

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：2023-02

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	<p>本次活动采用电话会议形式，在线参会人员共计 96 人，来自 85 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 4 月 20 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、副总经理：王丽娜女士 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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、年报暨一季报解读</b></p> <p>各位投资者和分析师，大家下午好！</p> <p>我是博彦科技新任董事会秘书常帆，本次与会的还有三位公司领导，分别是公司董事、总经理张杨先生，公司董事、副总经理王丽娜女士，公司财务总监王威女士。现在是上市公司年报和一季报发布高峰期，还是非常感谢各位投资者和分析师们能够在百忙中抽出时间参加本次交流会。</p> <p><b>（一）年报解读</b></p>

结合昨晚发布的年报，先向大家解读一下公司 2022 年的主要经营情况和相关数据：

去年国内外经济环境复杂，对大多数公司来讲都是不容易的一年。艰难方显经营韧性和本色，整体来说，博彦科技在 2022 年也做到了这一点。收入利润方面，2022 年公司实现营业收入 64.79 亿，同比增长 17.11%；归母净利润 3.09 亿，同比下降 23.45%，主要由于公司在本期出于谨慎性原则计提了资产减值损失 1.25 亿元。从公司运营层面来看，本年度公司保持了稳健增长，如果剔除计提资产减值损失因素的影响，归母净利润没有显著变动。

现金流方面，2022 年公司经营性现金流净额为 4.06 亿元，大幅超过净利润水平。公司管理风格稳健，强调业务精细化管理，一贯重视现金流，上市 11 年以来的经营性现金流水平与净利润一直非常匹配，期末在手货币资金近 20 亿元。复杂经济形势下，尽量保有充足的现金流—这是像公司这样的“长跑型”经营选手始终保持的底线思维。

毛利率方面，2022 年公司整体毛利率为 25.43%，较去年下降 0.73 个百分点，基本保持稳定。各业务条线的毛利率也相对坚挺，我们在下面的收入结构中再详细拆解。

1、收入结构分产品来看的话：

(1) 公司重点夯实和发展的产品及解决方案业务表现较为突出，实现收入 16.32 亿元，同比增长 26.01%，显著高于总体收入增速；收入占比进一步提升近 2 个百分点，为 25.18%；毛利率水平 29%，同比基本持平。

(2) 基石类业务研发工程较为稳健，实现收入 36.56 亿元，同比增长 16.31%，维持了公司基本盘的稳定；收入占比保持在 56%之上；毛利率水平近 24%，下降不到 1 个百分点。

2、分行业来看，公司在三大垂直行业都取得了不同程度的业务增长：

(1) 公司战略布局的金融行业，2022 年表现抢眼，实现营收 15.90 亿元，同比增速达到 40%；收入占比提升 4 个百分点，接近 25%；毛利率同比基本稳定，为 27.41%。这一年里，公司的金融解决方案能力进一步增强，部分银行 IT 解决方案产品入选 IDC 和赛迪报告，在细分市场排名较为领先；

另外，公司强化金融信创领域业务布局，与众多国产云厂商、数据库厂商、BI 软件厂商以及最近市场关注度较高的 AI 大模型厂商建立合作伙伴关系，积极扩大金融信创生态圈。

(2) 互联网与高科技行业方面，全年分别实现营收 25 亿元和 14.26 亿元，同比分别增长 17.03% 和 10.75%，毛利率略下滑 0.35 个百分点和 1.27 个百分点。众所周知，去年互联网行业面临比较大的业务调整和行业变化，国内外高科技客户也都普遍采取降本增效措施。在客户普遍经营承压之下，公司积极整合业务能力，围绕客户需求提升多元化服务能力，取得上述成绩还是比较不容易的。

3、分地域来看，公司境内业务持续增长、境外业务稳中有增。2022 年境内业务实现收入 45.35 亿元，同比增长近 21%，毛利率同比基本持平；境外业务实现收入 19.44 亿元，同比增长 9.15%，毛利率有 1.59 个百分点的下降；目前公司境内境外收入比例为 70%：30%。公司以国内业务为重心，坚持全球化业务布局，这也是博彦相较同行业公司 在经营方面的一个特色。

## (二) 一季报解读

回顾完 2022 年主要经营数据后，带大家看一下 2023 年一季度的核心财务数据：

### 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 15.86 亿元，同比增长约 7%；实现归母净利润 6,580 万元，同比增长 25.44%；经营活动现金流净额为-8,862 万元，同比下降 41.18%；公司整体毛利率为 22.64%，同比提升 1.58 个百分点。

一季度收入增速相较前两年没有 那么高，主要由于一月份大家普遍处于恢复期、加之春节假期等因素，该月收入同比基本持平。另外，从公司历年经营规律来看，第一季度收入在各季度中相对较低，之后逐季度走高。一季度收入情况对全年业务趋势预期指引作用不大。

一季度净利润同比增速较快，主要由于去年同期汇率波动导致财务费用增长较快，而今年则相对平稳。另外，根据公司经营规律，一季度利润

的绝对体量和在全年中的占比也都相对较小。

经营性现金流方面，年初根据业务计划进行各方面投入，加之与去年四季度相关的各类税费在一季度缴纳，现金流水平有所下降，但也在正常范围内。回顾过往年度，公司的现金回款主要集中在每年的三季度和四季度。

2、收入结构方面，一季度公司重点发展的产品和解决方案业务、行业中的金融行业业务收入增速都显著高于整体情况，表现较为亮眼。

### **（三）公司发展展望**

接下来进入第三个环节，带大家展望一下公司未来的发展。

2023 年进入疫情后时代，但国内外经济复苏还存在一定不确定性。在这样的大环境下，公司对整体行业情况和自身业务发展仍持谨慎乐观态度。在坚持“业务面向全球的综合信息技术服务商”的总体定位基础上，公司未来将以国内市场作为重要增长点，以重要的大客户和合作伙伴为抓手，不断强化业务的行业化、专业化及属地化，具体来看：

1、业务内容方面，将向客户提供更加多元化的服务体系：在传统 IT 服务基础上，加大解决方案业务能力，逐步强化咨询业务；抓住行业信创机会，在应用层面帮助客户落地信创业务，做大公司信创业务规模；加大生态合作力度，同时强化销售渠道建设，为客户提供更多的产品和解决方案；与主要大客户建立生态伙伴关系，利用公司解决方案以及全球交付能力，拓宽业务边界，帮助客户更好的服务于其客户。

2、行业布局方面，重点发展金融行业，继续做大业务规模，不断提升金融科技业务能力，使其业务增速显著高于公司整体水平，3-5 年内争取在金融 IT 服务商领域规模领先；同时积极进行机会研究，布局和孵化其他行业机会。

3、地区布局方面，重点发展国内业务和市场，聚焦重点行业，深化业务行业属性，以解决方案和信创为抓手，为客户提供多元化多维度的服务体系；海外业务方面，积极调整和优化业务发展策略，重点发展东南亚和“一带一路”地区业务机会。

总体来说，博彦科技未来将不断优化业务布局和业务结构，通过为客

户提供更有价值的产品和服务来获取利润，同时集结资源进行长远发展。通过“聚焦”、“开放”以及不断的“优化”，公司在市场上将更具竞争力，整体业务的盈利能力也将进一步提升。

## 二、问答环节

### 1、公司在人工智能方面的业务现状和布局是怎样的？

答：这是目前市场关注度比较高的热点话题，公司在人工智能领域有一些业务和技术积累的先发优势。未来随着国内外人工智能大模型产品的落地和应用，公司也在积极布局和落地业务机会。

（1）微软业务：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，早些年大家从微软的官方网站上也可以看到相关的业务案例介绍。但由于公司跟微软之间有较为严格的商业保密条款，我们不便讲具体业务内容，还请大家理解。

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，具备人工智能机器学习知识图谱方面的经验和技術积累，可为客户在智能语音识别和图片识别领域提供数据服务，也有能力提供语音机器训练等相关服务。

（2）技术方面：其实公司在人工智能方面已有一定的积累和布局，包括自然语言处理、知识图谱等相关技术领域，也在我们的一些行业客户有落地；有一些解决方案和软件工具相对成熟，后续将加大在行业客户的推广应用。

（3）应用层面：最近国内外有很多人人工智能大模型产品纷纷推出，市场热度也很高，相信未来随着这些大模型产品在各行业应用场景中落地，将会产生更多的业务机会。公司这边，之前已宣布作为第一批生态伙伴接入国内的百度“文心一言”，将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为客户提供相关的应用解决方案。其他大模型厂商我们也会积极关注业务动向，及时布局相关业务。谢谢！

### 2、公司对 2023 年各行业业务的发展趋势如何判断？

答：公司业务主要覆盖的行业包括金融、互联网和高科技等行业。从各行业市场情况来看，金融 IT 市场是这两年很强劲的行业，信创叠加数字化转型释放的市场需求很大，客户需求和支付能力都很强；互联网行业来看，相关政策以及企业自身业务调整会带来一定市场压力，但随着经济逐步复苏，互联网企业也在持续开辟新赛道，积极发展业务新模式，应该说是行业机遇和挑战并存；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。

从公司自身业务角度来看，相信金融业务会比整体业务发展的更快些，公司前期已经进行了一定投入和布局，今年以来，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、人工智能等方面都有技术和能力储备，我们正在积极配合互联网客户去做联合的解决方案，争取更加多元化的业务机会，以保持业务规模和盈利能力，整体来看，我们对互联网业务总体还是保持谨慎乐观的态度。高科技业务也会进行国内外结构的优化，希望通过布局让这部分业务保持稳健发展节奏。谢谢！

**3、Chat GPT 的编程能力比较强，对公司的业务会不会有影响？如果有影响的话，公司计划怎样去应对？**

答：Chat GPT 确实是非常强的一个工具，其应用和落地预计对于人工智能的发展会起到比较大的推动作用。具体到博彦自身业务来讲，相关业务是建立在对客户所在的垂直行业属性高度理解的基础上的。虽然 Chat GPT 是很好的开发工具，但其真正的应用和落地过程一定是与行业的应用场景、业务逻辑以及业务流程相结合的。没有行业 know-how 和相关经验的积累，短期内很难简单通过人工智能工具进行替代。博彦对 Chat GPT 也进行了比较久的研究，利用自身在行业内积累的理解和经验，结合与一些研究机构、科研单位、高校科研院所的合作，已经在为一些金融领域客户探索应用场景的落地工作。

行业的人工智能模型是需要结合行业的特性，在行业细分领域做持续探索和优化训练。可能长周期来看，这类工具会对部分岗位有一定的替代，但同时也会给公司带来新的发展机会，博彦可以利用自身积累的行业

know-how 去帮助、训练 Chat GPT，使其真正实现在相关行业场景中的应用和落地，相信这将是未来一个较好的业务发展方向。新事物的出现一定会伴随着一些替代，但同时也将创造更多新的业务机会，对博彦而言也是一个新的业务增长点。短期来看，Chat GPT 冲击较大的可能是类似人工客服等比较基础的岗位，这类业务在博彦的整体业务中占比非常小，所以短期内对公司的影响是可控的。总结来说，Chat GPT 的出现对博彦而言是机会大于冲击的局面。谢谢！

**4、公司 2022 年计提了 1.25 亿元的减值损失，商誉减值主要在哪块？  
公司应收账款未来坏账的风险有多高？公司后续还会继续商誉减值吗？**

答：2022 年整体经济环境较为复杂，公司本年末对相关资产进行了全面盘点与清查，计提了 1.25 亿元的资产减值损失，包括 0.52 亿元的信用减值损失和 0.73 亿元的资产减值损失，其中主要涉及的资产科目为应收账款和商誉。

应收账款方面，随着公司营收规模增加，应收账款规模也有所增加。另外去年因为宏观环境的原因，部分应收款项账期有所增加，公司根据应收账款账龄组合的不同，相应计提了坏账准备，并针对可能面临流动性风险的部分客户进行了应收账款坏账准备的单项计提，计提比例为 100%。

对于商誉，本次减值涉及的资产组包括北方新宇、红麦聚信、苏州捷安、Flex-Solver、Boyle，涉及公司不同时期收购的主体，主要由于去年经济形势的原因，加之综合考虑行业市场变化及各经营主体未来经营预测后进行的谨慎性评估。

未来，随着经济逐步复苏，加之公司不断调优业务结构，强化业务精细化管理，调整投资策略，我们对公司业务实现高质量发展目标有信心。谢谢！

**5、公司 2022 年管理费用增加较快的原因？是否会持续增长？**

答：首先，管理费用快速增长肯定不会是长期发展趋势，而是业务发展阶段性提前布局的需要。其次，年度管理费用的增长主要由于公司业务规模扩张，管理投入相应增加，这些投入会陆续体现在当年或之后年份的经营成果、现金流的表现上。此外，因为 2022 年公司实施了股权激励计划，

	<p>也有一定的激励成本计入管理费用。谢谢！</p> <p><b>6、公司目前金融信创业务开展如何？</b></p> <p>答：金融信创方面，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也正在积极布局中。2022年以来，公司已经与华为云、腾讯云、阿里云、百度云、京东云等云厂商，以及南大通用、人大金仓、OCEANBASE等数据库厂商，帆软软件、永洪科技等BI软件厂商，百度文心一言等AI模型厂商建立合作伙伴关系，积极扩大金融信创生态圈，提升自身在金融信创领域的技术能力和产品优势，这些布局也将在未来的业务中逐步体现出来。谢谢！</p> <p><b>7、公司对2023年毛利率变化趋势的展望？</b></p> <p>答：从公司2022年毛利率情况来看，虽然经济环境严峻，但公司整体的毛利率水平下滑不到1个百分点，这也是公司不断优化业务结构和客户结构的结果。</p> <p>面对2023年，我们期待一切朝着良性发展，希望在经济逐步复苏的背景下，伴随着客户的发展及公司层面的布局和调优，博彦能进一步保持并逐步提升盈利能力。谢谢！</p> <p><b>8、公司2023年的业绩展望？</b></p> <p>答：如前所述，公司对2023年的整体经营持谨慎乐观的态度。国内外数字经济的发展前景和市场空间非常可观，这是行业发展的基础，也是公司业务发展的主赛道。但经济环境复苏程度、地缘政治、众多行业降本增效等因素也是挑战问题。新的一年，公司在大力拓展金融行业市场、构建生态合作、持续优化业务结构等方面机遇与挑战并存，但我们也非常有信心，希望能够在保持一定收入规模增速的基础上，不断提升收入质量和盈利能力。谢谢！</p>
附件清单	参会人员名单
日期	2023-4-20

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	邓咏梅	MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED
2	许娟娟	百年保险资产管理有限责任公司
3	唐毅	北京才誉资产管理企业(有限合伙)
4	康志毅	北京诚盛投资管理有限公司
5	王品	北京鼎萨投资有限公司
6	李晓迪	北京富智投资管理有限公司
7	黄庆铭	北京和信金创投资管理有限公司
8	兰川杰	北京骥才资本管理有限公司
9	申路伟	北京神农投资管理股份有限公司
10	高艳辉	北京焰石资产管理有限公司
11	安晓东	北京泽铭投资有限公司
12	冯先涛	东北证券股份有限公司
13	宋海亮	东方证券股份有限公司
14	尹伊	
15	侯波	东莞市榕果投资管理有限公司
16	廖勇	福建鑫诺嘉誉投资有限公司
17	李元博	富国基金管理有限公司
18	唐哲	广东冠丰资产管理有限公司
19	陈翔	广东竣弘投资管理有限责任公司
20	冯骋	广发基金管理有限公司
21	黄升科	广州市盈拓私募基金管理有限公司
22	陈凯艺	国海证券股份有限公司
23	高兰君	国联安基金管理有限公司
24	李雪薇	国泰君安证券股份有限公司
25	杨林	海通证券股份有限公司
26	赵航	杭州钱江新城金融投资有限公司
27	舒殷	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
28	李元晨	华安证券股份有限公司
29	陈建华	华宝基金管理有限公司
30	彭涛	华泰证券股份有限公司
31	李扬玲	华西证券股份有限公司

序号	姓名	所属公司
32	宝幼琛	华鑫证券有限责任公司
33	许思琪	
34	许廷全	汇丰晋信基金管理有限公司
35	周晓东	汇泉基金管理有限公司
36	雍大为	嘉实基金管理有限公司
37	钟玮玮	金库骐骥(杭州)私募基金管理有限公司
38	侯斌	金元顺安基金管理有限公司
39	徐勇	
40	闫宁	开源证券股份有限公司
41	郭新宇	民生证券股份有限公司
42	霍霄	明世伙伴基金管理(珠海)有限公司
43	公晓晖	农银理财有限责任公司
44	吴洋	青骊投资管理(上海)有限公司
45	张鸿运	仁桥(北京)资产管理有限公司
46	蔡天夫	上海伯兄资产管理中心(有限合伙)
47	刘彬	上海海通证券资产管理有限公司
48	邵伟	上海健顺投资管理有限公司
49	屈霞	上海睿扬投资管理有限公司
50	刘越	上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)
51	范斌	上海世翱股权投资基金管理有限公司
52	曹国军	上海天猊投资管理有限公司
53	邵雯琼	上海弈慧投资管理有限公司
54	陈奕霖	上海肇万资产管理有限公司
55	颜定功	申万宏源证券有限公司
56	李涛	深圳丰岭资本管理有限公司
57	吴思伟	深圳前海百创资本管理有限公司
58	雍国铁	深圳前海博普资产管理有限公司
59	杨靖	深圳前海海雅金融控股有限公司
60	钟华	深圳市正德泰投资有限公司
61	王会景	石家庄以岭药业股份有限公司
62	陈俊	拾贝投资管理(北京)有限公司
63	任洁	太平养老保险股份有限公司
64	李伟	天津易鑫安资产管理有限公司

序号	姓名	所属公司
65	刘军洁	天堂硅谷资产管理集团有限公司
66	林静	西部利得基金管理有限公司
67	温震宇	
68	王浩	新华基金管理股份有限公司
69	冯明远	信达澳亚基金管理有限公司
70	侯吉冉	兴合基金管理有限公司
71	蒋佳霖	兴业证券股份有限公司
72	孙宇麒	
73	刘跃	
74	江耀堃	兴银理财有限责任公司
75	刘勇	循远资产管理(上海)有限公司
76	杨涛	英大国际信托有限责任公司
77	郝彪	誉辉资本管理(北京)有限责任公司
78	胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司
79	叶子	招商基金管理有限公司
80	陈西中	
81	翟琳琳	招商信诺资产管理有限公司
82	王刚	招商证券股份有限公司
83	常昱磊	中电科投资控股有限公司
84	卓德麟	中国国际金融股份有限公司
85	和川	中国人寿资产管理有限公司
86	翁林开	中国银河证券股份有限公司
87	刘海彬	中加基金管理有限公司
88	应瑛	中信建投证券股份有限公司
89	王雷	
90	彭瑶	中信聚信(北京)资本管理有限公司
91	杨圆斌	中信证券股份有限公司
92	朱战宇	中邮人寿保险股份有限公司
93	李恒	中植国际投资控股集团有限公司
94	杨小萍	个人投资者
95	卜凡超	个人投资者
96	周英杰	个人投资者