

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：2025-003

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	本次活动采用网络+电话会议形式，在线参会人员共计 44 人，来自 44 家机构，详细参会人员名单请参阅文末附表。 因本次投资者调研活动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。
时间	2025 年 8 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 财务总监：王威女士 董事会秘书：常帆女士 证券事务部：刘可欣女士、董英杰女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、2025 年半年报解读 （一）2025 年半年度经营情况及下半年展望 1、2025 年上半年整体经营情况 2025 年上半年，公司以人工智能等前沿技术为驱动力，不断推动业务模式升级与结构优化。在此期间，公司持续巩固在金融、互联网和高科技等既有业务领域的市场优势地位，同时，积极在农业、能源、化工等新拓业务中加速业务布局，为公司可持续发展注入新的增长动力。内部管理上，公司继续推行综合降本增效举措，依托 AI 工具与数字化管

	理系统提升运营效率，大家从财务报表上也可以看出，上半年公司管理费用和销售费用支出均有一定程度的下降。 总的来看，上半年公司经营态势保持稳健，实现营业收入 33.47 亿元，同比基本持平；实现归母净利润 1.23 亿元，同比增长 65.16%，这其中汇兑收益有积极正向贡献。同时，新拓业务取得积极进展，上半年新签合同总额累计为 2.69 亿元，虽然这部分业务在上半年呈现出来的收入还不大，但我们预计相关业务订单会较为集中的在下半年实现规模化收入。 （1）从各行业领域业务经营亮点来看： 金融行业方面，公司积极把握 AI 应用趋势以及鸿蒙操作系统升级改造的机遇，积极挖掘存量客户、开拓新兴客户，并在大数据和人工智能方面已布局和搭建了较为完备的产品和服务体系。 在互联网及高科技领域，公司持续深化与头部大厂的生态合作，以“AI+算力+智能体”为核心，不断赋能业务能力升级。 此外，公司在农业、能源、化工三个新行业的布局也取得积极成果：在农业领域的典型业务案例：如公司与中国医学科学院北京协和医学院药用植物研究所、乌兹别克斯坦农业专家代表团以及印度尼西亚茂物农业大学等国内外机构建立战略合作，共同推动农业数字化进程；在能源化工领域，公司与美锦能源、上海电气集团输配电装备有限公司等行业头部企业达成战略合作，推进以“咨询—行业解决方案—运营”为代表的全链条数智化业务不断落地。 （2）从创新业务方面来看： 上半年，公司加快创新业务布局，在人工智能、数据要素及出海业务等方面取得良好进展： 在人工智能领域，公司通过自主创新与生态协作双轨并行，持续提升核心竞争力。通用产品方面，子公司红麦聚信深度融合 DeepSeek 技术优势，已为百余家行业客户提供智能舆情管理服务；在 AI 行业应用层面，我们依托“人工智能计算平台”和“AI Agent 平台”两大自有开发平台，可以迅速为行业客户部署 AI 应用：例如在金融领域，公司已
--	---

	构建了覆盖前中后台的全场景 AI 解决方案，并逐步在客户业务中落地应用；同时，公司不断扩展 AI 多领域应用，中标多个行业级 AI 项目；在软硬件融合层面，公司发挥生态合作优势，推出“博问深析（BY-DeepSeek）全栈信创知识场景一体机”，产品体系适配中小团队至大型政企的多样化需求，是公司在 AI 软硬协同领域的关键一步。 在数据要素领域，公司基于自身积累与伙伴合作，持续进行业务布局。报告期内，公司与新华财经联合成立金融科技实验室；并与中华版权服务有限公司达成战略合作，围绕数据确权、AI 赋能、跨境版权维权及数据资产金融化等方向，探索数据要素市场化新路径。 在出海业务方面，公司以“一带一路”倡议为指引，以生态合作为动力，并以“AI+机器人”为技术主线，为中国企业出海提供全程支持。报告期内，公司与汇博机器人共建智能教育平台，通过整合机器人研发与数字化解决方案，加速 AI+教育场景在海外规模化落地；同时，深化与云智慧公司等战略伙伴协作，持续拓展东南亚、日本等海外市场的新兴技术应用场景。 2、下半年展望 在下半年，我们将继续以人工智能等新技术为引领，坚定推进公司整体业务结构优化的进程：促进国内新拓业务和创新业务的规模落地和收入呈现，逐步增强整体业务价值；海外新业务方面，与国内客户和生态伙伴协同，共同开拓中企出海及区域客户全球运营等新兴业务机会。 （二）主要财务数据解读 1、2025 年半年报解读 2025 年上半年，公司实现营业收入 33.47 亿元，同比基本持平；实现归母净利润 1.23 亿元，同比增长 65.16%；公司整体毛利率为 21.93%；截至期末，公司在手货币资金为 16.35 亿元，充足的现金流为我们应对市场波动和拓展新业务提供了有效的保障。 收入分结构来看： （1）分产品维度： 1）公司产品及解决方案业务实现营业收入 7.42 亿元，同比下降
--	--

	4.66%；毛利率水平为 25.37%，同比基本持平。 2) 公司研发工程业务实现营业收入 20.55 亿元，同比增长 2.13%；毛利率水平为 20.85%，同比下降 2.19%。 3) 公司 IT 运营维护业务实现营业收入 5.34 亿元，同比下降 4.58%；毛利率水平为 20.07%，同比下降 3.65%。 (2) 分行业维度： 1) 公司金融领域业务规模整体保持稳定，实现营业收入 8.80 亿元，同比增长 0.94%；毛利率水平为 21.08%，同比下降 2.78%。 2) 公司互联网与高科技业务在行业波动中保持韧性。互联网领域实现营业收入 12.78 亿元，同比增长 1.69%；毛利率为 20.19%，同比基本持平。高科技领域实现营业收入 7.53 亿元，同比下降 3.39%；毛利率为 24.25%，同比下降 2.57%。 (3) 分区域维度： 公司一直以国内业务为重心，同时坚持全球化业务布局，近年国内与海外收入比大概保持在 7:3 的水平。2025 年上半年境内业务实现收入 23.77 亿元，同比基本持平；毛利率水平为 20.26%，同比下降 2.80%。境外业务实现收入 9.69 亿元，同比下降 1.53%；毛利率为 26.00%，同比基本持平。 二、问答环节 1、公司对于 2025 年整体业绩的展望如何？分行业板块如何预期？ 答：2025 年整体业绩预计将实现稳步增长，新拓展业务订单将持续放量，业务质量也将进一步提升。尽管面临宏观经济带来的挑战，客户对成本和运营效率更加关注，但公司通过提升服务能力、交付能力及对客户需求的理解能力，结合 AI 等新技术形成解决方案，具备应对挑战的能力。 在行业板块方面，金融、互联网、高科技等传统优势领域将继续聚焦发展，确保盈利质量和现金流稳定，同时积极结合 AI 等新技术推动客户数字化转型。在农业、能源、化工等公司新拓业务方向，公司将利
--	--

	用人工智能、大数据等技术，结合已有咨询能力，构建从咨询到解决方案再到运营的一体化服务闭环，提升客户粘性和服务价值，目前来看，这一模式已初见成效。我们预计这类业务订单量在年内会实现较大突破，并在未来几年保持较快增长，有望成为公司发展的“第二增长曲线”。 整体来看，对于今年和未来发展，公司保持谨慎乐观态度，希望通过扎实执行和前瞻性布局，在复杂环境中稳步推进，为股东、客户和员工创造可持续价值。谢谢！ 2、公司 AI 相关业务的进展和未来规划是怎样的？ 答：AI 发展势头迅猛，对未来世界及 IT 领域会有诸多改变，越来越多客户关注 AI 技术的发展及应用。在实际应用上，AI 技术不仅能为客户单点降本增效，更可能重构整个业务体系。 公司在 AI 领域投入大量资源，主要集中在两个方面：一是基础性工作，包括算力、算法和数据，公司正在积极构建数据生产体系，为大模型和垂直模型训练提供高质量数据集，并与合作伙伴及地方政府协作，推动行业高质量数据集建设；二是将 AI 技术与客户应用场景结合，公司已发布 AI 中台平台，支持多种大模型和芯片的集成，可为客户快速提供 AI 应用开发与运行服务。 今年公司利用自主研发的人工智能计算平台构建与客户相关的应用，还构建了自己的 AI Agent 平台，为客户提供从数据相关服务到私有化模型或垂直模型的开发训练、部署等一系列 AI 服务体系。今年相关业务在多个行业取得突破，金融行业中标部分银行客户 AI Agent 平台建设项目，并正在为部分能源行业客户构建全面 AI 规划，结合生态资源推出的 AI 一体机也得到应用。另外，在 AI 出海方面，公司也在利用海外业务布局优势，积极把握“一带一路”发展机会，借助自身研发的 AI 产品及解决方案，积极出海，帮助海外客户拓展业务、降本增效。 未来，公司会继续在数据方面投入，解决高质量数据集构建、数据交易中可信数据及加密交换、跨境数据流通等问题；同时在金融、能源、化工、农业等行业，与客户及合作伙伴一起打造 AI 相关产品和解决方
--	--

	案体系，让 AI 为客户实现更多价值，持续投入提升公司 AI 相关能力。 谢谢！ 3、公司在区块链技术方面是否有积累或优势？是否有具体落地项目？此外，在 RWA 领域是否有突破机会？ 答：十几年前国家大力推行区块链时，公司就积极投入，是腾讯区块链联盟的发起单位之一，多年来有技术性投入，也在农业溯源等场景做过应用。 RWA 业务方面，公司作为技术服务商，目前正为一些银行的香港分行作为托管银行的相关系统提供技术开发，开展尝试性工作。长期来看，该类业务领域公司主要会在以下方面布局：一是在未来金融新基础设施建设中提供技术，在特定环节自己探索开展基础设施相关工作；二是新基础设施上有两大类应用，一类是 RWA 相关，公司的行业客户（能源、化工、农业等）有大量场景需要 RWA 技术将资产上链；另一类是国际贸易中的结算及支付相关业务，公司会利用海外布局和金融科技积累的优势积极布局探索。谢谢！ 4、公司鸿蒙业务目前的进展情况如何？ 答：在国内为客户提供 IT 服务时，信创是非常重要的环节，各行各业信创已进入深水区，需要信创化的解决方案和 IT 服务。公司以软件为主要手段为客户提供服务，鸿蒙是其中重要部分。 在金融行业，公司与鸿蒙体系生态保持紧密合作，为银行等客户提供鸿蒙化解决方案及相应开发服务。其次，农业、能源化工等业务领域的整体解决方案中，有很多终端设备（如传感器等），公司正将这些设备鸿蒙化后接入系统，并构建系统的全栈式智慧解决方案，实现软硬件系统互联协同 公司有专门团队研究鸿蒙技术，并与应用场景结合形成解决方案提供给客户。鸿蒙在中国是重要趋势，公司会紧跟行业发展趋势，提升研发能力，让更多鸿蒙技术应用在客户场景中。谢谢！
--	---

	5、公司今年上半年新拓业务的收入是多少？以及全年预期收入是多少？ 答：今年上半年，我们的新拓业务仍处于从布局到落地的关键阶段。虽然去年和今年上半年在新拓业务上取得了不错的签约进展，但这类业务很多是项目制业务，即项目需要通过客户验收后才能确认收入。我们新拓业务的订单大多集中在去年4季度和今年上半年，尽管签约总额还不错，但上半年实际能计入收入的部分还相对有限。目前，多个重点项目的前期部署已经完成，部分项目正在加速推进中。随着下半年项目陆续进入交付和验收阶段，相关收入有望逐步体现。 从长期来看，新拓业务为我们打开了新的增长空间。一方面，上半年的签约基础为后续业务开展奠定了良好开端；另一方面，随着行业客户对数字化转型需求的持续释放，我们相信新拓业务的订单节奏会进一步加快。在这个过程中，我们会进一步加强项目管理、优化资源调配，让新拓业务的价值更早转化为实际成果。谢谢！
附件清单	参会人员名单
日期	2025-8-28

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首字拼音排序）

序号	姓名	所属公司
1	李灿	BARNHILLCAPITALLIMITED
2	Douglass J	FareBus Cap
3	唐毅	北京才誉资产管理企业(有限合伙)
4	黄庆铭	北京和信金创投资管理有限公司
5	于鑫	北京市真鑫资产管理有限公司
6	安晓东	北京泽铭投资有限公司
7	张佳琪	北银理财有限责任公司
8	向心韵	东方财富证券股份有限公司
9	冯强	福州开发区三鑫资产管理有限公司
10	王健超	广东光帆私募基金管理合伙企业(有限合伙)
11	李忠宇	国金证券股份有限公司
12	杨蒙	海通证券股份有限公司
13	陈鹏	航天科工投资基金管理(成都)有限公司
14	任熠	合方创新(厦门)私募基金管理有限公司
15	张丽青	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
16	祝小茜	华创证券有限责任公司
17	李宁	建信金融资产投资有限公司
18	刘逍遥	开源证券股份有限公司
19	田肖溪	民生通惠资产管理有限公司
20	征茂平	摩根基金管理(中国)有限公司
21	刘聪颖	山西证券股份有限公司
22	赵培	上海白溪私募基金管理有限公司
23	王向阳	上海棒杰私募基金管理有限公司
24	饶欣莹	上海杭贵投资管理有限公司
25	李鸿洋	上海嘉诚投资管理有限公司
26	李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
27	李云丰	上海九祥资产管理有限公司
28	李霖	上海迈维资产管理有限公司
29	罗志强	上海乾惕投资管理有限公司
30	胡小军	上海若川资产管理有限公司
31	魏炜	上海益和源资产管理有限公司

序号	姓名	所属公司
32	王亮	上海煜德投资管理中心(有限合伙)
33	钟华	深圳茂源财富管理有限公司
34	田星星	深圳前海华杉投资管理有限公司
35	姚叶	同泰基金管理有限公司
36	杨森	西安瀑布资产管理有限公司
37	江耀堃	兴银理财有限责任公司
38	夏一	玄卜投资(上海)有限公司
39	王晓强	易知(北京)投资有限责任公司
40	周广山	友邦资产管理有限公司
41	胡婷婷	浙江象舆行投资管理有限公司
42	魏巍	中信期货有限公司
43	常雨婷	中邮证券有限责任公司
44	罗采奕	珠海德若私募基金管理有限公司