

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：2021-02

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	诚盛投资 康志毅 信达澳银 徐 聪 安信证券 徐文杰 华融证券 王永明 衣景新 中金公司 房 铎 罗 凡 杨 冰 民生证券 郭新宇 丁辰晖 东兴证券 刘 蒙 国泰基金 艾小军 国海证券 张若凡 华创证券 华强强 张 璋 海通证券 张 涛 川财证券 傅欣璐 国元证券 耿军军 中泰证券 王逢节 刘银平

万联证券	曾超巩
平安证券	付 强
中银国际	杨思睿
山西证券	杨晶晶
开源证券	刘逍遥
国盛证券	程 泉
中航证券	卢正羽
财信证券	邓果一
富国基金	宋房纺
中海基金	章 俊
复利基金	庞中鑫
才华资本	马琛琛
益理资产	陈加栋
金库骐楷	林毅恒
翊容投资	罗小义
德群资本	汤崇波
凯银投资	宋 博
瑞瀚资产	马 洁
衍航投资	杨晓鹏
青域资本	程国淡
金通策略	Max Lau
蓝盾股份	邱国坚
明盛财智	唐龙飞
心平气和	邹 涛
恒昇资管	张艳芳
瑞特资管	葛丰旻
鑫 大 通	吴顺成
凯 思 博	吴 波
鑫源锦汇	杨利君

	<p>恒昇基金 罗煦娟</p> <p>鼎信建投 刘国焕</p> <p>格巨创投 丁勇吉</p> <p>征金资本 蔡 硕</p> <p>东方高圣 贾 帅</p> <p>百信德鸿 卢学线</p> <p>厚禄投资 孙艺瞳</p> <p>佰仟金融 王 凤</p> <p>瑞特资管 戴宁杰</p> <p>何肆杰</p> <p>一坤投资 王荣风</p> <p>舜佳实业 宁亚荣</p> <p>吉雅投资 朱 哲</p> <p>一堃投资 牟 蓉</p> <p>金 手 指 瞿祥华</p> <p>中竣信合 陈胤军</p> <p>尚诚资管 黄向前</p> <p>邵阳学院 贺 翀</p> <p>个人投资者 卜凡超</p> <p>以上为本次电话会议在线参会人员，共计 68 人。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	2021 年 3 月 23 日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长：王斌先生</p> <p>财务总监、董事会秘书：王威女士</p> <p>董事、业务管理负责人：王丽娜女士</p> <p>战略投资部负责人：周冰先生</p>

	证券事务部：常帆女士、刘可欣女士、白雪女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长王斌先生介绍公司 2020 年经营情况及未来发展战略</p> <p>欢迎大家参加博彦科技 2020 年业绩线上说明会！</p> <p>博彦科技前些年跟资本市场的沟通相对较少。随着市场大环境发生变化，管理层意识到加强资本市场沟通的重要性，今后会把相关工作列为今年及未来的重点工作之一。公司将逐步拓宽与资本市场沟通的渠道和手段，主动“走出去，请进来”，增加市场对公司业务进展及未来发展的了解、认识和持续跟踪，提高公司透明度。也欢迎各位朋友到公司进行实地调研和沟通！</p> <p>公司在 3 月 16 日披露了 2020 年度报告。我首先在这里跟大家就 2020 年经营情况、未来发展战略进行介绍。</p> <p>（一）2020 年经营情况</p> <p>2020 年的新冠疫情对各行各业造成了不同程度的影响，经济大环境也面临挑战。在疫情爆发初期，公司管理层就对疫情下的经营策略进行了快速分析和调整，以“优化客户资源、保现金流、加强应收账款管理”作为重点，根据国内和海外疫情情况，有序组织复工复产。二季度，国内疫情得到有效控制后，海外虽然受疫情影响较大，但因博彦在海外的客户多为互联网及高科技的头部企业，可以通过电子化办公、远程办公的方式开展业务；另外，由于印度等国家受疫情影响较为严重，许多订单转移到中国及东南亚地区，这也给公司业务带来了机会。综合来看，二季度后，公司经营恢复到比较好的水平，全年取得了不错的业绩表现，整体业务保持了稳健增长，盈利能力进一步得到提升。分析公司取得较好经营成果的原因，我们认为有以下几个方面：</p> <p>1、从区域市场维度来看，我们现在收入的主要来源是中国，占比超过 60%，而中国在过去一年里疫情控制有效，复工复产做的比较好，我们国内业务 2020 年较 2019 年实现了 20% 以上的增长。</p> <p>2、从行业维度来看，公司重点服务的行业，互联网、金融和高科技等，以及这些行业的头部大客户，基本上在二季度之后就没有特别受到疫情的影响，保持了较好的发展态势，这也对我们的增长有一定的帮助。2020</p>

年,我们来自于互联网行业的收入占比提升到 36% (2019 年占比为 33%), 金融行业占比为 17.84% (2019 年占比为 16.80%), 两个行业的收入占比合计约 54%, 较 2019 年有近 4 个百分点的提升; 公司来自这两个行业的收入相比 2019 年都实现了 25%左右的增速。

3、从客户维度,我们也在不断优化客户结构,对客户的质量进行分析,聚焦发展和维护行业龙头客户、高潜力客户(包括高增长客户,高毛利客户),通过优质的服务与客户建立多维度、长期的战略合作,保证了收入增长的可持续性、公司整体盈利能力的提升。目前,国内排位较前的互联网公司基本上都是我们的客户。

4、另外,公司也通过强化应收账款管理、控制各项成本等措施来改善经营现金流。现金流是整个公司运营的生命线,在严峻的经济大环境下,保现金流、现金为王也是我们的重点经营策略之一。公司的业务特点,应收账款占总资产的比重相对较高。通过过去两年的一系列应对措施,公司在应收账款管理方面形成了一套方法,建立了客户信用管理体系,加强应收账款的催收。2020 年我们坚持并完善了这套做法,整体的应收账款周转情况得到进一步提升。另外通过优化各项成本和费用,公司 2020 年的经营现金流比 2019 年有了非常明显的改善。

(二) 未来发展战略

博彦科技的定位是以客户为中心的、面向全球的综合 IT 服务提供商,未来公司的战略目标是通过区域化、行业化策略保持公司的高质量持续发展。

公司未来发展将会围绕“增长”和“优化”两个主题来展开。增长是目标,要实现高质量健康发展,稳步提升整体毛利率水平和盈利能力;优化是手段,将从所服务行业和市场、客户及业务结构等方面进行持续优化调整,另外要持续提升内部管理效率,从人员组织成本等方面进行优化,同时探索更好的业务发展和激励模式。具体来讲,我们会从以下几个方向来展开:

1、聚焦并加速发展重点区域市场和重点行业

(1) 区域市场方面:

我们会进一步做大国内业务体量。从市场发展前景来看，未来中国本土市场是最重要的市场，增长的潜力也是非常大的。目前国内 IT 服务市场虽然存在竞争，但仍较为分散，我们的发展空间很大。

另外，我们还会坚持全球化布局。市场选择方面，在保持美国和日本市场业务稳定的基础上，我们将对东南亚市场做重点投入，这是一个新兴高增长的市场，目前市场竞争没有那么激烈，博彦通过近 3 年努力，已经奠定了较好的发展基础，期望未来有较好增长，力争成为区域龙头。

(2) 行业市场方面：

公司除保持在高科技、互联网行业的持续投入外，将重点加强在金融行业的投入。这两个行业具备规模大、科技需求多样化等特点，IT 服务需求强劲。我们将聚焦服务于金融行业的头部客户、高潜力客户，力争能在未来 3-5 年内成为该领域排名领先的 IT 服务提供商。

2、优化客户和业务结构

在我们选定的行业和区域市场里，我们将聚焦行业头部客户、高增长客户、高毛利客户，及时把握客户业务动态和未来布局，提供更有竞争力的 IT 服务，与客户建立长期的战略合作。另外，我们也会逐步提升高毛利的产品和解决方案业务占比，在数据科技、场景金融等细分领域发力，实现业务规模化，提高公司盈利能力。

3、构建立体化战略投资体系

从发展模式上，除了苦练内功、精耕细作的内生式增长外，我们还将围绕公司战略目标和发展方向，采用兼并收购、战略合作、业务重组等多种方式，整合优质业务资源，要成为现有产品类公司生态链的重要部分，在特定行业和市场里与这些公司实现联动，快速突破重点业务领域，优化业务结构，丰富客户和产品类型，实现公司整体业务升级。

4、优化人才结构，提升管理效率

为了支撑公司发展的上述目标，我们还要从内部管理方面不断进行优化，强化组织应变能力。我们要根据战略方向及时调整和优化组织结构，梳理干部及核心人才，完善绩效评估体系，优化薪酬体系，建立多层次的中长期激励机制；加强业务管理和风险控制体系建设，保证公司可持续高

质量发展。

以上是对公司 2020 年经营情况和未来发展思路的一个简要阐述。总的来说，博彦将会抓住国内外信息化和数字化的发展机会，坚定的以客户需求为中心，不断打磨技术，为客户提供创新且更有价值的服务，与客户同成长、共发展！

二、财务总监、董事会秘书王威女士解读公司 2020 年业绩数据

各位投资者，下午好！

基于刚才董事长对公司 2020 年经营情况的回顾，我们可以看到，面对 2020 年年初全球爆发的新冠疫情，公司一季度业绩受到了比较大的影响，损益层面仅略有盈利，远远低于正常水平；二季度以后，在国家、客户、公司以及全体员工的共同努力下，复产复工逐步恢复，公司整体业务发展逐步回到了一个良性的水平。总体来看，公司 2020 年的财务表现有三大亮点：

（一）营业收入持续健康增长，主营业务收入质量提升

博彦科技 2020 年实现营业收入 43.10 亿元，首次超过 40 亿规模，同比增长 16.88%，这个数字是 3 年前即 2017 年公司收入体量的 2 倍。收入增速方面，虽然相对于过去 2 年的增速略有放缓，但在全球疫情冲击及整体经济低迷的 2020 年，博彦科技自我修复和应变能力还是不错的，全年业绩表现也是远好于 2020 年初疫情全面爆发时相对悲观的预期。

从收入结构来看：

1、行业方面：公司 2020 年营业收入的增长，主要是占比较大的互联网行业和金融行业都取得了较好的增长，互联网行业收入增长了 3.3 亿元、增长率是 26.95%；金融行业收入增长了 1.5 亿元、增长率是 24.16%；另外，来自于高科技行业的收入也稳中有增。

公司年收入增长在 500 万以上或收入同比增长 50% 以上的客户，大多是行业头部客户或者高毛利高增长的高潜客户。

2、从业务分类角度看：公司 2020 年 IT 运营维护业务、产品及解决方案业务增长也比较大，收入增长金额分别为 2.8 亿元、1.8 亿元，增长率分别为 33.28%、20.11%。

3、从区域市场角度看：公司 2020 年国内收入整体增长了 4.8 亿元，增长率为 21.30%；占公司总收入的比重为 63.27%，比 2019 年提高了 2 个百分点。

海外市场方面，受疫情影响，增长情况没有国内市场那么快，但总体收入也增长了 1.44 亿元，增长率为 9.97%；占公司总收入的比重略有下降。海外市场再细分来看，东南亚地区的收入规模目前虽然不大，但同比增长率较高；美国、日本等市场全年受疫情影响严重，但收入也实现了平稳中略有增长。

2020 年，公司加强了客户和业务结构优化。业务结构方面，加强客户梳理，通过一系列努力使公司高毛利客户稳中有升；业务结构方面，逐渐由以人力服务为主的 IT 服务类业务，向技术含量比较高、毛利比较高的产品及解决方案业务布局。通过坚定推行落实上面这些措施手段，公司 2020 年在收入取得良好增长的情况下，营业收入质量也有所改善，整体业务结构趋向良性。

（二）公司毛利率不断改善、资产回报率持续提升

公司 2020 年毛利率有所改善，达到 24.5% 这样的水平，比 2019 年最低的 21.98% 提升了 2.5 个百分点，达到一个较高的水平，实现了良性改善与回归。公司预计这种毛利率稳步提升和改善的情况将会持续下去。

我们再来看另外一个重要的盈利指标--归母净利润。2020 年公司实现的归母净利润是 3.31 亿元，同比 2019 年增长 34.26%；扣非后净利润为 2.94 亿元，同比增长 39.64%。从这些数字可以看出，公司的盈利能力得到持续改善和提升。

通过刚才的解读，我们看到，在开源方面，公司 2020 年主营业务收入的结构和盈利能力都得到了不断优化与提升；而在节流方面，新冠疫情的影响使公司更具危机意识，在成本管控及优化方面加大了力度。比如，大家可以看到，我们的毛利率水平比一些同行业公司略低，针对这种情况，公司推出了一系列改进方法和措施，推动公司整体毛利率水平正在积极向善，整体发展趋向良性。

2020 年，基于新会计准则的要求，加上公司内部加强成本费用管理

的需要，一方面，我们加强成本费用管控、提升投入产出效率。另一方面，提高全体员工的成本匹配意识并监督执行。第三，我们也在不断对成本结构进行优化，面对 IT 行业人力成本不断攀升的情况，公司基于降本增效的考量，在保证交付质量的基础上陆续将部分交付中心从一、二线城市向三、四线城市及地区转移，利用成本洼地优势调整成本结构。从最后的财务结果来看，上面这些措施得到了比较有效的执行。

（三）公司经营业性现金流增长强劲

2020 年，公司经营现金流量净额达到 5.86 亿元，同比增长 90.57%，增长幅度可观。

大家都知道现金是企业的生存命脉。从历史上看，博彦的经营现金流一直处于良性的水平，2020 年更是有了一个较大的提升，表现尤为突出，具体体现在：

1、公司 2020 年净利润为 3.4 亿元，而经营现金流量净额达到 5.86 亿元，可见公司经营现金流无论是从金额或是增长比例上，都远高于净利润水平；

2、公司 2020 年营业收入增长了 16.88%，也远大于应收账款 10.77% 的增长率；

3、公司 2020 全年销售回款为 44 亿元，也高于营业收入 43 亿元这个数字。以上几点都印证了公司经营现金流的良好状况，这与公司采取的客户、成本结构优化、现金流、应收账款管控这些措施得力，以及各方组织、人员的努力都是分不开的。

综上，2020 年公司通过全体努力，优化客户结构、收入结构、成本结构，多措并举、手段强化，实现了比较满意的经营和财务表现。公司对未来的业务发展及业绩实现也充满信心！

上面，我跟大家一起回顾了 2020 年的财务表现。2021 年初，我本人也兼任了董事会秘书职务。借这次线上沟通机会，我也想跟各位市场朋友表个态，我们今后将会加大同市场沟通的力度：一方面会在增加公司信息披露透明度方面下功夫，逐步建立以投资者信息需求为导向的主动信息披露机制，使市场更了解、更熟悉我们；另外，我们也会逐步搭建多渠道、

多方式的资本市场沟通平台，积极走出去、请进来，欢迎各位到公司进行实地调研或者其他形式的沟通。

三、问答环节

1、公司重点战略布局金融业务的原因？未来的业务战略规划如何？

答：公司战略布局金融业务，是公司董事会和经营管理层提出的未来公司中长期发展战略。主要有几个原因：（1）金融科技市场存量巨大，而且随着大数据、人工智能等创新科技发展和移动互联网的普及，带来了更多的新的市场机会和金融场景。据统计，2020年金融IT市场整体规模在1,400亿左右，银行IT约530亿；IDC预测在未来5年银行IT市场将依然保持20%以上的增长率。（2）这个市场在国内目前尚未形成垄断，排名前5的银行IT公司，只占市场约22.5%，这样的市场格局对于市场的后进者还有巨大的发展机会。（3）博彦科技这些年来一直在为金融机构服务，积累了一定的经验和市场份额。基于以上原因，博彦把金融作为未来发展的战略，将加大投入，扩大市场份额，尤其提升产品和解决方案业务的占比，力争能在未来3-5年内成为该领域排名领先的IT服务提供商。

具体来说，博彦在提升金融业务产品和解决方案业务份额的规划主要是两个方向：

一是围绕数据科技为核心，面向中大银行提供从底层数据服务到数据仓库、数据集市的建设，到数据分析工具和算法等数据中台的提供，最终形成面向业务应用的工具和解决方案，包括风险管理、智能风控、业务分析、监管科技、智能营销等业务场景，未来会有更多的业务场景。

另一个方向是面向中小银行，在数字化转型，尤其是零售业务的数字化转型过程中，赋能中小银行，从方案咨询到数字化工具的开发和部署、乃至数字化背景下新业务形态的共建和运营服务，帮助中小银行在不如中大行的技术能力和技术投入的情况下，依然可以根据自己的情况实现零售业务的数字化转型闭环，从而提升基层金融机构的服务价值和竞争力，更好的服务下沉市场。

在这个发展战略思路下，我们会采用内生和外延相结合的方式，夯实博彦的基础，同时沿着既定的业务方向通过投资、并购、团队整合、业务

合作等多种方式拓展我们的解决方案和服务能力，从技术上赋能金融机构，从场景上辅助金融机构建设，坚持服务金融机构。谢谢。

2、公司 2020 年计提商誉损失 1,800 万，原因是什么？公司商誉金额比较大，未来是否会有比较大的商誉减值风险？

答：截至 2020 年 12 月 31 日，公司因收购产生的商誉原值为人民币 6.78 亿元，占报告期末总资产比例为 14.60%；年末确认商誉减值损失 0.18 亿元，金额不大，占总资产的比例也很低，对公司经营不构成影响。2020 年确认减值的资产组是之前收购的美国 TPG 公司，除此外，经减值测试，其他商誉无减值。

该资产组发生减值的原因：TPG 主要客户受到疫情影响，业务量有所减少，不达预期。基于该种情况，2020 年末进行商誉测试时，对未来 5 年及稳定期经营预测相对比较保守。目前来看，随着疫情控制及新冠疫苗出现，TPG 业务进入良性回归和发展状态，因此，预计该资产组的商誉在 2020 年计提减值后，短期内不会发生减值。

另外，公司也会从并购业务的源头控制商誉减值的风险：

首先，我们在挑选并购标的时会比较谨慎，特别早期、业务方向和商业模式不明确的项目不会纳入上市公司体系；

第二，我们在和并购标的进行谈判时，一般会对未来业绩和业务发展设定目标，若到时候不能达成，交易对象要对公司进行业绩补偿；

第三，我们也会积极进行投后管理，与被并购公司积极进行文化和业务的融合，实现业务协同发展。谢谢。

3、公司未来是否有股权激励计划？

答：完善员工激励体系、保障公司业绩高质量健康增长是公司 2021 年的重点工作。公司将结合总体发展目标、各业务板块的发展特点，梳理并探索总结出有针对性的业绩考核和激励机制，促进不同类型业务良性发展。

我们也在结合资本市场和同行业公司情况，探索建立多层次的中长期

	<p>激励机制,加大对核心专业和管理人员的激励力度,提高公司行业竞争力,大家一起努力确保公司发展战略和经营目标的实现。谢谢。</p> <p>4、公司 2020 年期末账上现金近 20 亿,有什么支出计划吗?</p> <p>答:公司目前账面上货币资金较为充裕,一方面是由于公司客户收入及回款表现强劲,且日常运营中现金流管理措施得当,带动经营性现金流整体表现良好;另一方面是由于 2019 年公司发行可转债募集资金也对公司资金进行了补充。</p> <p>此外,关于资金的使用,公司也有明确的用途和规划:一方面公司日常运营会占用一定数量的货币资金;另一方面公司在一些新项目的投资和外延式并购上会进行资金预留,收购兼并方面公司也会采用大小结合、长短结合的策略,合理、稳妥使用资金进行相关投资。谢谢。</p> <p>5、公司 2021 年一季度情况怎么样?</p> <p>答:目前一季度还未结束,财务数据还正在结算过程中,后期会进行合规预告及披露。从业务的开展情况来看,一季度经营情况良好。按照公司的业务规律,一季度因为假期较多,收入和利润情况相对于其他季度来讲略低。谢谢。</p> <p>6、公司 2021 年是否有大股东或高管减持计划?</p> <p>答:公司目前尚未收到大股东和董监高人员向公司提交的减持计划。与同行业公司相比,目前公司市场估值水平不高,若无必要资金需求,股东的减持意愿不太强烈。谢谢。</p>
附件清单	不适用
日期	2021-03-23