

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：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	本次活动采用网络+电话会议形式，在线参会人员共计 87 人，其中机构投资者和券商分析师 78 人，个人投资者 9 人，详细参会人员名单请参阅文末附表。 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。
时间	2025 年 04 月 27 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 独立董事：陶伟先生 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、董英杰女士、叶聪女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、2024 年经营情况及未来发展 1、2024 年整体经营情况 2024 年，在复杂的外部经营环境下，公司积极捕捉行业数字化转型加速带来的发展机遇，在持续优化现有业务板块，保持公司整体稳健发展的同时，我们也加快了新业务布局节奏，努力扩大新业务规模。全年来看，公司实现营业收入 68.99 亿元，同比增长 4.50%；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 1.24 亿元，同

	比下降 42.81%。此外，公司新业务拓展初见成效，全年签约合同金额累计突破 8.1 亿元。具体来看： （1）在细分行业上： 公司在金融、互联网和高科技等原有业务领域继续深耕的同时，也在积极开拓数字农业、智慧能源和央国企客户群等新领域，努力形成“优势行业+新兴领域”的双轮驱动格局。 在金融领域，公司不断开拓目标客户，报告期内成功拓展了包括工商银行总行等在内的多家重点新客户；同时也在 AI 应用、鸿蒙系统建设等创新业务领域积极开拓业务机会；在互联网和高科技领域，公司不断优化业务结构，确保盈利能力和现金流稳定，并积极联合行业头部企业开展生态合作，把他们的技术优势和我们深耕行业的经验结合起来，打造更有竞争力的解决方案。 在新行业及客户群上，公司集中资源突破新业务规模，以咨询和行业解决方案等业务类型为重点，打造业务核心竞争力。在数字农业方面，我们持续布局了智慧大田、智慧设施、数智渔业、数智乡村、数智供销和未来畜牧等方向，构建了一套完整的数智农业技术体系——以物联网为基础，大数据、农业云和 AI 为核心，支持多种应用场景。在智慧能源领域，公司积极探索新能源开发、智能电网升级、全球运维和零碳等场景落地。此外，我们持续拓展央国企客户群的数字化业务领域，客户覆盖石化、军工等多个行业，客户资源池持续扩大。 （2）在业务类型上： 公司加快业务结构升级，以研发工程和 IT 运维等传统业务的稳定现金流作为发展基础，积极培育高附加值、高毛利业务，通过专业化能力建设与团队搭建，加速拓展咨询及信创软硬件集成类业务，逐步建设以咨询为牵引，再到解决方案落地以及到后期运营落地的全链条数字化服务能力，能够更为主动的去解决客户业务痛点，提供更丰富的业务价值。 在咨询业务上，我们组建了多支专业的团队，主要做管理咨询、数字化咨询和出海咨询等相关服务。我们以咨询业务来引领其他业务
--	--

	发展，带动整个“咨询-解决方案-运营”服务链条的升级。在出海服务方面，我们不仅担任多个行业协会的会长单位，还和头部出海软件企业达成了战略合作，一起打造全球化的数字服务网络。报告期内，我们与中策资本达成战略协议，将为其在东南亚金融项目提供数字化转型、运营效率提升等方面的咨询服务并协助落地。 信创和软硬件集成业务是公司的另一个重点业务类型。我们和国内主流软硬件厂商紧密合作，共同建设国产化生态。在鸿蒙生态方面，基于自主研发的“鸿蒙 HarmonyOS 移动金融技术平台”，可以为金融机构提供从应用开发到运维的全套服务。报告期内，我们已经成功中标多家银行及基金公司的鸿蒙系统建设项目。 （3）在创新业务上： 公司不断强化 AI 大模型应用及数据要素等新兴领域业务能力，通过生态合作深化与技术协同创新，以先进技术结合行业应用场景提升解决方案竞争力。 在 AI 大模型应用方面，我们跟国内外领先的大模型厂商建立了合作关系，运用自有的“人工智能计算平台”和“AI Agent 平台”等开发工具和平台，为客户提供全套 AI 大模型场景化解决方案。报告期内，我们在金融、制造等行业已落地了多个大模型行业应用解决方案。其中，公司与渤化资产进行战略合作项目，助力其在企业级实现智能化转型。 在数据要素领域，公司持续深化数据治理能力，报告期内中标多项数据治理和数据平台开发实施项目。此外，公司积极构建数据资产化服务体系，与高校、律师事务所、会计师事务所、资产评估机构、数据交易所等建立生态合作关系，并推出“企业数据价值运营方案”，助力企业释放数据价值。 2、未来发展战略 展望未来，博彦科技将继续以客户为中心，以技术为驱动，加速推进业务结构优化和业务模式升级。我们将持续聚焦高附加值业务，加快新业务规模扩张，依托 AI、信创及软硬件协同能力驱动，持续提
--	---

	升解决方案创新能力与交付效率，提升公司整体业务价值。 在国内市场，现有业务通过业务类型和客户优化来强化盈利能力和现金流的稳健性，同时重点推进新业务订单和收入的快速增长。 海外市场方面，公司会密切关注国际环境变化，加速海外区域市场，特别是东南亚、一带一路沿线国家等的本地化部署、交付和运营能力建设，以支持跨国企业客户的全球战略布局和多元化业务需求；同时积极布局和拓展中企出海及其他区域客户全球运营等业务机会。 二、主要财务数据解读 1、2024 年主要财务数据解读 2024 年全年，公司实现营业收入 68.99 亿元，同比增长 4.50%；实现归母净利润 1.24 亿元，同比下降 42.81%；公司整体毛利率为 24.05%，基本保持稳定；经营性现金流净额为 2.02 亿元，超出净利润的水平；截至期末，公司在手货币资金为 20.80 亿元，充足的现金流为我们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 16.22 亿元，同比下降 4.40%，占公司收入比重为 23.52%；毛利率水平为 27.18%，同比基本持平。 2）公司研发工程业务实现营业收入 40.97 亿元，同比增长 8.69%，占公司收入比重为 59.38%；毛利率水平为 22.56%，同比略降 0.89%。 3）公司 IT 运营维护业务实现营业收入 11.47 亿元，同比增长 4.58%，占公司收入比重为 16.62%；毛利率水平为 23.71%，同比基本持平。 （2）分行业维度： 1）公司金融领域业务整体保持稳定，实现营业收入 17.38 亿元，同比基本持平，占公司收入比重为 25.20%，毛利率略降至 23.12%。 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 26.03 亿元，同比增长 6.64%，占公司收入比重为 37.74%，
--	---

	毛利率为 21.93%，同比基本持平；高科技领域实现营业收入 15.46 亿元，同比增长 4.18%，占公司收入比重为 22.40%，毛利率为 25.40%，同比基本持平。 （3）分区域维度： 公司一直坚持以国内业务为重心的同时，坚持全球化业务布局。2024 年境内业务实现收入 49.78 亿元，同比增长 7.24%，毛利率略降至 23.13%；境外业务实现收入 19.21 亿元，同比下降 1.98%，毛利率为 26.41%，同比基本持平。 2、2025 年一季度主要财务数据解读 回顾完 2024 年报相关情况，带大家也简单看一下 2025 年一季度的主要经营数据： 总体来看，一季度实现营业收入 16.52 亿元，同比增长 0.76%；实现归母净利润 7,169 万元，同比增长 271.83%；经营活动现金流净额为 -1.44 亿元，同比增长 25.77%。 公司一季度营业收入延续了稳健增长的态势，新业务开展在一季度也保持了较好的开端，新签合同额约为 1.5 亿元。随着 2024 年新业务订单陆续展开和落地，加上 2025 年新签的项目，期待 2025 年新业务收入在财务报表端会有明显的释放。 本期归母净利润实现显著提升，其中汇率变动引起的汇兑收益以及财政补贴增加对利润变化有明显提振作用。 一季度经营活动产生的现金流量净额同比实现稳定增长，说明了公司现金流管控策略的有效性。当前净额尚处于负值区间，主要由于年初为业务拓展期，资金支出比较多，属于正常现象。随着下半年项目陆续回款，现金流会逐步转好。 公司这边对 2024 及 2025 年一季度经营情况和主要财务数据的解读就到这里，感谢大家的聆听。接下来我们进入互动交流环节，欢迎各位投资者踊跃提问。 二、问答环节
--	---

	1、公司分行业板块的规划和预期是什么？ 答： 2024 年对公司来说是充满机遇与挑战的一年。在技术与政策的双重驱动下，数字化及人工智能等技术快速发展，为公司带来了发展机遇；但是经济弱复苏、地缘政治摩擦和客户降本增效等众多因素也为公司经营带来挑战。整体来看，公司当前收入贡献的主力主要分布在三个行业板块：金融、互联网和高科技，另外公司 2024 年也聚集资源在拓展新业务板块，但收入在当年还没有有效释放。 展望 25 年及未来几年，公司将在复杂的经济环境下坚定推进业务结构优化的步伐，分板块来看： 金融、互联网和高科技等现有业务板块将以战略级大客户为核心，通过深化客户粘性与生态合作，持续提升全生命周期服务能力，确保业务盈利能力和现金流的稳健性。在运营体系层面，我们将引入数字化工具来优化流程，实现资源投入产出比的提升。 新业务板块方面，公司将持续聚焦数字农业、智慧能源与央国企客户群等领域及咨询、信创及软硬件集成等业务类型，重点打造相关解决方案能力。我们会重点围绕央国企客户，提供从咨询到落地运营的全生命周期服务，确保业务拓展更顺畅、团队协作更高效、风险管控更到位。2024 年，公司新业务拓展已初见成效，全年累计签约合同金额突破 8.1 亿元。我们期望新业务在 2025 年收入体量能较快释放，并能在未来几年保持高速增长，在公司收入占比中进一步提升，成为支撑公司发展的第二增长曲线。谢谢！ 2、公司 AI 业务的进展如何？ 答：自 2023 年 ChatGPT 发布以来，AI 大模型及应用经历了从初期的热烈讨论到实际应用探索的过程；2024 年，尽管行业内部对 AI 的应用表现出极大的兴趣，但从客户角度来看，如何将 AI 技术融入实际业务流程仍处于观望和探索阶段；直到 2025 年 DeepSeek 的发布，这种情况发生了显著变化，DeepSeek 大幅降低了 AI 应用的成本，促使各行各业对 AI 大模型应用的热情显著增加。
--	---

	普遍认为，AI 未来将会替代许多人工岗位，这一趋势长远来看不可阻挡，另一方面，从技术革命趋势来看，AI 落地和应用也可能创造更多工作机会。 但 AI 实现大规模替代还面临两个关键挑战：首先是成本问题，包括昂贵的算力资源和耗电量，例如，DeepSeek 之所以受欢迎，主要是因为它可以提供相对便宜的私有化部署；其次是 AI 什么时候能够在企业应用里面以工程化的方式去为客户提供服务，在企业服务领域，虽然已有一些 AI 应用出现，但仍需时间验证其工程化可行性，与开发小型软件不同，构建大型软件工程需要更长时间和更多努力来形成标准化方法。长远来看，AI 替代传统工作的趋势是不可避免的，但在短期内仍存在一些障碍需要克服。 公司在此背景下积极拥抱变革，早在为微软提供服务时就开始了 AI 领域的投入，并从 2023 年起加大了力度。我们的目标是在大模型与客户应用之间搭建桥梁，使 AI 技术能够真正应用于企业管理及生产流程中。我们在农业、能源、化工、金融等领域持续深耕，并与高校及大型企业合作，针对具体应用场景进行联合研发。通过这种方式，我们紧跟 AI 发展的步伐，积极探索适合企业客户应用的解决方案，力求在快速变化的环境中保持领先地位。谢谢！ 3、公司新业务领域去年实现了多少收入？如何展望新业务的增速？ 答：2024 是我们规模推进新业务的第一年，主要为客户提供一体化端到端的服务。与传统业务侧重于开发和测试不同，我们现在从咨询开始，涵盖战略、人力资本、财务、运营效率以及 IT 蓝图设计等多方面服务，并延伸至出海相关的咨询服务；通过咨询帮助客户诊断企业运行中的问题，并提供相应的解决方案；此外，我们还为客户提供运维和运营支持，确保系统能够顺利运行。 在 2024 年里，新业务在多个行业取得了突破，让潜在客户了解我们的新业务方向上的能力，也在订单数量上实现了显著增长，达到了
--	---

	8.1 亿元的订单额。然而，一方面是新业务订单节奏的问题，另一方面新业务中大多数是项目制推进，按照会计准则上采取终验法确认收入，也即需要项目全部完成并由客户验收完成后才能计入收入，因此去年实际确认的收入相对有限。随着项目的逐步完成，这些订单将在 2025 年逐步转化为收入。 2025 年第一季度，尽管是一年中签单量较小的时期，新业务依然获得了 1.5 亿元的新订单，比去年同期大幅增加。这表明我们的业务正在快速发展。随着时间推移，更多的订单将逐步转化为收入。基于去年的订单情况及今年新签订单的趋势来看，预计新业务在 2025 年的收入将比 2024 年有显著提升。谢谢！ 4、现在市场对 MCP（模型、芯片、平台）的关注度较高，公司开发了 AI agent 平台，是否进行了 MCP 的适配及应用端开发？ 答：首先需要澄清的是，我们并不是大模型的开发者，而是将自己定位为两个角色：一是提供大模型数据训练相关服务；二是致力于将大模型与行业客户的实际应用场景相结合。 我们的首要任务是确保大模型能够在客户环境中落地生根，这包括模型调优和适应客户的特定环境及数据需求。基于此，公司在 2024 年发布了 AI agent 平台，该平台能够适配当时几乎所有主流的大模型和芯片，无论是国产还是海外的产品。这不仅解决了向下兼容的问题，也为企业和内部开发者提供了简便的开发接口，使得他们无需深入了解大模型底层技术即可开发企业级应用。 业界普遍认为，为了让经过调优的模型发挥最大效能，AI agent 几乎是必不可少的工具。因此，我们也在一些行业中积极尝试，开发与企业应用甚至生产过程相关的 AI agent。我们的目标是利用现有的底层技术，为客户提供所需的应用服务。 在这个过程中，我们会持续跟踪大模型的技术发展，进行更多的适配工作，并关注 AI agent 等新技术的发展趋势，构建适合客户需求的应用。我们的目标是确保所提供的软件能够在不同大模型平台上运
--	--

	行，满足客户的多样化需求。这项工作我们已经在进行，并将持续优化和完善。谢谢！ 5、公司 2025 年的收入预期如何？ 答：2025 年，我们将在传统业务方面持续优化结构，提升客户服务质量，实施降本增效措施，并与大客户深度绑定，确保业务稳定发展，现金流良好；同时，我们也期待新业务在 2025 年能够取得较快拓展，并在财务报表端实现收入释放。 通过不断优化传统业务和加快新业务的增长，我们希望整个公司在 2025 年能够在各个方面都实现稳步的进步和提升。谢谢！ 6、公司对未来毛利率变化趋势的展望？ 答：在今年较为复杂的大环境下，公司通过持续优化行业结构、客户结构、业务结构，同时内部持续进行降本增效等措施，整体毛利率基本保持了相对稳定。展望 2025 年全年，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可以保持稳定，并在未来几年通过业务结构优化得以持续提升。谢谢！ 7、 目前中美贸易战的背景下，公司的海外业务是否有影响？如何应对？ 答：公司的主营业务是为国内和海外行业客户提供包括咨询、行业解决方案和软件开发测试运维等在内的综合信息技术服务，目前的关税战对公司国内和海外业务没有直接影响。 近年来，公司一直持续加快全球业务布局的优化和完善，加速海外区域市场（如东南亚、一带一路沿线国家等）的本地化部署、交付和运营能力建设，以支持跨国企业客户的全球战略布局和多元化业务需求；同时积极布局和拓展中企出海及其他区域客户全球运营等业务机会。 未来，公司将持续密切关注中美关税和经贸政策的变化，评估并
--	--

	探索非敏感领域的业务布局，确保公司海外业务的平稳和韧性发展。 谢谢！
附件清单	参会人员名单
日期	2025-04-27

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	冯轶舟	百年保险资产管理有限责任公司
2	安晓东	北京泽铭投资有限公司
3	魏志鹏	北京中承东方资产管理有限公司
4	刘雄	成都善全资产管理有限公司
5	陆迪	创金合信基金管理有限公司
6	杨文志	大连直通硅谷教育咨询有限公司
7	王思	德邦证券股份有限公司
8	陈涵泊	
9	马宗铠	东北证券股份有限公司
10	吕林	东方财富证券股份有限公司
11	张永嘉	东兴证券股份有限公司
12	安鹏	光大保德信基金管理有限公司
13	唐哲	广东冠丰资产管理有限公司
14	王健超	广东光帆私募基金管理合伙企业(有限合伙)
15	张旭	广东金宇投资管理有限公司
16	陈翔	广东竣弘投资管理有限责任公司
17	杨琳琳	广发证券股份有限公司
18	李婉云	
19	曹盈盈	广州泽恩投资控股有限公司
20	钟依浓	国海证券股份有限公司
21	李忠宇	国金证券股份有限公司
22	赵彤	
23	高兰君	国联安基金管理有限公司
24	杨林	国泰海通证券股份有限公司
25	朱瑶	
26	李博伦	
27	耿军军	国元证券股份有限公司
28	王朗	
29	高波	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
30	来祚豪	华安证券股份有限公司
31	祝小茜	华创证券有限责任公司
32	魏征宇	华福证券有限责任公司

序号	姓名	所属公司
33	袁正富	惠州迪芬尼声学科技股份有限公司
34	苏爽	吉林万通药业有限公司
35	程建冬	江西东凯机电设备有限公司
36	钟玮玮	金库骐骥(杭州)私募基金管理有限公司
37	仲志豪	金库骐骥(杭州)投资管理有限公司
38	侯斌	金元顺安基金管理有限公司
39	李海强	开源证券股份有限公司
40	田肖溪	民生通惠资产管理有限公司
41	黄伟	诺德基金管理有限公司
42	贝永飞	平安资产管理有限责任公司
43	韩硕果	前海人寿保险股份有限公司
44	曹棋	乾锦豪(深圳)资产管理有限公司
45	宋磊宏	山东融鑫投资股份有限公司
46	赵培	上海白溪私募基金管理有限公司
47	潘飞	上海歌汝私募基金管理有限公司
48	饶欣莹	上海杭贵投资管理有限公司
49	刘勇	上海汇正财经顾问有限公司
50	李鸿洋	上海嘉诚投资管理有限公司
51	李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
52	王德慧	上海九方云智能科技有限公司
53	汤瀛	上海绿地建设(集团)有限公司
54	胡小军	上海若川资产管理有限公司
55	赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
56	马涌超	上海涌贝资产管理有限公司
57	卢联雯	上海中广云证券咨询有限公司
58	刘姝仪	深圳创富兆业金融管理有限公司
59	钟华	深圳茂源财富管理有限公司
60	田星星	深圳前海华杉投资管理有限公司
61	张鑫赟	神州数码信息服务股份有限公司
62	邓睿祺	首创证券股份有限公司
63	孙乐	同泰基金管理有限公司
64	冯皓琪	西部利得基金管理有限公司
65	葛月胜	辛普系统技术服务(北京)有限公司

序号	姓名	所属公司
66	李彪	鑫元基金管理有限公司
67	王晓强	易知(北京)投资有限责任公司
68	田萌	银河基金管理有限公司
69	李卓融	渣打银行(中国)有限公司
70	胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司
71	陶韞琦	浙商证券股份有限公司
72	卢正羽	中航证券有限公司
73	孙芳芳	中信建投证券股份有限公司
74	杨思睿	中银国际证券股份有限公司
75	丁子惠	中邮证券有限责任公司
76	罗采奕	珠海德若私募基金管理有限公司
77	Geral Chen	FuziTea
78	柯伟	GreenCourtCapitalManagementLimited
79	李秦川	个人投资者
80	斯日古楞	个人投资者
81	吴成燕	个人投资者
82	苏逸辰	个人投资者
83	张智娟	个人投资者
84	陈洪	个人投资者
85	朱方飒	个人投资者
86	杨宏伟	个人投资者
87	李灿	个人投资者