

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：2024-002

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>本次活动采用网络+电话会议形式，在线参会人员共计 45 人，来自 45 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	2024 年 8 月 30 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：董英杰女士、叶聪女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、半年报解读</p> <p>1、整体经营情况及主要财务数据</p> <p>2024 年上半年，大家都能不同程度的感受到来自外部环境的压力和挑战。在这样的大环境下，公司继续坚持“聚焦、开放、优化”的发展思路，不断优化业务结构，在现有业务板块保持稳定的情况下加快新业务和新行业领域的布局和拓展，整体经营保持了稳健和韧性。从财务结果来看，上半年公司实现营业收入 33.67 亿元，同比增长 4.76%，整体毛利率同比坚挺，为 24.18%（二季度单季实现营业收入 17.27 亿</p>

元，同比增长 6.10%）；实现归母净利润 0.75 亿元，同比下降 45.85%（二季度单季实现归母净利润 0.55 亿元，同比下降 23.15%）。另外，上半年公司新业务拓展取得初步成效，新签的业务合同金额累计为 2.3 亿元。

上半年净利润端下降较多，主要原因为：（1）新业务拓展相关投入同比加大，但收入在上半年还尚未充分体现；（2）日元汇率波动较大导致的汇兑评估损失同比增加，体现在财务费用同比增加约 4700 万元。今年上半年日元兑人民币汇率在持续走低，6 月底处于低位，导致按 6 月底汇率折算的汇兑账面评估损失金额较大。不过，大家也可以看到，6 月底以来，日元汇率有明显回升趋势。接下来，我们也会密切关注汇率的变动，并采取一些结算措施；（3）与 2023 年同期相比，本期到账的政府补贴收入减少约 2000 万元。如果剔除掉汇率因素的影响，公司净利润同比下降约 12%左右。

收入分结构来看：

（1）收入分产品来看：

1) 受到项目制业务收入确认周期较长的影响，公司产品及解决方案业务实现收入 7.79 亿元，同比下降 5.83%；收入占比为 23.13%；毛利率水平为 26.32%，同比下降 1.80 个百分点。

2) 传统业务类型中的研发工程业务保持稳健增长，实现收入 20.12 亿元，同比增长 9.66%；收入占比为 59.76%；毛利率为 23.04%，同比增长 1.57 个百分点。

3) 传统业务类型中的 IT 运营维护业务稳步提升，实现收入 5.59 亿元，同比增长 4.97%，收入占比为 16.61%；毛利率为 23.72%，同比增长 1.86 个百分点。

（2）收入分行业来看：

1) 金融业务保持稳步增长，实现收入 8.72 亿元，同比增长 8.44%；收入占比为 25.88%；毛利率略增至 23.86%。公司立足自身在金融科技的业务优势，不断深化与现有优质客户的合作关系，并积极开拓新的业务领域和目标客户。另外，在新技术要素应用方面，依托于 AI 大模

型技术的发展，公司在金融科技相关细分领域开发出一系列人工智能解决方案，提升了服务智能化水平和风险管理效率；在鸿蒙生态方面，公司推出了“鸿蒙 HarmonyOS 移动开发平台”，助力客户高效构建和管理基于鸿蒙系统的移动金融服务。

2)在互联网和高科技领域，虽然面临着市场变化带来的增长挑战，但公司凭借稳健的运营策略，依然保持了稳定的收入水平。其中，互联网业务实现收入 12.56 亿元，同比增长 4.21%，收入占比为 37.31%，毛利率略降至 20.87%；高科技业务实现收入 7.79 亿元，同比略增 6.17%，收入占比为 23.13%，毛利率提升至 26.82%。面对市场的变化，公司不断优化互联网和高科技板块的业务结构和客户结构，保持盈利能力。同时，以 AI 大模型、大数据、云计算等技术为驱动力，整合全球先进技术和方案库，建立以互联网大公司技术合作和解决方案为核心的服务生态，打造平台服务能力，助力公司业务发展。

(3) 收入分区域来看：

2024 年上半年境内业务实现收入 23.83 亿元，同比增长 7.50%，毛利率略增至 23.06%；境外业务实现收入 9.85 亿元，同比下降 1.34%，毛利率基本持平为 26.89%。目前公司境内外收入比例基本保持在 7:3 的水平。公司以国内业务为重心，同时坚持全球化业务布局，这是公司一直坚持的一个业务战略。

2、新业务布局及进展

2024 年以来，公司持续布局新行业和新客户群，发力构建新业务模式和新技术应用，力求实现业务规模的进一步突破，打造公司新的业务增长点，目前已有初步成果。

在新行业和新客户群上，公司积极布局数字农业、智慧能源和央企国企客户群等关键领域。在数字农业领域，已在数智农业、数智渔业、数智畜牧、数智乡村以及数智供销等多个场景中积累了丰富的项目经验和产品。在智慧能源领域，公司与华北电力大学合作，探索前沿技术和应用，同时积极探索虚拟电厂相关业务。在央企国企客户群领域，公司深入了解客户需求，结合前沿技术，助力客户实现数字化转型，

提升运营效率和管理决策。

在新业务类型上，公司加快拓展步伐，逐步构建并壮大新业务团队，以咨询、信创等新业务类型为发力点，实施重点突破。在咨询业务领域，公司成立了多支专业咨询团队，积极探索包括数字化咨询、管理咨询、出海咨询等方向在内的体系化咨询服务；在信创业务方面，公司深入布局、建设信创生态能力，数据仓库及治理系统融入多个信创供应商体系，在鸿蒙生态中参与华为千帆计划，提供开发、上线及技术支持，荣获“鸿蒙生态市场服务商”和“HarmonyOS 开发服务商”称号，推出“鸿蒙 HarmonyOS 移动金融科技平台”，还与 12 家软件开发商共建“鸿蒙应用基线版本”，旨在降低应用难度、节约成本、提升效率，为行业鸿蒙化转型奠定基石。

在创新业务上，公司积极推动新兴要素业务布局，并已在相关领域中实现部分业务落地。在数据资产化领域，公司与北京、上海两大数据交易所对接，荣获上海数据交易所颁发的“数据咨询服务商”资质，同时深度合作众多高校、律所、会计师事务所、资产评估机构、数据交易所等，推出“企业数据价值运营方案”，帮助企业客户充分实现数据资产化。在 AI 大模型应用领域，公司持续加强与微软、百度、华为、阿里巴巴、科大讯飞、智谱清言、百川智能等国内外大模型厂商合作，依托已发布的“人工智能计算平台”，提供一站式 AI 模型开发及推理服务，促进 AI 技术与行业场景的深度融合，报告期内成功实现多个 AI 大模型场景级应用项目的落地实施；另外，公司也在积极探索 AI 新合作模式，2024 年 8 月，公司与渤化资产签署战略合作框架协议，将在智慧化工、IDC 建设等多领域深度合作，后续合作中会在数据资产化与人工智能领域双管齐下，广泛协同各类技术，积极践行“数实融合”“产技结合”理念。

3、下半年展望

展望公司全年及未来，在宏观环境复杂多变的背景下，我们深知挑战与机遇并存，会以新质生产力为方向，以技术进步为抓手，深化与合作伙伴的关系，继续坚定不移的推动业务布局的优化与升级。在

巩固现有业务的基础上，公司将加速新业务布局和拓展，实现业务规模的较快突破和持续增长。此外，我们将顺应新技术发展趋势，将技术趋势与客户场景紧密结合，推动新兴要素业务布局。在此基础上，公司也将持续优化运营管理体系，加大应收账款和现金流管理力度，推行降本增效措施，以应对快速变化的市场环境，保持健康稳健发展。

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：今年，公司所面临的整体环境充满了复杂性和多变性，对公司来说是充满机遇与挑战的一年。展望 2024 年全年，我们将继续推进行业和业务结构的优化，加速新业务的布局和拓展，并在业务规模上实现稳定突破。整体来看，预计公司整体营收规模会有稳步增长，但考虑新业务投入加大等因素，希望整体利润端能够尽量保持相对稳定。

在业务板块的配置上，我们将采取差异化的资源分配和管理策略。分板块来看：

在现有业务板块上，公司聚焦优质客户，注重业务质量和盈利能力，同时强化现金流管理。金融行业不主要关注规模增长，更关注业务的健康发展；在互联网和高科技行业，我们将重点发展与大厂的生态合作，同时通过业务调整和控制成本措施，适度提高业务利润率和现金流。

在新业务方面，我们积极拓展新兴业务领域，加速布局数字农业、智慧能源和央国企客户群等关键领域，以咨询、行业信创以及包括 AI 大模型应用在内的行业应用解决方案等综合数字化服务为主，追求业务的高人均产出。今年上半年，上述新业务已实现一定的进展，半年新签合同订单达到 2.3 亿。我们期望新业务在 2024 年能够进一步实现收入的落地和突破，并在未来几年保持较快增长。当然，这些业务目标可能会受到市场环境、政策变化及行业竞争等多重因素的影响，公司会积极采取措施应对相应挑战，确保相关业务有序开展。谢谢！

2、公司咨询业务的布局 and 定位是什么？

答：公司致力于向企业客户提供全面的数字化服务。为了提供有效的数字化服务，我们首先需要深入了解客户在生产、运营和管理中遇到的各种问题，并基于这些问题设计并实施相应的解决方案，通过系统建设以及后续的运维服务，提高客户的生产效率和管理水平。自去年下半年至今年上半年，公司着手强化咨询能力，组建了多个专业的咨询团队，并构建了完善的体系化咨询服务框架。目前我们已经在数字化咨询、管理咨询、出海咨询等方面方向积累了相应的项目经验和成功案例商机，并且有业务逐步落地实施。在数字化咨询和管理咨询领域，公司可以提供全方位、系统性的数字战略咨询服务，帮助企业全面提升应对数字化变革的洞察能力、资源整合能力和策略推动能力。在出海咨询领域，公司聚焦中东和东南亚地区，开发出“数智咨询+AI 科技赋能”的出海服务体系，通过大数据和 AI 技术，深刻理解海外市场环境，可为客户提供从出海策略设计到海外落地的一站式、全链路的出海服务。我们的核心优势主要有三个方面：首先我们有专业的咨询团队；其次我们有成功走出去的经验积累；最后我们拥有海外众多分支机构积累的本地资源。此外，值得一提的是，凭借我们在金融科技出海领域的领导地位，我们已经成为“北京软件和信息服务业协会国际合作工作委员会”的会长单位，以及“中关村金融科技产业发展联盟出海（一带一路）专委会”的牵头单位。我们正在持续帮助更多企业有效对接海外市场，实现互利共赢的目标。

总的来说，通过构建咨询业务体系，公司在有效扩展自身业务范围的同时，力求实现与现有业务的无缝对接，从而逐步构建出一个全面而稳固的业务链条闭环，以确保我们可以为客户提供从前期咨询到后续解决方案实施的全流程服务，以及后面的运维等全流程的服务，实现端到端一体化的服务能力。在这个过程中，咨询服务发挥引领作用，也为后续业务提供了明确的方向和坚实的基础，确保了数字化服务的连贯性和有效性。谢谢！

3、请问公司在新业务拓展方面的业务策略是什么？随着业务范围的拓展，公司引入了新人才，未来整体的人员规划是怎样的？

答：公司对新业务的定位，是毛利率和人均单产相较传统业务都会有较大提升的业务。我们刚才提到的数字农业、智慧能源以及央企业务，每个领域的业务策略也有不同。例如，对于央企领域，我们采取抓大客户策略；智慧能源方面，我们更多关注在光伏领域前期建设过程中的数字化系统建设；农业是一个很大的行业，数字化产品品类和条线都比较多，但是农业领域大客户比较少，客户较为分散，面对这样的市场，公司会根据选择的赛道，先选择客户，再根据自身业务能力提供解决方案，最后确定获客方式和商业模式。

关于人员规划方面，公司的核心理念是优化业务结构、控制人员规模、优化人员组合，提升运营效率并严格控制经营成本。我们积极推动新业务领域的拓展，这类新业务的特点在于其规模增长并不单纯依赖于增加人员数量，而是更注重提高人均产出。随着新业务板块的快速发展及现有业务板块内部结构的持续优化，预计公司的整体人员规模会在未来逐步呈现下降趋势，同时人均单产会有所提高，并确保我们在保持高质量服务水平的时候，实现更为高效的运营和成本控制。谢谢！

4、可以介绍一下公司在鸿蒙生态等信创业务方面的布局和进展情况么？

答：近两年，公司积极构建生态能力，希望为客户提供端到端的国产化信创服务。对于客户服务而言，公司不可能具备客户所需的所有产品和服务品类，因此必须加强生态能力的构建，以尽可能全面的覆盖客户的业务需求。公司的生态能力建设，围绕的中心是整个国产化信创的生态能力，因为无论是产品合作伙伴、解决方案合作伙伴还是服务合作伙伴，都与信创业务相关。我们从传统的数据仓库建设、湖仓一体建设、数据治理等系统能力出发，不断强化

相关能力，比如公司数据仓库及治理系统已成功与阿里云、百度云、南大通用、人大金仓等信创数据库完成适配认证，同时，与 HarmonyOS、麒麟软件、神州网信、宝蓝德等国内领先的操作系统及信创中间件厂商建立了稳固的生态合作关系。在鸿蒙方面，公司积极参与华为千帆计划，为客户提供鸿蒙应用生态的服务开发、上线和技术支持，共同推进鸿蒙应用新生态的建设；作为华为鸿蒙服务商先锋计划的首批成员之一，公司获得了“鸿蒙生态市场服务商”和“HarmonyOS 开发服务商”的官方认证；基于以上认证，公司正式推出了“鸿蒙 HarmonyOS 移动金融科技平台”，为鸿蒙生态的开发、测试、运营提供全生命周期的解决方案；此外，公司还与 12 家软件开发商共同发布“鸿蒙应用基线版本”，显著降低了采用鸿蒙技术的门槛，减少交付开发成本，提升个性化开发和项目交付的效率，为行业的鸿蒙化转型打下坚实的基础；未来，公司将继续深入参与鸿蒙生态的建设，致力于为客户提供全面、专业的鸿蒙化解决方案，通过技术创新和优质服务，为各行业带来更加智慧、便捷、高效的服务体验。谢谢！

5、公司在数据资产化方面的业务布局和进展情况如何？

答：公司非常重视数据资产化这一新机遇，因为它与我们的数据智能解决方案能力紧密相关。自国家提倡新质生产力以来，数据成为数据要素，我们对此市场机会非常重视，并进行了前瞻性布局，从解决方案研发到业务开展、以及全链条生态合作伙伴建设，我们都进行了相应的工作和尝试，现已取得一定效果。

目前，我们与北京数据交易所和上海数据交易所进行了深入的对接，成功获得了上海数据交易所颁发的“数据咨询服务商”认证，这是对我们专业能力和服务质量的充分认可。同时，我们在数据资产化领域积极进行生态合作，和高校、律师事务所、会计师事务所、资产评估机构以及数据交易所等机构建立了紧密的合作关系。基于以上的积累，我们推出了“企业数据价值运营方案”，这一方案涵盖了基座建设、数据合规、数据价值评估以及数据资产化和资本化等全链路服务，帮

	<p>助客户充分挖掘和利用数据价值，实现数据的最大化效益。此外，我们还积极与数据源的厂商合作，开展相关数据要素业务，强化公司数据来源支持。</p> <p>从实际应用的角度来看，目前企业数据资产化和资本化业务仍处于起步阶段，更多的客户场景、业务模式以及更深层次的合作机会有待进一步挖掘。对于公司而言，在企业数据价值运营领域的率先布局只是我们迈出的第一步，未来，我们将继续围绕数据要素和企业数据价值运营服务开拓市场，并加强与数据交易所、律师事务所、会计师事务所和资产评估机构的紧密合作，以拓展市场。谢谢！</p> <p>6、上半年公司经营性现金流下降的原因是什么？</p> <p>答：2024年上半年，公司经营性现金流出现了一定程度的下降，主要是由以下几个因素造成的：1、公司新业务投入增加，但相关收入在上半年没有充分体现，一定程度上影响了现金流的表现；2、受宏观经济环境影响，部分客户付款周期略有延长。公司客户均为行业内的头部企业，具备较强的实力和信誉，故回款只是时间周期的问题，上半年公司应收账款增加的也主要是6个月以内的短期款项。</p> <p>公司下半年会把应收账款和现金流管理作为重点工作来关注和推进。另外，根据我们多年的业务规律，公司通常在下半年，尤其是第四季度，会迎来经营回款的高峰期。全年来看，公司的经营性现金流会有较好的改善。谢谢！</p> <p>7、对公司全年毛利率如何展望？</p> <p>答：2024年上半年，面对较为复杂的经济环境，公司持续优化业务结构和客户结构，整体毛利率相对稳定。随着公司现有业务调整、新业务规模的逐步提升，希望公司的毛利率水平在今年可以保持稳定，未来通过业务结构优化得以持续提升。谢谢！</p>
附件清单	参会人员名单
日期	2024-8-30

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	唐毅	北京才誉资产管理企业(有限合伙)
2	张烨	成都康实私募基金管理有限公司
3	周晴晴	大连直通硅谷教育咨询有限公司
4	童心怡	东方财富证券股份有限公司
5	徐晓天	东吴基金管理有限公司
6	杨萱	耕霖(上海)投资管理有限公司
7	徐明德	广发基金管理有限公司
8	李婉云	广发证券股份有限公司
9	王朗	国元证券股份有限公司
10	张丽青	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
11	来祚豪	华安证券股份有限公司
12	吴鸣远	华创证券有限责任公司
13	程建冬	江西东凯机电设备有限公司
14	付梦晨	明世伙伴基金管理(珠海)有限公司
15	王向阳	上海棒杰私募基金管理有限公司
16	谢哲	上海乘富投资管理有限公司
17	张叶萌	上海复星高科技(集团)有限公司
18	潘飞	上海歌汝私募基金管理有限公司
19	赖正健	上海贵源投资有限公司
20	石英杰	上海国际信托有限公司
21	郭玉磊	上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)
22	饶欣莹	上海杭贵投资管理有限公司
23	李鸿洋	上海嘉诚投资管理有限公司
24	汪汝恒	上海今赫资产管理中心(有限合伙)
25	王友红	上海名禹资产管理有限公司
26	姜宇帆	上海明河投资管理有限公司
27	王梦琳	上海琦轩投资管理有限公司
28	罗志强	上海乾惕投资管理有限公司
29	胡小军	上海若川资产管理有限公司
30	郑捷	上海喜世润投资管理有限公司
31	杨海	上海贤盛投资管理有限公司
32	陈志国	上海新传奇私募基金管理有限公司
序号	姓名	所属公司

33	魏炜	上海益和源资产管理有限公司
34	蒋建伟	上海臻宜投资管理有限公司
35	钟华	深圳茂源财富管理有限公司
36	孙彦	深圳市睿德信投资集团有限公司
37	翟灏	深圳市远望角投资管理企业(有限合伙)
38	张先生	世纪腾云投资管理有限公司
39	熊晓峰	苏州君榕资产管理有限公司
40	序先生	兴证全球基金管理有限公司
41	韩飞	亚太财产保险有限公司
42	林语潇	招商证券股份有限公司
43	黄鑫	中国人保资产管理有限公司
44	魏炜	中国人寿资产管理有限公司
45	丁子惠	中邮证券有限责任公司