

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：2026-001

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>本次活动采用网络+电话会议形式，在线参会人员共计 27 人，其中机构投资者和券商分析师 23 人，个人投资者 4 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	2026 年 4 月 29 日
地点	网络+电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：韩洁女士 独立董事：杨松令先生 财务总监：王威女士 董事会秘书：常帆女士 证券事务部：董英杰女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2025 年报暨 2026 一季报解读</p> <p>（一）2025 年经营情况及未来发展</p> <p>1、2025 年整体经营情况</p> <p>2025 年是博彦科技优化结构、积极布局、深化转型的关键一年。这一年，公司加快整体业务结构调整：在既有业务板块，公司主动优化业务以保持盈利能力，同时深化与大厂的生态协同，不断夯实公司业务基础和经营质量。同时，公司以人工智能和大数据为技术核心，聚焦金融、</p>

能源、化工等高质量行业布局新兴业务，深耕行业化和数智化。此外，公司积极践行全球化战略，探索与生态伙伴协同出海的新实践，着力构建面向 AI 时代的核心竞争力。

从全年来看，公司实现营业收入 66.78 亿元，同比略降 3.19%，经营保持韧性；受新业务投入加大及资产减值计提等因素影响，实现归母净利润 1.04 亿元，同比下降 16.20%；实现经营活动产生的现金流量净额 3.03 亿元，同比增长 50.03%，较为充裕的现金流为公司新业务发展与持续投入提供支撑。

(1) 分行业来看：

在互联网和高科技领域，公司主动优化业务结构，聚焦高毛利业务。同时，公司继续深化与头部大厂的生态合作，拓展自身产品和解决方案能力：报告期内，公司与阿里云联合发布了基于云卓越架构的出海解决方案，并在阿里云栖大会上获得了阿里云卓越架构合作伙伴认证。

金融行业一直是着力发展的行业板块，报告期内业务整体保持稳健增长。公司持续强化大数据和 AI 在金融领域的应用能力，依托自有的“人工智能计算平台”和“AI Agent 平台”，已在多应用场景为部分金融客户构建了 AI Agent 系统。金融行业整体数字化基础完善，AI 商业化落地场景较为成熟，也是公司布局 AI+行业解决方案业务的基本盘领域。

在新拓展的行业方面，公司加速推进新业务的规模化落地，重点布局能源和化工领域。公司依托行业咨询能力，打造了从咨询到解决方案，再到运营运维的端到端全链条服务体系。报告期内，在能源领域，公司承接了某国有能源集团的“十五五”IT 战略顶层设计、智慧供应链体系咨询等项目；并与美锦能源深化了氢能装备国际化等领域的合作；还中标了河北省天然气智慧调度平台、海油能源发展智能制造服务等项目。在化工领域，公司基于鸿蒙系统的化工行业智能化解决方案获得了市场高度认可，并成功中标了贵州轮胎的数字化转型咨询规划项目。此外，我们也在同步探索农业数字化，聚焦渔业、海外农业等细分场景。能源和化工领域的数字化基础还在进程中，我们希望通过积累的行业

know-how+扎实的业务落地能力+长期客户陪伴，助力能源和化工领域客户从数字化走向智能化。

(2) 其他创新业务方面，我们也在持续探索和布局：

在 AI 应用业务方面，公司坚持自主研发与生态协同双轮驱动。在金融领域，我们为某国有银行的海外分支机构搭建了企业级 AI 协同开发体系的众测平台，形成的相关产品和解决方案能力有望在其他金融客户进行规模化推广应用；在能源化工领域，我们为多家大型客户提供了从 AI 咨询到实施落地的全方位服务；另外，我们还与上海交通大学的联合实验室聚焦“AI for Science”前沿方向，重点探索 AI 在化学科研中的应用。

全球化业务方面，公司持续探索中资出海新实践。作为中国投促会企业出海咨询服务工委的理事长单位，已经建立起从咨询引领，到技术落地，再到本地化运营的全周期服务闭环。报告期内，我们联合北京联通打造了“通信+技术+运营”的服务能力；携手百胜软件推出了零售企业全球化一体化解决方案；还与汇博机器人共建了智能教育平台。

此外，公司还正式启动了“全球创新中心计划”，东京、北京、新加坡三大创新基地相继落成。其中新加坡中心已经孵化出了 AI+金融、制造、绿色能源等一系列前沿应用案例。

2、未来发展战略

展望 2026 年及未来，公司正式提出“3+2+1”战略发展规划。具体来说，就是深耕金融、能源、化工三大核心领域，以 AI 与大数据作为两大技术创新引擎，开拓全球化发展的新格局，致力于成为领先的数智科技综合服务提供商。

在这三大战略领域中，金融行业将继续发挥压舱石作用，为客户打造全方位的 AI 应用；能源行业以数智化加绿色化双轮驱动，重点落地氢能智慧园区、智慧能源调度等场景；化工行业则以咨询为引领、AI 赋能，重点构建智能生产运营体系。

在两大技术引擎方面，AI 方向我们会持续强化“人工智能计算平台”和“AI Agent 平台”，同时布局具身智能等前沿领域；大数据方向会持

续完善数据治理体系，打通数据治理与 AI 模型训练的链路，让数据更好地服务于模型应用。

在全球化方面，公司将率先推进出海业务的升级，重点布局“一带一路”沿线国家，强化新加坡作为亚太枢纽的地位，同时加大拉美等新兴市场的拓展力度。

（二）主要财务数据解读

1、2025 年报解读

2025 年全年，公司实现营业收入 66.78 亿元，同比略降 3.19%；实现归母净利润 1.04 亿元，同比下降 16.20%；实现经营活动产生的现金流量净额 3.03 亿元，同比增长 50.03%；截至期末，公司在手货币资金为 19.50 亿元，充足的现金流为公司应对市场波动提供了有效的保障。

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 14.87 亿元，占公司收入比重为 22.27%，毛利率水平为 26.16%。

2) 公司研发工程业务实现营业收入 41.82 亿元，占公司收入比重为 62.62%，毛利率水平为 21.27%。

3) 公司 IT 运营维护业务实现营业收入 9.84 亿元，占公司收入比重为 14.73%，毛利率水平为 20.08%。

（2）收入分行业来看：

1) 公司金融业务整体保持稳定，实现营业收入 17.97 亿元，占公司收入比重为 26.91%，毛利率水平为 22.96%。

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 25.64 亿元，占公司收入比重为 38.39%，毛利率水平为 21.08%；高科技领域实现营业收入 14.09 亿元，占公司收入比重为 21.10%，毛利率水平为 21.83%。

（3）收入分区域来看：

2025 年国内业务实现收入 47.98 亿元，毛利率水平为 21.36%；海外业务实现收入 18.80 亿元，毛利率水平为 24.83%。公司境内外收入比

例近几年基本保持在 7：3 的水平。

2、2026 年一季报解读

(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 15.38 亿元，同比下降 6.94%；一季度公司损益受汇率波动影响较大，实现归母净利润 1,162 万元，同比下降 83.79%。随着全年业务的陆续开展，公司对 2026 年全年经营业绩目标的实现持乐观态度。

二、问答环节

1、公司对 2026 年整体业绩展望如何？

答：2026 年整体定位为业务结构调整年。公司将聚焦行业化、技术化与全球化发展，依托内生增长与资本化运作，置换并拓展高毛利 AI 解决方案业务。业务结构调整落地后，预计实现业务规模与发展质量双重快速提升。

至于大家关心的业绩增长目标，我们今年股权激励计划中设定的公司层面目标是净利润增长 20%（扣除激励成本），即使扣除非经常性的一次性资产出售收益，我们也有信心实现这个目标，主要基于以下三个方面的驱动力：

第一，是业务结构调整带来的：我们正在持续剥离一些低毛利率的业务，把资源集中在高价值的解决方案业务上，这会让我们盈利能力不断提升。

第二，是新兴业务的成果开始兑现：我们在能源、化工这些新行业的布局，已经完成了从无到有的突破。现在，我们的标杆项目已经成功交付，接下来就要进入快速复制和推广的阶段。随着这些行业数字化和智能化需求的爆发，我们前期储备的项目，会在未来几年集中转化为实实在在的业绩，成为公司增长的新动力。

第三，是“内外并举”的双轮驱动：对内，我们会持续培育有前景的创新业务；对外，我们会利用好公司健康的现金流和资本市场平台，审慎、积极地寻找好的并购机会，力争让公司的盈利能力再上一个新台

阶。谢谢。

2、公司对员工数量有何规划？

答：关于员工数量，正如 2025 年年报所反映的，目前公司人员数量已呈现下降趋势，这主要是因为我们正在全面推动业务结构优化与内部组织效能升级。接下来的具体规划如下：

首先，在业务结构调整方面，我们将逐步淘汰低毛利、低价值的业务，将其替换为 AI 及数据相关的高毛利、高价值业务。因此，未来的业务发展将不再单纯依赖人员数量的增长，而是全面聚焦于人效、毛利率和业务质量的提升。

其次，在组织效能提升方面，公司内部已成功搭建并落地了 AI 体系，涵盖 AI 编码、AI 招聘及智能办公等通用能力。一方面，我们正借助 AI 工具，采用“工具+人”的模式改造传统的项目交付方式；另一方面，在内部管理上也持续利用 AI 技术提升人均效能。

整体而言，预计未来公司的人员数量仍将保持下降趋势。我们将依靠“工具+人”的新模式，摆脱过去依赖人员增长来驱动收入规模扩张的传统增长模式。谢谢。

3、公司在 AI 业务上的具体布局 and 商业化进展如何？2026 年有什么重点方向？

答：我先介绍一下 2025 年的情况。去年，公司 AI 业务已经形成了比较清晰的布局，我们总结为“技术平台+行业应用+生态协同”三个层面。技术上，我们自研的“人工智能计算平台”和“AI Agent 平台”持续迭代，能力不断提升。行业应用方面：在金融领域，我们已经形成了全场景解决方案并落地应用，报告期内成功为某国有银行的海外分支机构搭建了企业级 AI 协同开发体系的众测平台；在能源化工领域，我们坚持以 AI 咨询为先导，为多家大型行业客户提供了从咨询到实施落地的全方位服务，显著提升了客户的生产效率和数据决策能力。此外，我们还积极发挥产学研协同机制，充分利用与上海交通大学共建的联合实

实验室，聚焦“AI for Science”前沿领域，依托“数据+模型+场景”协同模式，重点探索 AI 在化学科研中的应用，致力于缩短新化学品的研发周期，推动科研成果加速转化。

面向 2026 年，公司将持续强化核心技术研发，巩固“人工智能计算平台”与“AI Agent 平台”的优势，并布局下一代物理 AI-具身智能等前沿领域，提升技术自主可控水平。同时，以三大行业领域为切入点，将 AI 深度融入各行业核心应用场景，打造可量化、可落地的行业应用 Agent。另外，我们还将抢抓具身智能产业机遇，布局机器人数据服务、垂直场景解决方案及运维服务，开拓新的增长曲线。

总的来说，AI 不仅是公司当前的增长动力，也将是我们未来持续深耕的方向。谢谢。

4、请问随着 AI 大模型的快速发展，对于公司 2026 年的利润修复有没有什么帮助？

答：AI 大模型的快速发展对公司 2026 年的利润修复具有明确的正向帮助。具体体现在以下几个方面：

首先，在业务交付层面，随着 AI 大模型的应用，我们推行的“工具+人”模式不仅可以显著提升工作效率，还可有效降低交付成本，直接助力利润修复。

其次，在内部管理层面，我们通过对权限的持续优化以及 AI 工具的深度应用，可进一步提升内部管理效能。

整体来看，无论是对外 AI 业务带来的收入增长，还是对内业务及职能管理能力的提升，AI 都将为公司的利润表现提供有力的正向支撑。谢谢！

5、公司对未来毛利率的变化趋势有何展望？哪些因素有望驱动毛利率提升？

答：感谢您的提问。毛利率是我们衡量业务结构升级效果的一个核心指标。2025 年，公司整体毛利率为 22.34%。

展望未来，我们预计公司毛利率有望进入一个稳步提升的通道。这主要得益于公司在以下几个方面的努力：

首先，是整体业务结构的调整：我们正在加速从过去传统 IT 服务为主的低附加值业务，向咨询、行业解决方案、AI 智能体开发等高附加值业务转型。

其次，是 AI 技术对我们内部业务交付效率的赋能：公司将 AI 大模型和 Agent 技术积极引入到代码生成、测试自动化、智能运维等环节，有效提升了人效、降低了项目交付成本。随着 AI 工具的深度应用，公司人均创收能力有望持续改善，进而对毛利率形成正向拉动。

最后，是新业务规模效应的逐步显现。目前能源化工解决方案、出海咨询、AI 应用等业务还处于投入期，项目定制化程度高、前期成本较大。但随着解决方案的产品化程度不断提升，项目经验的复用率提高，新业务逐步形成规模化，其业务的毛利率会逐步稳定并呈现出较高水平。

综合来看，我们希望 2026 年公司毛利率能够实现稳中有升，并在未来两到三年内，随着公司战略的深化落地逐步恢复至较好的水平。谢谢。

6、公司“3+2+1”战略中的“1”全球化发展，与之前的全球化有何不同？

答：过去我们做全球化，更多是跟着客户走，客户去哪儿，我们就去哪儿设交付中心，核心就是降本增效，响应客户需求。可以理解作为一种“被动跟随式”的全球化。但今天“3+2+1”战略里的这个“1”，也就是全球化新格局，我们把它定义为主动式、创新驱动、生态协同的全球化。变化主要体现在以下三点：

第一，过去我们出去主要是做交付，现在我们要做的是能力输出。就是将在中国已经打磨成熟的 AI、大数据这些解决方案整合后主动推向海外。

第二，过去我们基本靠自己单干，现在我们跟生态伙伴一起干。我

	<p>们正在跟当地的合作伙伴、中企出海的服务商、技术生态圈的朋友们共建网络，大家形成合力。比如在东南亚、日本市场，这个体系已经开始起步。</p> <p>第三，过去我们主要服务海外客户，现在是两条腿走路：一边继续服务好海外客户，另一边积极服务中国企业出海，帮他们更好地落地海外。</p> <p>所以总的来说，未来的公司海外业务，会真正把我们的技术、产品和商业模式做到全球去。谢谢。</p>
附件清单	参会人员名单
日期	2026-4-29

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	尚方建	北京博润银泰投资管理有限公司
2	董莉	北京嘉怡财富投资管理有限公司
3	刘荫涛	工银理财有限责任公司
4	刘帅	广东正圆私募基金管理有限公司
5	王永彬	国投证券股份有限公司
6	朱伟华	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
7	来祚豪	华安证券股份有限公司
8	王彩江	华鑫国际信托有限公司
9	杨娟	上海国禾私募基金管理有限公司
10	刘勇	上海汇正研究所
11	谢茜茹	上海君牛私募基金管理有限公司
12	倪飞	上海开思私募基金管理有限公司
13	曹棋	深圳乾锦豪私募证券投资基金管理有限公司
14	胡宸睿	兴业基金管理有限公司
15	翟金林	长江养老保险股份有限公司
16	魏巍	中信期货有限公司
17	王盛乾	中信证券股份有限公司
18	臧怡	中意资产管理有限责任公司
19	张令泓	中银基金管理有限公司
20	孙业亮	中邮证券有限责任公司
21	朱战宇	中邮资本管理有限公司
22	李树平	重庆渝汇投资(集团)有限公司
23	任诗乔	InPoint Asset
24	葛月胜	个人投资者
25	王雪峰	个人投资者
26	Sam Jones	个人投资者
27	陈昕烨	个人投资者