

证券代码：688132

证券简称：邦彦技术

邦彦技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025 -010

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年04月18日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 祝国胜 财务总监、董事会秘书 邹家瑞 独立董事 柴远波
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司2025年有明确的扭亏路径吗？ 答:尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视经营工作，已为2025年制定了详尽的经营计划。公司计划从技术创新与产品研发入手，坚持做好公司产品。在云PC方面推动第二代产品的研发；在AI Agent方面，完善核心技术，聚焦金融、医疗等场景，推动商业落地；在信息安全方面，强化商用密码技术研究，推动更高等级的信息安全产品进入市场；在融合通信方面，加速5G、AI、物联网等技术与通信产品的融合，打造新一代智慧通信平台。公司还持续发力于内部管理优化，对内部进行组织优化，提升资源配置效率，完善财务管理及风险控制。从向外拓展与内部提升两个关键维度，全方位提升公司经营管理水平。感谢您的关注与支持！

	2. 公司计划如何改善回款效率及现金流管理？ 答:您好，公司计划从以下方面进行改善：1. 明确账期政策：制定清晰的账期管理规范（如30天、45天），并在合同条款中予以明确，确保各方权责清晰，规范客户付款行为。2. 建立逾期跟进机制：完善逾期账款催收流程，实施分阶段催收管理。对逾期客户按时进行提醒、催收函发送，必要时可委托第三方进行专业催收，提升回款效率。3. 实施客户信用评级制度：根据客户信用状况，动态调整授信额度和账期安排。对信用风险较高客户，实行更为严格的授信控制，以降低坏账风险，保障资金安全。4. 强化现金流预测与预算管理：定期（如每月）开展现金流量预测与分析，涵盖各类收入、支出、融资及投资活动，确保现金流有序、稳定，增强资金调度的前瞻性与灵活性。5. 加强成本控制与开支管理：（1）审核和评估各项支出，压缩非必要开支，提升资金使用效率；（2）与主要供应商协商优化账期安排（如适当延长付款周期），实现“收款快于付款”，提高资金周转率。6. 优化库存管理：降低资金在库存上的占用，推行“按需采购”、“快速周转”等策略，提升库存管理效率与流动性。7. 拓宽融资渠道，实现流动性保障：（1）保持与银行及各类融资机构的良好合作关系，适时通过短期贷款、信用额度等方式，提升资金灵活调度能力。（2）探索供应链金融等融资方式，提升资金使用效率。感谢您的关注！ 3. 军工业务依赖前五大客户，且受军改、采购周期影响显著，公司如何分散客户风险？民品业务拓展能否平衡军工业务的周期性波动？ 答:您好，长期以来公司主要是军工业务一条腿走路，独腿难支更难行。2023年，公司以“稳军工、创民品、开新局”作为经营方针。在此方针牵引下，公司以多年积累的成熟技术为基础，开辟民品产品线赛道，从单一行业市场拓展到民品市场，并继续重构业务结构，以形成军民两条腿走路的业务板块布局。2024年，公司军工领域收入占主营业务收入比重达87.40%，民品业务收入占主营业务收入比重为12.60%。基于2023年启动的战略转型规划，公司通过重点布局电力专网、邦彦云PC及AI Agent三大核心产品，加速推进民品业务发展。报告期内，民品主营业务收入实现同比增长1,040.98万元，转型成效初步显现。 4. 公司本期盈利水平如何？ 答:报告期内，公司实现营业收入34,688.06万元，同比增长
--	---

	91.98%；实现归属于母公司所有者的净利润-3,660.52万元，同比减少亏损29.94%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-5,211.77万元，同比减少亏损53.44%。报告期内，公司营业收入较上年同期增长及净利润同比出现较大亏损减少，主要原因如下：（1）营业收入影响：主要系本年度舰船通信板块依托公司在行业领先的技术实力及市场地位，并受益于客户交付计划稳步推进，驱动整体营收大幅增长。但信息安全板块仍受客户任务下发进度影响，该板块收入有所回落。（2）期间费用影响：报告期内，公司落实提质增效举措，持续创新创造，优化业务结构，强化费用管控，本报告期内期间费用较上年同期呈现下降趋势。为维持行业地位及满足后续发展需求，坚持技术创新，持续保持高研发投入水平，报告期内还加大了对公司新产品线云PC及AI Agent的研发投入。报告期内，公司研发投入7,239.46万元，占销售收入比重20.87%。（3）信用减值影响：公司所处行业主要以背靠背付款方式为主，回款需要一定周期，公司自上市以来，连续三年每年回款均在3亿元左右。报告期内在军队职能重塑过程中导致业务滞缓以及财政预算约束趋紧的大背景下，部分项目应收账款由于账龄拉长，根据会计准则计提信用减值损失金额较上年同期增长。（4）政府补助影响：报告期内，收到与收益相关的政府补助较上年同期下降，主要系上年收到不可重复资助的产业园建设补贴，以及确认军品增值税免税收益，本年度军品增值税免税收益暂未全部下发。 5. 云PC、AI Agent等民品线在2024年已落地部分订单，未来如何提升民用市场渗透率？ 答：您好，公司计划从以下方面提升市场渗透率：1. 市场调研与细分：深入了解消费者需求，识别目标市场，制定精准的市场策略。2. 产品优化与创新：根据用户反馈不断优化产品功能，提升用户体验。3. 品牌推广：加大市场宣传力度，通过多渠道营销提升品牌知名度。4. 合作伙伴关系：与其他科技公司、渠道商合作，扩大市场覆盖面。5. 定价策略：制定灵活的定价策略，以吸引不同消费层次的客户。6. 客户支持与服务：提供优质的售后服务，增强客户满意度和忠诚度。7. 教育与培训：通过教育和培训活动，提高用户对产品的认知和使用能力。感谢您的关注！ 6. 收购星网信通（比亚迪“天神之眼”核心服务商）后，如何实现军工与民品业务的资源协同？星网信通承诺的三年1.8亿元净利润能否兑现？若未达标，是否有补偿机制？
--	--

	答:您好,购星网信通后,实现军工与民品业务的资源协同可以通过以下方式:(1)技术共享:利用邦彦技术的技术优势,提升星网信通在民品领域的技术能力。(2)市场拓展:结合双方的市场资源,扩大产品和服务的市场覆盖范围。(3)研发合作:在研发上进行协同创新,开发出更具竞争力的产品。(4)供应链优化:整合供应链资源,提高运营效率,降低成本。关于星网信通承诺的三年1.8亿元净利润未达标有补偿机制,具体关注公司后续公告。谢谢! 7. 公司之后的盈利有什么增长点? 答:您好,一方面,随着军队现代化建设的不断加速和国防科技工业体系信息化程度的不断深入,公司作为深耕行业多年的企业也将充分受益。另一方面,公司实行军民两条腿走路,公司通过重点布局商用密码产品、邦彦云PC及AI Agent三大核心产品,加速推进民品业务发展。同时,公司在2024年启动了并购。从短期来看,收购星网信通将直接改善上市公司利润结构。从中长期来看,以星网信通市场布局为渠道,有助于公司更快地切入民品市场,丰富产品矩阵、导入成熟客户、拓宽下游应用领域,为公司的业务开辟第二增长曲线。 8. AI在指挥系统、智能客服等领域的具体商业化案例有哪些?研发投入如何? 答:您好,公司以AI技术为核心驱动力,赋能传统军工业务。公司军工产品定位为提供以指挥人员为中心的通信系统级产品,通过管理和控制各类通信资源、手段、系统、网络,实现资源融合、手段融合、系统融合、网络融合,为用户提供语音、数据、报文、图像和视频等业务服务,为用户数据收集、数据整理、数据分析及辅助决策等业务提供服务。公司产品覆盖传输网络、通信服务和信息安全,公司基于AI技术,构建智能融合通信服务平台,赋能传统军工业务,提供智能化的解决方案,形成AI+网络通信、AI+智能指挥为用户提供服务。AI与富媒体指挥调度系统深度融合,以提升用户终端的智能化水平。首先,与公司智能体数字人结合,通过全程语音控制技术,用户无需手动操作即可轻松发起通信业务,显著提升使用便捷性。第二,智能体数字人在后台将智能化地组织业务,自动选择最优的网络手段和路径,确保通信的高效性和稳定性。第三,智能体数字人提供数据收集、数据整理、数据分析,辅助决策等功能,为指挥员的指挥业务提供帮助服务。通过提升富媒体指挥
--	--

	调度系统的智能化程度，进一步增强产品的市场竞争力，服务于各级各类指挥所、通信枢纽及通信节点。公司初步计划在AI Agent研发投入规模为3000万元，具体参见公司发布的定期报告，谢谢！ 9. 2024年研发费用同比降15.37%，是否会影响新产品的迭代速度？未来研发重点投向哪些领域？ 答:您好，公司对研发支出进行策略性调整，2024年公司研发支出7,239.46万元，占营业收入的20.87%，仍然保持了较高的研发投入。公司综合分析客户需求、行业趋势、技术演进、竞争对手、产品现状等内外部环境，进行产品创新和创造，以AI技术为核心驱动力，通过顶层系统设计深耕网络通信、信息安全、多媒体处理、云服务、云计算等领域。 10. 公司在舰船通信、信息安全等领域的技术积累如何向民品市场转化？有成熟、可复制的商业化模式吗？ 答:您好，邦彦云PC集合了公司多年来的技术积累，设计和实现涉及复杂的硬件设计、网络传输以及高效媒体编解码技术，这些领域对企业的技术积累提出了很高的要求。公司多年来在这些技术领域的积累，使得其云PC系统不仅具有领先的硬件设计能力，还能够通过先进的网络传输技术和高效的媒体编解码技术，提供优质的用户体验，构建了坚实的技术壁垒。同时，公司以国产自主可控、信息安全等成熟技术为基础，主要围绕电力专网行业的需求开展商用密码产品的开发与研制工作，开拓民品赛道。报告期内，公司已有安全加密卡和安全隔离卡等产品中标国网信息通信产业集团有限公司招标采购活动并签订框架采购合同，正式进入电力专网行业市场。 11. 后续会通过定增或可转债进一步融资支持并购吗？ 答:您好，公司具体的并购方案请关注公司后续发布的公告，谢谢！ 12. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答:您好，按照规定上市公司需要在4月底之前披露年报，目前部分公司尚未披露2024年年报，公司未能知晓其业绩，建议您关注其他公司发布的定期报告，谢谢！ 13. 行业以后的发展前景怎样？ 答:您好，公司在2024年年报“第三节 管理层讨论与分析”之“二、报告期内公司所从事的主要业务、经营模式、行业情况及研发情况说明”中详细描述了公司所处信息通信行业、信息安全行
--	--

	业、云PC业务行业、及AI Agent行业发展情况，详情请参考公司年报，谢谢！ 14. 上市近三年未分红，累计未分配利润为负。若未来扭亏，分红比例如何规划？是否优先考虑回购股份提振市场信心？ 答:您好，公司在公司章程中制定了现金分红的政策及方案，详情可参考公司章程的规定。2024年2月7日，公司首次披露回购股份方案事宜。2024年10月11日，公司完成回购，已实际回购公司股份2,281,700股，占公司总股本的1.50%，回购最高价格19.14元/股，回购最低价格12.00元/股，回购均价15.34元/股，使用资金总额3,500.23万元。回购股份将在未来适宜时机用于实施员工持股计划或股权激励计划。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	