素。公司会积极应对，加强在复杂经济环境下的现金流管理。

## 二、问答环节

### 1、公司在 AI 大模型应用领域的进展怎么样？

答：在 AI 大模型技术应用方面，公司紧跟这一技术趋势，积极布局相关业务，确实取得了一些积极的进展。我们已经和微软、百度、华为、阿里巴巴和科大讯飞等多家国内外知名的 AI 大模型厂商开展生态及技术合作，布局 and 落地大模型应用场景解决方案。以微软为例，公司作为微软的生态合作伙伴，获得了比较多的技术协同，2023 年我们的相关业务集中在微软海外智能云在中国的落地以及基于 ChatGPT 技术为客户提供解决方案，尽管 ChatGPT 没有正式进入中国市场，我们已经在有海外业务的国内中大型民营企业中实现了业务落地，并计划 2024 年进一步深化这些业务。

2023 年，我们还与上海交通大学开展产学研合作，共同建立了人工智能研究中心，这不仅加强了我们的研发实力，也为我们提供了丰富的人才

资源和科研支持；在金融领域，我们与银行、信托资管等金融机构紧密合作，推进了一系列的联合创新研发项目，通过这些项目，我们不断优化和完善各类应用解决方案，以满足客户的实际需求；在技术层面，我们推出了人工智能计算平台，提供了从数据样本的标注到模型的部署、训练以及推理服务的全流程支持。它极大地简化了 AI 开发的复杂性，帮助用户快速地训练和部署模型，实现了 AI 应用的快速上线。

得益于我们在 AI 技术和业务能力方面的持续积累，在过去的 2023 年里，我们已经成功地将多个基于大模型的应用项目落地到了实际的客户场景中，这些成果不仅证明了我们的实力，也为公司在 AI 大模型应用领域的发展奠定了坚实的基础。2024 年我们将继续在这一领域深耕细作，为客户提供更多创新和高效的 AI 解决方案。谢谢！

## **2、公司在数据要素业务方面是否有业务布局或进展？**

答：公司高度重视数据要素业务的发展，并在这一领域进行了一系列业务布局。凭借在大数据业务领域的深厚技术积累和丰富的服务经验，公司已经建立了一套完善的大数据管理平台，该平台不仅能够高效地处理和分析海量数据，还能够为客户提供定制化的数据智能解决方案，特别是在银行等金融领域，公司已经成功实施了较多项目，显著提升了客户的业务效率和决策质量。

2023 年底，公司和新华财经展开合作，将新华财经数据资源同客户使用场景融合，共同开发新的数据要素项目，同时我们还将在新华财经终端二期开发、数据库渠道销售等业务同新华财经展开合作。此外，公司与腾讯云、百度智能云、金山云、人大金仓、南大通用等主流云服务和数据库厂商建立了紧密的合作关系，确保了公司提供的数据类解决方案能够与这些平台无缝兼容，并通过了严格的认证程序，这种生态合作不仅增强了公司服务的可靠性和安全性，也为公司打开了更广阔的市场空间。

基于这些能力和资源整合，公司能够为客户提供从数据采集、数据加工、数据存储、数据治理、数据安全到数据分析和应用的全生命周期解决方案。这些解决方案全面覆盖了数据的各个环节，帮助客户实现数字化转型，最大化地释放数据要素价值，从而在激烈的市场竞争中占据优势。

同时，公司也密切关注数据要素相关的政策动向，积极探索和拓展新的业务机会。通过与政府、行业协会和研究机构的紧密合作，公司能够及时把握政策导向，预见市场趋势，布局新的数据要素相关业务。谢谢！

**3、近期看到 A 股上市公司珀莱雅公司与普华永道旗下的思略特开始了数字化项目合作，请问这种咨询类带来的数字化市场空间如何？公司有没有往企业咨询方面发展？现在发展的情况如何？**

答：2023 年起，公司开始重视咨询相关业务。大家可以看到，在地缘政治等因素的影响下，部分外资企业正逐步退出企业管理咨询等市场，在央国企客户为主的存量市场中这一趋势更为显著。公司注意到了这一市场变化，并于去年下半年开始关注并构建相关业务能力。鉴于国家层面的大趋势是各行各业都在经历数字化转型，而通过管理咨询、数字化咨询找出企业问题并制定解决方案是实现企业数字化转型的首要步骤，我们认为这一市场具有巨大潜力。

我们不仅持续关注这一领域，而且从去年下半年开始积极组建咨询业务团队，构建我们的专业能力，并且已经开始陆续接到业务订单。公司咨询业务团队汇集了众多经验丰富的业务负责人，均来自行业领先的咨询公司，他们在管理咨询、人力咨询、财务以及数字化转型等领域有丰富经验。公司对咨询类业务的未来发展还是非常有信心的。谢谢！

**4、公司对 2024 年整体业绩展望如何？分行业板块如何预期？**

答：大家能够看到，数字经济、AI 大模型等新质生产力为 IT 行业发展带来了新的发展机遇，但是经济弱复苏、地缘政治摩擦和客户降本增效等众多因素也为企业带来挑战。基于前面提到的公司发展战略，结合今年的国内外经济环境形势，我们在 2024 年将继续坚定推进行业和业务结构优化，聚焦资源加大新业务板块投入，实现该类业务规模突破。整体来看，我们预计公司整体营收规模会有稳步增长，但考虑新业务投入加大等因素，希望整体利润端能够保持相对稳定。

分板块来看：

现有业务板块中，我们希望金融行业能够保持行业平均以上的增速，同时内部通过业务结构调整保持并提升盈利能力；互联网和高科技行业，

我们预计业务规模基本持平，重点是通过业务调整和降本措施适当提升业务利润率和现金流。

新业务板块方面，我们将主要聚焦农业、能源及大型央国企客户等领域，以企业管理咨询、国产信创、包括 AI 大模型应用在内的行业应用解决方案等综合的数字化服务类型为主，追求业务的高人均单产。该类业务已在 2023 年完成初步布局和探索，将在 2024 年实现业务规模突破。从一季度新业务合同额来看，已经有了良好的业务开端，我们期望新业务在 2024 年能够实现至少 3 亿以上的收入体量，并能在未来几年保持高速增长。如果加上海外正在布局的行业解决方案等新业务，预计到 2026 年，整个新业务板块在公司整体收入的占比有望达到 30% 甚至更高，成为支撑公司发展的第二增长曲线。谢谢！

**5、目前公司 AI 大模型应用业务主要落地在客户的什么业务流程上？**

答：目前，公司的 AI 大模型应用业务大多落地在客户的内部管理流程上。公司正在积极拓宽应用领域，从内部管理这样的软应用逐步拓展到生产、制造、设计等硬应用领域。在客户服务的过程中，一般的业务逻辑是我们先从客户管理系统、人力系统、财务系统等内部服务系统开始优化，后续我们再持续挖掘客户需求，通过咨询等业务抓手，从企业全业务链条的维度出发，使公司相关 AI 应用不仅可以在内部管理中发挥作用，还可以在供应链环境中进一步应用，从而构建企业级的 AI 架构和应用。这样一来，AI 大模型可以在企业的各个应用场景中逐步得到应用。这样的全面布局不仅可以给公司带来更多的业务订单，也能显著提升公司的市场口碑。客户对我们的 AI 解决方案的满意度和信任度不断提高，这为我们 AI 大模型应用的持续发展和创新提供了坚实的基础和良好的发展路径。谢谢！

**6、公司今年研发投入重点是什么？**

答：为满足业务发展的需要，公司主要从两个方面重点布局和发展公司的产品解决方案能力。一方面，随着新兴技术的不断成熟，以技术创新和技术革新换代为核心的公司基础技术平台体系研发，作为今年研发的一个重要组成部分，重点体现在人工智能技术创新和研发，如人工智能计算平台；围绕数据要素关键业务的大数据和数据治理的创新和研发，如数据



资产管理平台等；云计算、物联网等基础技术平台的完善和迭代等；通过基础技术平台的发展，公司将为业务发展打下坚实的技术基础。另一方面，公司紧密围绕客户需求，继续帮助客户构建满足业务需要的应用层产品和解决方案，大数据类方面，公司主要帮助客户进行全面的数据管理服务，全面满足其在数据收集、存储、处理分析方面的需求；另外，公司也积累了一些成熟的解决方案，包括中台类管控平台、管理平台、主题集市、数据产品运营、资产管理、智能风控等，应用行业主要覆盖高科技、互联网、金融、农业、能源等行业。人工智能方面，公司搭建人工智能计算平台，探索将 AI 大模型应用与金融业务场景相结合，已初步形成智能客服、智能投顾、智能营销、智能程序员、智能风控合规、智能运营等体系化的金融 AI 应用解决方案。云服务方面，公司可以提供包括云战略规划、云迁移、云托管以及运营等全生命周期的服务。此外，公司与阿里云等生态合作伙伴合作，共同探索数字化产业服务平台。物联网业务方面，公司可以提供包括智慧能源管理、智慧楼宇、智慧物业等数字化创新解决方案。谢谢！

**7、贵公司 3.1 万人，人均单产比较低，有没有办法提高人均产出？**

答：公司在人员规划方面，重点关注员工素质、人员利用率以及项目的盈利能力。首先公司所处的行业为人力密集型轻资产行业，生产要素主要为人力资源要素。因此，与资产密集型行业相比，人均产出自然会有所差异。其次，目前公司员工主要集中在互联网和高科技行业的传统 IT 服务业务上，这些业务需要我们深入参与客户的研发和测试过程，因此业务收入的体量在很大程度上与人员数量相关。

公司正在大力推进新业务的拓展，该类业务的规模不以员工数量作为驱动，人均单产相对较高。未来，随着公司新业务板块规模的快速提升，现有业务板块内业务结构的优化，以及新质生产力的充分发挥，我们期望公司的人均产出会得到逐步提高。谢谢！

**8、公司对于信创业务发展的判断和业务布局？**

答：国家对信创领域有明确的指导和要求，加上近年来中美科技战升级等因素，行业信创在金融和央企等领域有较强的市场需求。公司之前的信创业务主要在金融信创领域，主要做一些信创系统优化服务业务。2023

	年以来，公司已组建专门的行业信创业务团队，补齐和完善信创软硬件系统集成能力，也通过生态合作、自有产品适配、联合解决方案等多种方式强化信创生态能力。未来几年希望能够通过能力建设和业务拓展，使该类业务体量有较快的增长。谢谢！
附件清单	参会人员名单
日期	2024-4-28

附件：参会人员名单（排名不分先后，按参会人员所属公司名称缩写首字拼音排序）

序号	姓名	所属公司
1	廖克铭	IGWT Investment 投资公司
2	冯轶舟	百年保险资产管理有限责任公司
3	于鑫	北京市真鑫资产管理有限公司
4	安晓东	北京泽铭投资有限公司
5	魏志鹏	北京中承东方资产管理有限公司
6	于福江	博时基金管理有限公司
7	刘雄	成都善全资产管理有限公司
8	周晴晴	大连直通硅谷教育有限公司
9	马宗铠	东北证券股份有限公司
10	童心怡	东方财富证券股份有限公司
11	周昊	东兴基金管理有限公司
12	崔书田	光大保德信基金管理有限公司
13	刘奇	光大永明资产管理股份有限公司
14	唐哲	广东冠丰资产管理有限公司
15	冯东东	广东红枫资产管理有限公司
16	张旭	广东金宇投资管理有限公司
17	王中胜	广东钜洲投资有限责任公司
18	陈翔	广东竣弘投资管理有限责任公司
19	杨琳琳	广发证券股份有限公司
20	李婉云	
21	许高飞	广州睿融私募基金管理有限公司
22	黄楷	国联证券股份有限公司
23	杨林	海通证券股份有限公司
24	夏思寒	
25	高剑	杭州山立净化设备股份有限公司
26	张秀峰	杭州弈宸私募基金管理有限公司
27	吴权	湖南君汇私募股权基金管理有限公司
28	李亚鑫	华安财保资产管理有限责任公司
29	来祚豪	华安证券股份有限公司
30	杨春平	华为技术有限公司
31	钱监亮	华夏久盈资产管理有限责任公司

序号	姓名	所属公司
32	何鸣晓	嘉实基金管理有限公司
33	何子为	建信人寿保险股份有限公司
34	程建冬	江西东凯机电设备有限公司
35	钟玮玮	金库祺楷(杭州)私募基金管理有限公司
36	侯斌	金元顺安基金管理有限公司
37	张帅星	缆讯科技(北京)有限公司
38	田肖溪	民生通惠资产管理有限公司
39	黄伟	诺德基金管理有限公司
40	张维璇	瑞银证券有限责任公司
41	赵培	上海白溪私募基金管理有限公司
42	张晓	上海翀云私募基金管理有限公司
43	严思宏	上海合道资产管理有限公司
44	黄盼盼	上海慧琛私募基金管理有限公司
45	许鹏飞	上海弥远投资管理有限公司
46	胡小军	上海若川资产管理有限公司
47	文洲	上海师正投资管理有限公司
48	周捷	上海世诚投资管理有限公司
49	田星星	深圳前海华杉投资管理有限公司
50	田大军	深圳市金友创智资产管理有限公司
51	罗先波	深圳市同创佳业资产管理有限公司
52	陈霖	时代麦伯(厦门)管理咨询有限公司
53	李星锦	首创证券股份有限公司
54	李声农	苏州龙远投资管理有限公司
55	冯皓琪	西部利得基金管理有限公司
56	李彪	鑫元基金管理有限公司
57	韩贵新	幸福人寿保险股份有限公司
58	刘勇	循远资产管理(上海)有限公司
59	周英杰	阳光电源股份有限公司
60	田萌	银河基金管理有限公司
61	黄颖峰	元兹投资管理(上海)有限公司
62	李卓融	渣打银行(中国)有限公司
63	胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司
64	杨海达	

序号	姓名	所属公司
65	林语潇	招商证券股份有限公司
66	李莹莹	郑州智子投资管理有限公司
67	沙小川	中信保诚基金管理有限公司
68	丁子惠	中邮证券有限责任公司
69	李恒	中植国际投资控股集团有限公司
70	江昕	重庆德睿恒丰资产管理有限公司
71	顾岗	个人投资者
72	文垚	个人投资者
73	张吉良	个人投资者
74	马跃	个人投资者
75	易顶清	个人投资者
76	肖文博	个人投资者
77	何新国	个人投资者
78	郑振鹏	个人投资者
79	楼正祥	个人投资者
80	赵新楠	个人投资者
81	李敏	个人投资者
82	邹伟	个人投资者
83	杜锐	个人投资者
84	孙天惠	个人投资者
85	金龙	个人投资者
86	李楠	个人投资者
87	秦培东	个人投资者