

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：2023-03

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 27 人，来自 25 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 8 月 25 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监：王威女士 创新研究院院长：苏通先生 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>一、半年报解读</p> <p>1、整体经营和业绩情况</p> <p>2023 年上半年，国内外宏观经济环境多变复杂、国内经济下行压力增大。基于经济环境和公司发展战略，公司今年整体的经营策略为“稳老拓新”，对于传统 IT 服务业务，收入规模和盈利能力保持相对稳定，同时积极推行降本增效，提高业务运营效率，为公司和新业务发展夯实现金流基础；在此基础上，利用 AI 大模型、云计算、大数据等技术作为切入点，大力布局新行业和新方向，如智慧农业、大型央国企、行业信创等，同时也通过多种方式强化生态建设合作，布局行业应用落地机会，聚焦发展产品</p>

和解决方案等高毛利业务，加快业务模式升级，为公司未来发展提供新动能和新增长点。

总的来说，上半年公司保持了平稳发展态势，实现营业收入 32.14 亿元，同比增长 4.53%；整体毛利率 23.58%，与去年基本持平；受强化业务管理和销售体系建设投入以及股权激励支付成本增加等影响，实现归母净利润 1.38 亿元，同比略降 9.69%。

2、收入构成及毛利情况

(1) 收入构成

1) 分行业来看：

上半年金融行业增速最快，实现收入 8.04 亿元，同比增长 28.16%，收入占比为 25%。金融是近年来公司重点发展的垂直行业领域之一，持续以“金融科技”和“数字化服务”为业务主线，不断夯实在细分领域的产品解决方案能力和综合服务能力，业务规模和行业竞争力也不断提升。另外，随着今年 AIGC 的热潮，公司也在与某头部银行推进 AI 大模型在业务场景中落地的联合应用创新项目，布局和打造银行 AI 应用产品和解决方案业务体系，从而增强公司在银行领域的整体业务竞争能力。

互联网和高科技行业方面，上半年分别实现收入 12.06 亿元和 7.34 亿元，同比分别下降 5.04%和略增 0.74%，收入占比分别为 37.51%和 22.83%。上半年整体互联网行业暂时处于调整和短暂承压的状态，这些压力因素通过客户的需求变化，在公司业务层面也有一定体现，公司对互联网行业的整体策略是力争业务盈利能力、不追求规模盲目扩张，同时与互联网客户深化多元生态合作，通过销售渠道合作、技术合作、产品和解决方案合作、服务合作等形式共同拓展外部业务机会。国际地缘政治对部分海外高科技客户业务有一定影响，对此，公司也在积极优化全球业务布局，调整组织结构，从公司所在几个主要国际市场来看，整体 IT 服务需求较为旺盛，公司也会抓住这些业务机会，通过推行更为本地化的经营策略切入市场和客户需求，使得公司海外业务未来有一个更健康、更良好的发展态势。

2) 分产品来看：

产品和解决方案业务是公司重点发展的业务类型，目前处于夯实阶段，

加上收入确认周期略长的影响,上半年实现收入 8.27 亿元,同比略增 2.13%,收入占比为 25.73%。

研发工程和 IT 运营维护业务是公司传统类基石业务,报告期内实现收入 18.34 亿元和 5.33 亿元,增速分别为 8.02%和-3.00%,收入占比合计为 73.67%。

3) 分地域来看:

上半年,国内业务实现收入 22.16 亿元,同比增长 3.54%,收入占比 69%;海外业务实现收入近 10 亿元,同比增长 6.80%,收入占比 31%。公司坚持全球化业务战略,国内和海外业务共同发展和互补,这在 A 股计算机公司中也具有独特优势。

(2) 毛利率情况

公司上半年整体毛利率为 23.58%,同比基本持平,在复杂经济环境下坚守了业务盈利能力和质量。

分行业毛利率来看,金融 23.22%,略降 2.45 个百分点,主要与金融行业内部收入结构有关,数字化服务类业务上半年收入增速快一些,金融科技产品和解决方案类业务因实施周期较长,上半年确认的收入增速没那么快;互联网 21.63%,基本持平,在互联网行业整体降本增效、业务结构调整的大环境下看,这个毛利水平相对较为难能可贵;高科技 24.97%,略增 1 个百分点。

分产品毛利率来看,产品及解决方案 28.12%,略降 0.38 个百分点;研发工程 21.47%,基本持平;IT 运维 21.86%,略降 0.65 个百分点。

分地域毛利率来看,国内业务 22.07%,基本持平;海外业务 26.94%,略降 0.45 个百分点。

3、下半年展望

展望全年和未来,公司将继续坚持稳健发展策略,在多变的宏观经济环境下保持开放和创新,抓住数字经济和人工智能等新技术发展带来的产业机遇,坚定不移的做业务结构优化和新业务培育布局,为公司未来保持高质量增长提供坚实保障。在此基础上,管理层面和传统业务层面继续强化降本增效措施,提高经营和管理效率,加大应收账款和现金流管理,保

证公司整体层面良性发展。谢谢！

二、问答环节

1、公司对全年的经营情况和业绩预期如何？对下半年几大行业板块的发展情况如何展望？

答：2023 年公司整体经营策略为“稳老拓新”，稳定传统业务的同时，强化创新业务的布局和培育，打造新的增长动能；内部积极降本增效、优化组织结构、精细化运营，提升效益和长期业务价值。复杂经济环境下，公司希望通过夯实整体经营质量、注重整体财务状况良性健康，以实现公司在整体经营和业绩方面保持相对稳健增长，同时给未来发展夯实基础并提供新的增长引擎。具体到现有几个行业板块下半年的发展：

（1）金融行业：下半年通过抓住数字化转型、金融信创的发展机会，同时借助公司锤炼和积累的业务能力以及竞争优势，希望仍能保持上半年这样一个相对较快的发展速度，进一步提升对公司整体业绩的贡献值。

（2）互联网行业：下半年可能仍会存在一些压力，但公司希望通过持续优化业务结构、调整客户结构、在运营端持续实施降本增效等，可以实现互联网板块相对稳定发展态势。

（3）高科技行业：公司海外大客户相对较多，公司上半年调整了海外业务结构和组织结构，优化了业务发展策略，希望能够助力高科技行业下半年实现良好发展。谢谢！

2、公司今年的人员增长规划是什么？金融行业的组织和人员情况如何？

答：从上半年员工数量来看，与去年年底变化不大。另外，公司今年在持续推进多元化的降本增效措施，全年来看，人员数量也不会有明显增长。公司目前正在大力推进业务结构优化，升级业务类型，重点发展产品和解决方案以及其他高毛利高附加值业务。随着这类业务体量和比重的增加，公司的员工增长将会低于收入规模的增长，整体的人均效益也将得到提升。

具体到金融行业，人员数量今年也没有明显变化，但在人员结构上有

调整，包括销售人员的强化、新业务人员的增加等。公司上半年在金融业务板块也进行了组织结构调整，有专门的部门来重点发展金融产品和解决方案类的业务。希望通过上述组织结构调整和优化，能够支撑金融产品和解决方案类业务，包括公司高毛利、高附加值的创新业务，都能有一个良性的发展。谢谢！

3、请介绍公司目前在 AIGC 创新业务方面的具体布局和进展。

答：博彦在 AI 方面之前已有一定的技术积累和交付能力，如 AI 语音识别、机器学习、自然语言处理等方面。今年的 AIGC 技术浪潮为公司服务客户过程中的技术应用场景带来了更多可能。一方面，公司通过 AIGC 技术把现有与跟 AI 相关的产品解决方案进行了大幅度的升级；另一方面，公司也基于新技术探索了更多应用场景，与国内外 AI 大模型合作伙伴共同进行了较多的研发活动。具体情况介绍如下：

(1) 与国内外 AI 大模型厂商合作方面，如公司作为微软的核心合作伙伴，很早就获得了相关技术支持、技术协同，并已经对国内客户基于 openAI 进行了办公自动化、智能机器人等场景的产品和解决方案的交付与实施。国内厂商合作方面，博彦是百度文心一言第一批的生态伙伴，也与阿里通义千问、华为盘古、讯飞星火等 AI 大模型建立了深入的合作关系，能够给客户提供更多 AI 新技术落地的选择。

(2) 在 AI 应用落地实践方面，公司通过与客户联合创新的形式正在形成较多场景应用：①如客户服务层面，在客户服务内容现有数据基础上，可基于 AI 大模型生成更精准的客户服务，同时可以把客户服务与元宇宙、数字人技术结合起来，提供更有温度的服务；②在金融领域，基于公开的各类专业金融数据和财经新闻进行信息筛选和整理，形成可供客户以及客户的客户使用的投研、投顾报告等；③在营销领域，利用 AI 大模型将文案生成、宣传图片生成等服务放到客户营销相关的内容生成场景中，助力客户营销活动实现智能化；④在编程领域，包括公司自身在内的众多信息技术公司在使用大模型进行代码生成等方面存在刚需，故公司通过充分利用 AI 大模型的语言理解及生成能力去构建类似于智能程序员等应用场景；⑤在风控领域，得益于自然语言处理能力的大幅度提升，公司也在提高和改

进风控领域原有的 AI 产品能力，使其能够获取更多如新闻、论坛评论、政府文书、政策性内容等非结构化内容，并将其纳入到公司的风控体系里，辅助产品从更多维度进行更为智能化的风控评估；⑥在协同办公领域，公司基于 AI 大模型的能力也在构建应用于不同细节场景的 Copilot 小助手，帮助客户实现运营流程的智能优化、某个具体流程节点的内容自动生成等，从而提升整体运营效率。

公司基于在上述不同场景中的尝试和客户应用落地实践，也在不断地形成自身的 AI 产品和解决方案体系，不断提升产品性能，相信在不久的将来，公司能够有一个完整的 AI 产品解决方案以及实施交付等完整的能力体系。谢谢！

4、公司在数据要素领域是否有相关业务？

答：公司在大数据业务上有多年的技术积累和服务经验，如有自主研发的大数据管理平台、在银行领域有一系列的数据智能解决方案等，同时能够实现与腾讯云、华为云、人大金仓、南大通用等主流云和数据库厂商进行兼容和认证。基于上述能力与资源整合，公司能够为客户提供数据采集、数据加工、数据存储、数据治理、数据安全、数据分析到应用的数据全生命周期解决方案，帮助客户实现数字化，释放数据要素的整体价值。

2021 年国家提出“数据要素”概念时，公司已紧密关注该领域。公司认为，首先要有能力帮助客户把数据“管”起来，下一步再是将数据资产化，包括数据确权及数据价值评估，这部分公司目前也在和行业内先行者进行深入的交流与沟通，做相关业务布局。近期北京和上海方面出台数据二十条，公司一直在推进一些准备性工作，后续会及时把这些工作反映到数据治理和数据资产管理平台中。谢谢！

5、请介绍公司在金融信创领域的业务情况，是否有行业标杆案例？

答：金融信创是金融行业的大背景和发展趋势。信创主要分两部分，一部分是基础设施，包括服务器、数据库及中间件等这些软硬件系统的投入；另一部分是信创改造，要做一些数据库迁移、应用迁移等实施工作以及相关系统开发和服务。基于在数据服务、云服务和 IT 服务等方面积累的技术和业务能力，第二类型的业务公司一直都在做，比如前不久公司公

众号有报道，今年为某商业银行客户完成了数据仓库信创改造等工作。另外，通过生态合作、自有产品适配、联合解决方案等多种方式，加上自身资质和能力的不断完善和建设，公司也在积极布局和拓展其他信创业务机会。谢谢！

6、23年上半年经营性现金流下降的原因是什么？

答：上半年公司经营性现金流净额为负，这与公司的业务形态、客户回款周期以及支出集中度均有关联。根据多年业务规律，公司一般在三、四季度，尤其是四季度进入经营回款高峰。

今年经营性现金流相比去年有所下降，有如下两方面原因：一方面是客户回款进度放缓，部分客户受整体经济下行影响，不仅在成本层面降本增效，在回款层面也会略有放缓，但公司客户均为各行业头部客户，较具实力，故回款只是时间周期问题；另一方面是公司上半年对国内外业务分别进行了一些布局和投入。

公司历来非常重视现金流的管理和应收账款的回收工作，自身对于现金流的敏感度比外界更加细致和敏感，相信随着公司下半年加大应收账款和现金流管理工作的推进，公司全年的经营性现金流会恢复到过去的良好表现。谢谢！

7、23年上半年销售费用和管理费用上升较多的原因是什么？

答：公司之前销售费用的基数不大，今年在一些新业务方向和领域进行了布局和投入，使销售费用有所增加。

管理费用增加主要有两方面原因，第一是强化业务管理增加投入：为更好的适应国内外环境变化、贴近市场和客户需求，公司上半年加强了管理组织和业务组织的优化，强化了新业务和海外业务管理组织，导致相关投入有所增加，公司相信随着新业务拓展、公司整体规模扩大，管理费用产生的边际效应会越来越明显；第二，股权激励计划实施也产生了一定激励费用。随着公司管理和业务组织进一步理顺、降本增效措施逐步产生成效，公司管理费用会控制在合理的变动区间。谢谢！

8、对公司全年毛利率如何展望？

答：在今年整体经济环境下行的态势下，公司上半年整体毛利率保持

	<p>了相对稳定的水平，这与公司不断进行业务结构优化、客户结构优化、降本增效都有紧密关系。</p> <p>下半年，公司仍将继续坚定执行上述经营措施，夯实业务质量，希望能把整体盈利能力保持到一定水平。如果下半年整体经济环境回暖，公司也有信心能够将盈利能力做到更好。谢谢！</p>
附件清单	参会人员名单
日期	2023-8-25

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	龚俭	堡利特
2	黄华艳	大道兴业
3	吴亚雯	工银国际
4	刘海啸	海富通基金
5	麦浩明	航长投资
6	温俊峰	恒源资产
7	许思琪	华鑫证券
8	岳鹏飞	嘉实基金
9	符健	建信养老
10	陶静	
11	张海波	
12	钟玮玮	金库骐楷
13	杨晓宁	金祥盈基金
14	王懿晨	锦成盛
15	吕伟志	景泰利丰
16	黄俊杰	明达资产
17	曹棋	上海格传
18	王照峰	上海极灏
19	胡小军	上海若川
20	刘鉴	天风证券
21	王宇英	鑫宇投资
22	刘玉萍	招商证券
23	卢正羽	中航证券
24	许高飞	中天汇富基金
25	刘岚	中信建投
26	杨思睿	中银证券
27	朱战宇	中邮人寿