

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
(2025 年 12 月 30 日)

编号：2025-021

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____</div>
参与单位名称	中信建投证券、浙商证券、前海高远大、瀚鑫私募基金、硅谷先锋基金、财智有余投资、前海春秋投资、远东宏信等机构投资者及 7 名个人投资者
时间	2025 年 12 月 29 日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监 邹家瑞 总裁助理 蔡凌辉 云 PC 产品线解决方案经理 秦继伟 数字人产品线市场部总监 李海洋
投资者关系活动主要内容介绍	<div>一、公司基本情况介绍</div> <div>首先公司总裁助理蔡凌辉介绍了公司当前基本业务及经营情况。</div> <div>二、与会人员就公司情况进行了交流，主要内容如下：</div> <div>1、公司的战略是政策驱动为主，还是市场驱动为主？</div> <div>对公司来说，政策是“加速器”，市场是“方向盘”。</div> <div>云 PC 解决的是全球共性问题：运维失控、数据不安全、多网隔离低效，这些是企业 IT 架构在云化过程中必然遇到的痛点；</div>

	<p>在 AI 快速发展的今天，公司针对 AI 时代的企业办公场景开发了对应的统一算力、存储与网络的基础架构（是云 PC 的配套，但以邦彦新耀品牌单独对外营销）；根据多年行业应用，将技术沉淀成一系列的密码卡，单向隔离网关等安全产品（云 PC 的配套产品，但以邦彦维格安品牌单独对外营销），保障用户数据安全；NuwaAI 对应表达力鸿沟与生产力升级；这些都是即使没有信创，也会发生的结构性趋势。</p> <p>在中国市场，信创和国产化让这个过程更快、更集中，对邦彦来说政策是放大器，而不是唯一的驱动力。</p> <p>2、公司 2025 年前三季度研发费用占比较高，未来是否会保持研发费用高投入？</p> <p>当前，公司正全力布局推进“AI Agent”与“云 PC”两大产品线的研发与市场拓展。这两大产品线方向技术壁垒较高、更新迭代速度快，因此，保持技术领先性至关重要。持续的高强度研发投入，是确保产品竞争力、满足客户需求并构筑长期护城河的保障。</p> <p>其次，公司当前的营收规模正处于增长的爬坡期，在这期间，研发费用的绝对值增长以及较高的费用占比，是公司实现从技术突破到市场扩张的普遍特征和必要投入。随着新产品逐步成熟并实现规模化销售，公司预期营业收入将进入增长通道。届时，研发费用占营业收入的比例预计将呈现下降的趋势。</p> <p>未来，公司将继续以研发驱动成长，确保核心技术优势。同时，也致力于推动营收的增长，以期在未来实现更优的投入产出比。</p> <p>3、跟传统 VDI 比，公司的云 PC 贵还是便宜？客户换公司的云 PC 核心理由到底是什么？</p> <p>如果只看设备单价，不一定更便宜；但如果看全生命周期成本（TCO），会有显著的成本优势。</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>例如，带来运维成本大幅下降；终端寿命拉长、盘点统一；数据风险显著降低；多网隔离效率大幅提升等等好处。所以客户真正换公司产品的理由只有两个字：“值”与“稳”，客户要的是能跑 5 - 8 年、能撑住安全审计的方案，而不是一次性硬件。</p> <p>4、客户为什么要选你们的云 PC，而不是某个云厂商或者 PC 巨头的云桌面方案？</p> <p>公司跟云厂商和 PC 巨头相比，有三个明显差异：</p> <p>第一，架构不同。公司从一开始就做“云上真机”，而不是在 VDI 基础上打补丁，这让公司在性能和外设支持上先天就比云桌面高一截；</p> <p>第二，场景选择不同。公司专注的是多网隔离、高安全、信创要求高的复杂场景，这些是通用云桌面方案很难做到深、做到透的；</p> <p>第三，全栈能力不同。从终端、计算刀片、服务器、存储、网络到密码模块，公司都能提供完整方案，这让公司在政企、电力、金融等场景更有优势。</p> <p>所以，公司不是在和所有厂商抢所有客户，而是在更有优势的细分场景里“打穿”。</p> <p>5、企业办公用云 PC 替代传统电脑办公，优势有哪些？</p> <p>目前邦彦云 PC 客户面向 To B 较多，相比传统电脑办公具备以下优势：</p> <p>（1）数据不落地。邦彦云 PC 采用“云上真机”架构，所有计算、数据存储均在云端数据中心完成，终端设备不保存任何业务数据。可以有效降低了因终端丢失、维修或外借导致的敏感数据泄露风险。</p> <p>（2）自主可控的完整生态。邦彦云 PC 可提供从服务器硬件、虚拟化平台到终端套件的全国产化解决方案。其“云上真机”并非传统虚拟桌面，而是为每位用户分配独占的云</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>端物理服务器资源，实现了性能无损的国产化替代，保证了从底层硬件到上层应用的全链条自主、安全、可信。</p> <p>（3）集中管控与高效运维。IT 管理员可在云端统一进行资源分配、系统部署、安全策略下发和漏洞修补。软硬件维护、升级全部在数据中心进行，极大地减轻了现场运维压力，能快速响应安全策略调整。</p> <p>6、公司现在有代理商 140 余家，会不会渠道管理失控？怎么保证品牌和交付质量？</p> <p>渠道多，不等于管理乱，关键是有没有分层分级和能力边界。</p> <p>公司在区域上有四大销售大区，对代理商做分级管理和能力赋能：</p> <p>对云 PC 这样的核心产品，会采用“标杆项目直销+区域项目联销+部分场景总代”的组合模式：</p> <p>对于关键行业和高安全项目，公司会坚持自有团队深度参与交付，确保方案质量和品牌口碑。</p> <p>公司更看重的是“每一个标杆项目能不能拿得好、做得稳”，而不是拼代理商数量。</p> <p>7、Nuwa AI 与市面上数字人口播工具相比，有什么本质差异？</p> <p>大多数数字人口播平台做的是“把文案读出来”，本质是视频制作工具，产出是一段内容。</p> <p>Nuwa AI 做的是“可执行任务的数字员工”，通过情商脑 + 智商脑的双脑架构，让数字人既能自然表达，又能理解任务、调用系统、完成业务流程。</p> <p>所以，公司不把自己定位成“内容工具提供商”，而是“行业智能体平台”，帮助企业在教育、文旅、直播、电商等场景中打造数字员工，而不仅仅是虚拟主播。</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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。
----------------------------	--------------------