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：2026-002

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，在线参会机构共 101 家，详细参会机构名单请参阅文末附表。 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。
时间	2026 年 10 月 27 日
地点	网络+电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：韩洁女士 财务总监：王晋南先生 董事会秘书：常帆女士 证券事务部：但晨女士、董英杰女士
投资者关系活动主要内容介绍	**一、2026 年前三季度经营情况及财务数据解读** **（一）2026 年前三季度经营情况及战略落地** **1. 前三季度整体经营回顾** 2026 年，公司紧紧围绕“深耕金融、能源、化工三大核心领域，以 AI 与大数据两大技术为创新引擎，开拓全球化发展新格局”的“3+2+1”战略展开工作。我们正从单纯的“技术提供者”加速迈向“创新生态构建者”，致力于成为客户最可信赖的数智化共创伙伴。 报告期内，公司持续优化业务结构，一方面夯实研发工程等传统业

	务，为公司提供稳定的业务支撑；另一方面，全力推动高附加值业务与人工智能等创新业务的发展。我们依托三十余年的行业积淀、端到端的服务体系，帮助客户实现从流程数字化向数据智能化，乃至 AI 智能化的跃迁。在这样的经营思路指引下，2026 年前三季度，公司实现营业收入 46.55 亿元，归母净利润 1.18 亿元。 在核心战略领域的深耕上，我们取得了以下进展： 金融行业继续发挥其作为公司业绩压舱石的稳定作用。我们不再局限于传统的流程数字化服务，而是全力推动金融机构向 AI 智能化演进，加速推动 AI Agent、智能运营、智能风控等创新应用，助力多家头部银行实现了从被动响应到主动预测的业务模式转变。最新发布的 IDC《中国银行业 IT 解决方案市场份额，2025》报告显示，博彦科技移动金融解决方案位列全国第一、数据智能解决方案位居第四、开放银行解决方案位居第五。 在能源与化工行业，我们积极拓展并布局相关业务，坚持“数字化+绿色化”双轮驱动策略，以咨询为先导，成功中标多个标杆项目。在能源领域，重点落地了氢能智慧园区、智慧能源调度及双碳管控等关键场景；在化工领域，入围了中移咨询数智化转型咨询项目业务拓展共同体，并正式成为蒙泰集团数字化建设核心服务商，中标其 SAP ERP Surrounding 及数据咨询项目。这些项目的落地，标志着我们在新兴赛道的品牌影响力持续提升。 在 AI 及大数据领域，公司重点构建“工程化交付+平台能力”的企业级 AI 服务体系。AI 真正进入企业核心业务，不仅需要模型和工具，更需要连接技术、业务与组织的工程能力。为此，公司持续探索 FDE 模式，由行业专家和技术团队深入客户业务现场，围绕真实业务问题开展场景识别、方案验证、工程实施和持续优化，推动 AI 应用从概念验证进入业务流程。同时，公司将项目中的技术方案、行业知识和交付经验沉淀为可复用资产，提升 AI 应用规模化落地能力；在应用层面，公司通过 FDE 模式推动 AI 在金融、能源、化工、制造等行业落地，并持续探索智能制造、跨国人力资源管理、财务审计合规等场景。今年以来，

公司陆续获得微软 Frontier Partner 认证和阿里云公共云生态伙伴 FDE 体系认证，体现了合作伙伴对公司在人工智能、云计算、数据智能及企业级 AI 应用落地方面能力的认可。与此同时，公司持续打通大数据与 AI 业务链路，推动形成数据—模型—场景闭环，使数据治理能力再度迭代升级。

在全球化业务方面，我们依托覆盖全球 13 个国家和地区、80 余个研发基地与交付中心的服务网络，不断探索全球化业务的落地与发展。在布局上，公司进一步强化新加坡作为亚太枢纽的地位，同时将中国市场验证成熟的数智化方案系统性引入东南亚市场，并加大拉美等新兴市场的拓展力度。报告期内，公司为新加坡某大型机场提供了从最早的咨询、策划，到中间的开发，再到后期运营的“全生命周期”服务，协助客户实现其电商平台的智能化转型。

2.未来发展战略展望

2026 年是公司深化战略落地、业务结构调整实施的开局之年。展望 2026 年全年，公司坚定推进“3+2+1”战略，不单纯追求收入规模扩张，而是更加注重业务质量和增长动能的转换，主动优化低附加值业务，将人员、技术和资金等资源进一步向核心行业、高价值解决方案及 AI 应用集中。业务结构调整在短期内可能对收入规模、项目毛利率和费用水平产生阶段性影响，但从中长期看，将有助于提升高附加值业务占比、项目复用效率和人均产出，为盈利能力和经营质量的持续改善奠定基础。

（二）主要财务数据解读

2026 年前三季度，公司实现营业收入 46.55 亿元，同比略降 6.35%，基本保持稳定；主要系公司主动调整业务结构、优化部分附加值较低业务所致，股份支付、汇率损益、坏账计提及政府补贴等也有一定的影响。实现归母净利润 1.18 亿元，同比下降 35.35%。公司前三季度毛利率为 23.04%，同比保持稳定。

收入分结构来看：

1、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 13.17 亿元，占公司收入比重为 28.28%。 （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 18.63 亿元，占公司收入比重为 40.02%；高科技领域实现营业收入 9.55 亿元，占公司收入比重为 20.51%。 2、分区域维度： 公司一直坚持以国内业务为重心，同时坚持全球化业务布局。2026 年前三季度境内业务实现收入 33.60 亿元，占公司收入比重为 72.17%；境外业务实现收入 12.95 亿元，占公司收入比重为 27.83%。 **二、问答环节** **1.人均创收未来会有什么变化？** 答：公司正处于从人力规模驱动向效率和价值驱动转型的阶段。现阶段传统业务仍占较大比重，因此收入与人员规模仍有一定相关性。未来人均创收的改善主要来自三个方面：一是主动优化低附加值业务和项目；二是提高产品及解决方案、AI 应用和咨询业务占比；三是通过推广数智化业务提升业务质量。谢谢！ **2.公司未来人员规模如何规划？** 答：关于员工数量规划，我们的核心思路是围绕业务升级和效能提升展开。在新业务拓展方面，我们将更加注重效率优化和人均创收，而非单纯追求人员扩张或业务铺量。 预计公司整体员工规模将有小幅调整，但通过技术赋能和业务优化，人均产出效率会显著提高。这样既能保障服务品质与客户价值，也能实现更精益的成本管控和可持续运营。谢谢！ **3.公司是否参与机器人数据采集标注业务？规模如何？** 答：公司目前已经开展机器人真机数据采集和标注业务，主要的服务方式为数据+人员。客户方面，我们主要为国内头部科技企业提供相

	关服务。我们的优势主要在于专业人才与数据服务能力的结合。依托长期积累的数据处理和工程交付经验和高质量的服务人员，公司可以为客户提供全面的数据相关服务。此外，我们的人员也参与到客户大模型的研发、测试项目以及技术支持等环节中。目前，相关业务部门已配置一定规模的服务团队，业务量保持逐季稳步增长。由于项目涉及严格的客户保密约定，具体客户名称及项目细节不便公开，人员数量和收入规模以公司公开披露口径为准。 从发展空间看，具身智能仍处于新兴发展阶段，随着模型研发和应用验证不断推进，市场对高质量真实操作数据的需求逐步释放，为相关业务带来增长机会。公司将结合客户需求，持续提升数据质量和交付效率，稳步拓展业务。 此外，公司通过战略投资参股的方式进一步探索具身智能领域的技术与业务协同。例如，今年我们投资了深度机智、中科第五纪等创新型企业，其自研的第一视角多模态数据采集体系，能够以轻量化方式记录人类操作过程，并进行结构化处理，将产业操作经验沉淀为可复用的物理技能库，为具身智能模型训练和应用提供数据支撑。 未来，公司将在做好现有数据采集服务的基础上，逐步拓展操作经验沉淀、技能库建设和行业解决方案能力，推动 AI+数据技术在真实场景中验证和落地。谢谢！ **4.我们从市场观察到博彦科技最近 FDE 发展得比较好，想请教一下这块业务，公司为什么适合发展 FDE，公司的优势又在哪里？** 答：从公司角度看，FDE 不是一个孤立的新业务标签，而是对现有“咨询规划—方案设计—技术研发—集成实施—运维运营”体系的升级。它把公司过去积累的客户资源、行业 know-how 和工程能力，与 AI Agent 平台连接起来，是公司从“交付人力”向“交付业务结果”转型的重要抓手。 公司发展 FDE 具备三方面基础和优势。 第一，公司拥有三十余年的行业 KNOW-HOW 及复杂场景的解决方案

	能力。公司深耕软件与信息技术服务数十载，尤其在金融领域服务了数百家金融机构，客户涵盖银行、证券、基金和保险等多种类型；同时，公司在能源、化工等领域也已形成咨询与项目落地经验。这意味着公司不仅有工程师，还具备理解客户组织流程、数据规范、合规要求和核心业务痛点的行业团队。 第二，公司拥有全球化的技术和交付体系。已在全球 13 个国家和地区建立 80 余个研发基地与交付中心，形成覆盖亚洲、欧洲和美洲市场的服务能力。公司已形成覆盖“咨询规划—方案设计—技术研发—集成实施—运维运营”的端到端服务体系。同时，公司具备大规模项目管理与本地化服务能力。 第三，博彦科技 FDE 经验源自与美国大厂合作的海外项目经验，逐步将该经验复制到国内项目。公司此前已获得微软 Frontier Partner 认证、美国某头部基础大模型公司 Service Partner 认证。报告期内，相关实践也获得国内生态伙伴认可，比如公司也成为了阿里云公共云生态伙伴 FDE 体系认证伙伴，体现了国内大厂对公司 FDE 能力的认可。谢谢！ **5.公司目前在 FDE 上已经开展了哪些具体实践？** 答：FDE 并非简单的驻场开发，而是深入客户业务现场，将行业需求、AI 技术和软件工程能力结合起来，推动技术真正进入生产系统，并将项目经验沉淀为可复用的平台和解决方案。 这与博彦科技三十余年的服务理念一脉相承。自 1995 年与微软开展合作以来，公司始终坚持贴近客户、深入场景，以工程能力解决真实业务问题。进入 AI 时代，公司进一步将这一积累与 AI 平台、行业 Know-how 和软件工程体系结合，形成场景共创、工程落地、持续运营、能力沉淀的 FDE 模式。 目前，相关实践已率先在金融、化工领域落地。在某国有银行海外分行数字化升级项目中，公司组建专属 FDE 团队，与客户业务、架构和技术团队深度协同，参与核心系统重构、云迁移以及研发、测试、运维

	等环节的 AI 赋能，推动海外 IT 架构持续升级；在某化工企业的数字化转型项目中，博彦科技 FDE 团队不仅能为企业提供数字化战略顶层设计，还能依托人工智能、大数据、物联网等前沿技术，助力客户公司打通数据壁垒、优化生产运营效率、提升决策智能化水平。 对博彦科技而言，FDE 不是传统服务模式的简单改名，而是连接技术平台、行业场景和业务价值的工程化方法。未来，公司将继续以“博问 AI 智能体平台”为底座，以 FDE 为抓手，推动 AI 从单点试验走向生产系统，真正转化为持续创造价值的生产力。谢谢！ **6.全年业绩展望？各个板块各贡献收入和利润多少？利润增长靠什么板块拉动？** 答：目标不变，依托年初提出的“3+2+1”战略，博彦科技致力于成为领先的全球数智科技综合服务提供商。 至于大家关心的业绩增长目标，可参考公司今年年初发布的股权激励计划中设定的公司层面业绩指标。公司会继续朝这个目标努力。这个目标的设定，主要考虑以下因素： 第一，是业务结构优化带来的：我们正在持续剥离优化一些低毛利率的业务，同时把资源集中在高价值的咨询和解决方案上，借助这些调整，希望公司的盈利能力企稳并逐步增强。 第二，是新兴业务的拓展带来的：我们内部在新兴业务孵化方面逐步找到突破口。现在，新兴业务正在经历从业务模式的确定到标杆案例的成功交付，接下来会进入复制和推广的阶段。随着行业数字化需求爆发，我们前期已储备的项目会在未来几年集中转化为实实在在的业绩，成为公司增长的新动力。 第三，是内外并举的双轮驱动：对内，我们会持续培育有前景的创新业务；对外，我们会利用好公司健康的现金流和资本市场平台，审慎、积极地寻找好的投资和并购机会，力争让公司的盈利能力再上一个新台阶。谢谢！

	7.未来公司会如何应对汇率波动，降低影响？ 答：针对汇率的影响，我们将通过专项方式持续跟踪，并制定针对性举措进行预防和改善。针对外币资产汇兑损益的影响， 我们主要采取三方面措施：一是与国内及海外当地主要银行保持密切沟通，及时了解主要外币币种汇率走势及未来研判，把握重要窗口期，动态管理结算策略；二是合理利用理财工具，通过理财收益部分对冲汇率损失；三是在政策合规范围内，合理运用套期保值工具，对冲汇率波动带来的影响。我们相信，随着上述措施的逐步落实，相关影响将得到一定程度控制和改善。谢谢！ **8.公司未来是否考虑并购？管理层对并购的总体态度是什么？如果开展并购，公司重点关注哪些方向？** 答：公司对并购持积极但审慎的态度。公司在2026年发布了全新的“3+2+1”战略，公司会深耕金融、能源、化工三大领域，以AI和大数据为技术引擎，并不断拓展全球化发展新格局。围绕这一战略，公司既会通过内部研发和团队建设培育能力，又会利用战略投资和并购补齐能力和行业，搭建行业合作生态进行技术探索和业务融合。 公司对投资和并购重视且谨慎。对并购的要求是除业务和战略协同外，需要标的与公司战略方向高度一致、估值合理、风险可控，并且能够改善中长期股东回报，公司才会推进相关交易。 目前并购主要关注两个方向：第一类是具备AI和大数据核心能力的一些科技企业，包括企业级智能体平台、知识工程、数据治理、模型评测、数据安全和AI运维等。这类标的可以强化公司的技术底座，并与FDE和行业解决方案形成协同；第二类是与主业相关的，金融、能源和化工领域具有行业know-how、核心产品或优质客户资源的垂直软件企业。公司希望通过并购补齐细分场景产品能力，提高行业解决方案的标准化和复用程度，而不是简单收购人力规模。谢谢！
附件清单	参会机构名单
日期	2026-10-27

附件：参会机构名单（排名不分先后，按参会机构名称首字拼音排序）

序号	所属公司
1	宝盈基金管理有限公司
2	北京久阳润泉资本管理中心(有限合伙)
3	北京同德磐石资产管理有限公司
4	财通证券股份有限公司
5	创金合信基金管理有限公司
6	德邦基金管理有限公司
7	东北证券股份有限公司
8	东方基金管理股份有限公司
9	东吴证券股份有限公司
10	富安达基金管理有限公司
11	富国基金管理有限公司
12	光大永明资产管理股份有限公司
13	广东谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司
14	广东正圆私募基金管理有限公司
15	广发证券股份有限公司
16	广州市圆石投资管理有限公司
17	广州拙一资产管理有限公司
18	国金基金管理有限公司
19	国联安基金管理有限公司
20	国联基金管理有限公司
21	国联民生证券股份有限公司
22	国寿安保基金管理有限公司
23	国泰海通证券股份有限公司
24	国信证券股份有限公司
25	海富通基金管理有限公司
26	海南融相私募基金管理有限公司
27	杭州深沃投资管理合伙企业(有限合伙)
28	红思客资产管理(北京)有限责任公司
29	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
30	华安基金管理有限公司

序号	所属公司
31	华宝基金管理有限公司
32	华福证券股份有限公司
33	华泰保兴基金管理有限公司
34	华泰证券股份有限公司
35	华西证券股份有限公司
36	华夏基金管理有限公司
37	华夏久盈资产管理有限责任公司
38	华源证券股份有限公司
39	汇丰晋信基金管理有限公司
40	嘉实基金管理有限公司
41	建信基金管理有限责任公司
42	建信理财有限责任公司
43	江苏瑞华投资控股集团有限公司
44	江信基金管理有限公司
45	金鹰基金管理有限公司
46	金元顺安基金管理有限公司
47	开源证券股份有限公司
48	摩根基金管理(中国)有限公司
49	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司
50	南方基金管理股份有限公司
51	宁波宝隽资产管理有限公司
52	农银汇理基金管理有限公司
53	鹏华基金管理有限公司
54	平安基金管理有限公司
55	浦银理财有限责任公司
56	前海开源基金管理有限公司
57	山东神光咨询服务有限责任公司
58	山西证券股份有限公司
59	上海非马投资管理有限公司
60	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
61	上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)
62	上海宁涌富私募基金管理合伙企业(有限合伙)
63	上海谦璞投资管理有限公司

序号	所属公司
64	上海鑫垣私募基金管理有限公司
65	申万菱信基金管理有限公司
66	深圳宽源私募证券基金管理有限公司
67	深圳茂源私募证券基金管理有限公司
68	深圳市伯利恒资产管理有限公司
69	深圳市华安合鑫私募证券基金管理有限公司
70	深圳市麻王投资集团有限公司
71	深圳市榕树投资管理有限公司
72	深圳中科融信私募股权基金管理有限公司
73	深圳中天汇富基金管理有限公司
74	盛博香港有限公司
75	泰信基金管理有限公司
76	坦道厚发投资(海南)有限公司
77	天风证券股份有限公司
78	湘财证券股份有限公司
79	新华基金管理股份有限公司
80	兴业基金管理有限公司
81	玄卜投资(上海)有限公司
82	野村东方国际证券有限公司
83	易方达基金管理有限公司
84	银河基金管理有限公司
85	甬兴证券有限公司
86	长城基金管理有限公司
87	长江养老保险股份有限公司
88	长信基金管理有限责任公司
89	浙江浙商证券资产管理有限公司
90	浙商证券股份有限公司
91	中国银河证券股份有限公司
92	中泰证券股份有限公司
93	中信保诚基金管理有限公司
94	中信建投证券股份有限公司
95	中意资产管理有限责任公司
96	中银国际证券股份有限公司

序号	所属公司
97	中银基金管理有限公司
98	中邮保险资产管理有限公司
99	众盈基金管理有限公司
100	重庆渝汇投资（集团）有限公司
101	TOPAZ FAMILY OFFICE LIMITED