

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：2023-01

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	<p>本次活动采用电话会议形式，在线参会人员共计 117 人，来自 99 家机构，详细参会人员名单请参阅文末附表。</p> <p>因本次投资者调研活动采取电话会议形式，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	2023 年 3 月 5 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：张杨先生 董事会秘书、财务总监：王威女士 证券事务部：常帆女士、刘可欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况简介</p> <p>各位投资者和分析师朋友，大家下午好！</p> <p>博彦科技成立于 1995 年，是一家拥有全球化布局的综合 IT 服务提供商。博彦的全球化布局开展得较早，95 年起家的客户就是近期大家关注度较高的微软，一直保持稳定的合作至今。博彦在上市前就已经在日本、美国等海外市场建立了交付中心，主要服务于大的跨国科技公司；上市之后开始在金融 IT 领域布局，在原有金融客户业务基础上做了一些比较重要的并购，使得金融板块日益扩大；同时也采取多种方法发展了很多互联网客户，逐步沉淀出当下众多互联网重要客户，公司逐步形成了目前聚焦金融、互联网、高科技行业的业务格局。</p>

博彦的主要业务模式是 to 大 B, 客户大多是各行业的领军或头部企业, 博彦也在多年的服务中沉淀了一些解决方案和平台工具。我们的业务类型划分是产品与解决方案、研发工程服务、IT 运营维护。其中研发工程服务、IT 运营维护是公司偏基石类的业务, 为公司提供稳定的现金流, 支撑公司不断探索新的业务领域和业务模式。解决方案类业务是公司近年来重点布局和投入的方向, 希望能够通过结合公司的技术和行业 know-how, 去满足客户数字化转型的需求。

从行业角度, 刚刚也提到了, 公司聚焦的是金融、互联网、高科技行业。金融是重点发展的行业领域, 金融行业的 IT 需求有很强的确定性, 需求规模也很巨大, 尤其是银行 IT, 公司与主流的国有大行、股份制银行、城商行等都有合作, 在数据智能、移动银行、智能风控等细分领域具有一定优势, 博彦的金融 IT 业务过去两年也保持着比较快的增速, 我们希望能够继续保持这样的增速, 在未来 5 年左右成为头部的金融综合 IT 服务商。互联网行业近两年由于政策监管和自身业务调整的因素, 行业增速逐渐回归理性, 公司也与互联网行业客户密切沟通, 积极调整业务布局, 寻求更多元化的业务合作机会。此外, 数字化和信创一直是国家信息化建设的两条主线, 公司之前在信创方面主要做的是数据端, 未来也会积极尝试更多样化的信创业务。

从区域业务分布角度, 目前公司国内和海外收入占比在 7: 3 左右。未来考虑地缘政治等因素, 业务重心会更多向国内市场侧重, 海外业务也会调整发展策略, 重点发展东南亚和“一带一路”沿线国家业务机会。

整体看, 博彦是一家管理风格稳健的公司, 以客户为中心, 对于客户和业务的质量把控一直较为严格, 我们回看公司过去 10 年的财务表现, 业绩的复合增长率及现金流表现在 A 股计算机公司中依然比较可观。

二、问答环节

1、2022 年疫情背景下, 公司是否受到明显影响, 去年现金流是否有大波动? 过去三年毛利率一直上升, 23 年是否延续?

答: 2022 年的财务数据还在审计中, 尚未披露, 具体指标暂不透露。去年的经济大环境大家都有感受, 客户和公司的经营多少都会受到一定影

响，但公司的现金流优势一直都在。

毛利率方面，面对 2023 年，我们期待一切朝着良性发展，希望在积极的宏观经济政策背景下，伴随着客户的发展及公司层面的布局、调优，博彦能进一步保持并逐步提升盈利能力。谢谢！

2、请介绍一下公司 chatGPT 相关业务？是否给公司带来增量收入？

答：这是目前市场关注度比较高的热点话题，公司的确在相关领域有一些业务和技术积累的先发优势。随着 chatGPT 和类似产品的落地和应用，公司也在积极布局和落地业务机会。

微软业务方面：公司跟微软的业务合作时间长，业务合作地区和维度也比较广，人工智能方面业务也有涉及。但是基于商业保密条款，具体业务内容暂时不方便沟通。

但是基于之前的合作，公司也在人工智能业务方面形成了一定的业务能力，加上公司早前在技术方面已有一定的积累和布局，在机器学习、自然语言处理、知识图谱、智能语音识别方面为客户提供软件和解决方案，在金融、互联网、政府等已经有些落地的项目。

应用层面，公司也在积极接入百度“文心一言”，积极探索其在客户应用场景的落地，在一些重点领域，包括金融机构智能风控、互联网渠道服务智能化场景等方面为积极探索研发相应的应用解决方案。

该类业务什么时候能够带来规模化的收入，还要看相关技术和应用的市场情况以及具体落地情况。谢谢！

3、公司以后是否涉及数据清洗和标注类业务？

答：数字化是目前核心主题。对数据进行处理，包括数据清洗、标准化、打标签、进入数据仓库，再到数据分析，最后到应用于场景，这是一系列工作。公司并不会把数据清洗或标注作为单独的业务板块，而是在我们的解决方案和项目服务中都会提供这些业务内容。谢谢！

4、公司投资了上海诺祺科技，未来会跟该公司有哪些业务协同？

答：公司于 2022 年初战略参股了上海诺祺，该公司是中国领先的商业智能软件和服务提供商，专注于为金融客户智能化转型提供战略咨询、算法研发、软件产品、技术服务和业务运营，也是国内第一家推出基于智能

决策引擎实现全资产智能风控产品和拥有标杆案例的科技公司。公司重点发展金融行业，解决方案业务是重要的能力。银行智能风控市场空间很大，未来三年约有 200 多亿的规模，希望通过对上海诺祺的投资，能够为公司解决方案能力增加重要分支。

目前公司和上海诺祺有两个层面的合作：一是业务协同，智能风控离不开数据处理，数据处理到分析加工的应用一直是博彦擅长的业务领域，叠加诺祺在模型建立和算法方面的能力，可以进行共同研发的协同，能够为客户提供更好的应用软件和解决方案；二是客户协同和共享，能够进一步扩展公司的金融客户体系和范围。谢谢！

5、人员规模、人效指标是否是公司看重的指标？

答：这些是公司重点关注的经营指标。公司正在加强解决方案和其他一些新的模式业务（比如信创等）的能力建设，希望使公司未来业务结构能够发生变化，高毛利、高人均收入的业务收入占比得以逐步提升，从而提高整体盈利能力，使得人均收入和人均毛利等指标都会进一步改善。谢谢！

6、最近有消息，要求四大会计事务所从央国企退出。给央企做 IT 服务的领域，外企公司会遇到一些障碍，是否会给公司带来更多机会？

答：的确有类似的情况发生。公司也在积极寻求抓住机会，获得一定市场份额。谢谢！

7、相较于其他公司，博彦在 AI 领域的核心竞争力主要是哪些？

答：公司在 AI 领域有三个方面的优势：

第一，公司有自己的研发团队在持续进行研发，研发的成果取得了一些专利，也获得一些生态合作伙伴的认证并推出联合解决方案，也有不少应用场景的落地，后续会进一步推广；

第二，ChatGPT 等应用需要大量数据训练，公司在数据清洗、打标签、人工调优等方面和客户进行了大量合作，积累了相应的能力和一些自动化工具；

第三，AI 发挥作用必须要和客户应用场景结合，公司正在通过和客户、研究机构、平台厂商共同建立共创项目进行业务场景落地的研发。具体

业务规模，还要看 AI 应用市场的落地情况。谢谢！

8、公司对 2023 年金融、互联网以及高科技业务的趋势判断如何，哪个增速最快？

答：从市场情况来看，金融 IT 市场是这两年很强劲的行业，信创、数字化转型释放的需求很大，客户需求和支付能力都很强；互联网的相关政策、互联网企业自身业务调整会带来一定压力，总体对传统 IT 需求会产生一定压力；博彦的高科技业务主要客户是海外客户，相对成熟，每年的发展较为稳定。

从博彦自身业务角度来看，金融业务会发展得比较快，公司前期已经进行了一定投入和布局，疫情政策优化后，银行、非银金融机构客户的相关业务都在加速。互联网行业的增长虽然有些减缓的态势，但公司在大数据、云、区块链等方面都有能力储备，我们正在积极配合互联网客户去做联合的解决方案，联合营销，争取更多的业务机会，我们对互联网业务总体还是保持谨慎乐观的态度。高科技业务因为地缘政治的原因，未来会把工作重点放在国内，希望通过布局让这部分业务保持稳健发展节奏。谢谢！

9、金融信创业务目前的节奏怎样？23 年信创预期带来多少收入增量？

答：金融信创这方面，之前公司的能力主要是在数据方案。目前正在从系统改造到信创产品自主研发、相关的信创云的建设和运维等方面积极布局。具体的增量要看实际推动进度，我们也会定期跟大家沟通。谢谢！

10、公司和中软国际、软通动力等友商的优劣势对比？

答：我们与友商在业务结构和客户结构方面存在差别，大家都有各自擅长的能力和赛道。IT 服务赛道未来的行业空间很大，我们与友商的关系会是合作大于竞争的关系。谢谢！

11、公司在 ChatGPT 方面是主动做探索还是响应客户需求？未来在哪些场景有可能落地？相关业务以海外为主还是国内为主？

答：ChatGPT 等代表新的技术和应用趋势，公司已经提前投入研发和布局以保持竞争力，而不是被动的迎合客户。公司正在联合客户、高校、研究所等共同推进相关研发工作。应用场景的落地中除算法、模型外，数据也十分重要，公司会在数据方面重点进行合作。

	<p>公司现有的落地场景主要有两个方向，一是智能风控，利用 AI 技术赋能一些智能场景的落地；另一个是移动端，为银行、非银机构客户提供相关解决方案。</p> <p>公司会更多将研发能力的应用放在国内市场。谢谢！</p> <p>12、从管理的角度看，公司有哪些方式进一步提升解决方案能力？</p> <p>答：公司自上而下对解决方案类业务非常重视，给予了明确的内部资源倾斜，不断牵引解决方案相关业务的成长，管理方式比较多样化，比如：公司通过并购、参股以及吸收核心团队等多种形式进行解决方案业务的布局；其次，在内部组织结构上针对解决方案类业务的考核指标进行明确牵引；此外，公司去年推出的股权激励计划也针对该类业务进行了重点激励；另外，公司还通过与大的云厂商、解决方案上下游企业、客户等建立生态联盟，不断提高、补充公司现有解决方案能力和范围，从更高、更广的层面为客户提供相关解决方案。谢谢！</p>
附件清单	参会人员名单
日期	2023-3-5

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	李行杰	China Everbright Securities (HK) Limited
2	鲍海淼	China Industrial Securities Group
3	Xing Ji	Haitong International
4	孙方达	Picea Investment Management Limited
5	董丰桥	Prudence Group
6	容志能	宝盈基金管理有限公司
7	方何	北京国际信托有限公司
8	虞光	贝溢投资
9	郭晓林	博时基金管理有限公司
10	肖瑞瑾	
11	黄继晨	
12	吴广利	博威投资
13	谢莹滢	博泽资产管理有限公司
14	葛颂	丹羿投资
15	马腾	东方港湾
16	张留信	
17	汤立其	东吴基金管理有限公司
18	张婷	方正富邦基金管理有限公司
19	彭朝阳	蜂巢基金管理有限公司
20	孙权	富国基金管理有限公司
21	王烁劼	工银瑞信基金管理有限公司
22	段涛	广发基金管理有限公司
23	刘团结	广发证券股份有限公司
24	陈桂	广银理财有限责任公司
25	陈异	国泰基金管理有限公司
26	林小聪	
27	桑俊	国投瑞银基金管理有限公司
28	刘海啸	海富通基金管理有限公司
29	杨林	海通研究所
30	Ryan Lv	荷宝投资 Robeco
31	胡新怡	恒越
32	Yan Huichen	红杉中国
33	卢毅	华宝基金管理有限公司
34	王鑫	华润元大基金管理有限公司
35	金曦	华商基金管理有限公司
36	李懿洋	华泰柏瑞基金管理有限公司
37	马翔	汇添富基金管理股份有限公司
38	邓亚锋	混沌道然
39	谢泽林	嘉实基金管理有限公司
40	李涛	

序号	姓名	所属公司
41	熊晓峰	建信保险资产管理有限公司
42	汪质彬	
43	汪径尘	建信理财有限责任公司
44	程亦涵	建信信托有限责任公司
45	邓鹏怡	江苏时盈投资管理有限公司
46	周捷	交银康联人寿保险有限公司
47	廖仕超	进化论资产管理有限公司
48	邓可	玖鹏资产
49	王友红	名禹资产
50	王益聪	
51	蒋秋洁	南方基金管理股份有限公司
52	曾文传	农银人寿保险股份有限公司
53	杨飞	鹏华基金管理有限公司
54	唐健伟	浦泓投资
55	钱鑫	泉汐投资
56	周泽辉	睿扬投资
57	吴桐	山西证券股份有限公司
58	杨奥	杉树资产
59	王琦	
60	石海慧	上海常春藤资产管理有限公司
61	蒋煜	
62	黄思琴	上海晟盟资产管理有限公司
63	常蓓蓓	上海歌汝私募基金管理有限公司
64	应晓立	
65	葛儒	
66	朱登科	上海亘曦私募基金管理有限公司
67	郑欢	上海国盛集团
68	凌晨	上海和谐汇一资产管理有限公司
69	陈玉林	上海吉渊投资管理有限公司
70	邵伟	上海健顺投资管理有限公司
71	陈玉龙	上海聆泽投资管理有限公司
72	陆冬冬	上海留仁资产管理有限公司
73	许民乐	上海五中私募基金管理有限公司
74	翁海波	
75	袁鹏涛	上海中域投资有限公司
76	杨景喻	上投摩根基金管理有限公司
77	龚云华	申万菱信基金管理有限公司
78	成佩剑	深圳多鑫投资管理有限公司
79	丁凡伦	深圳民森投资有限公司
80	旷斌	深圳望正资产管理有限公司
81	汪程程	
82	陈铭	深圳前海云溪基金管理有限公司

序号	姓名	所属公司
83	陈俊斌	深圳展博投资管理有限公司
84	申路伟	神农投资北京
85	贾殿村	生命保险资产管理有限公司
86	黄进	
87	赵琦	太平养老保险股份有限公司
88	张永兴	泰康
89	吴秉韬	泰信基金管理有限公司
90	童小微	同犇投资
91	刘林峰	万家基金管理有限公司
92	胡文超	
93	陈江波	西部利得基金管理有限公司
94	陈杰	
95	冯先涛	西部证券自营
96	马莉安	西藏长金投资管理有限公司
97	王永明	新华基金管理股份有限公司
98	郝彪	兴业银行理财子公司
99	许佳希	兴银基金管理有限责任公司
100	陈一羲	亚商资管
101	刘昌慧	银湖资产
102	郭磊	银华基金管理股份有限公司
103	王秀平	煜德投资
104	崔甲子	长安基金管理有限公司
105	杨海达	长城财富资产管理股份有限公司
106	陈蔚丰	长城基金管理有限公司
107	张剑鑫	长江证券(上海)资产管理有限公司
108	朱敏	长信基金管理有限责任公司
109	张春	浙江巴沃私募基金管理有限公司
110	赵媛	浙江浙商证券资产管理有限公司
111	和川	中国人寿资产管理有限公司
112	梁鹏	中天证券股份有限公司
113	刘大海	
114	丁珊	中信保诚基金管理有限公司
115	王亚男	中信证券股份有限公司资产管理部
116	黄哲	
117	朱战宇	中邮保险