

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：2022-01

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 193 人，来自 160 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	2022 年 3 月 23 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：王威女士 董事、业务管理负责人：王丽娜女士 战略投资部负责人：周冰先生 证券事务部：徐文杰先生、常帆女士、刘可欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营及战略解读</p> <p>各位投资者和分析师，大家下午好！</p> <p>我是博彦科技的财务总监兼董事会秘书王威，本次一同参会的两位公司领导，分别是公司董事及业务管理负责人王丽娜女士和战投部的负责人周冰先生。现在疫情之下，我们仅能通过电话会议的形式进行交流，非常感谢各位投资者和分析师们能在百忙中抽出时间参加本次博彦科技的年报交流会。</p> <p>1、2021 年度经营数据解读</p> <p>结合刚刚发布的 2021 年报，首先我来解读一下公司的主要经营数据：</p>

收入利润方面,2021年公司实现营业收入55.32亿,同比增长28.36%,归母净利润4.04亿,同比增长22.10%。去年是公司上市的第10个年头,在这10年里,公司的业绩连年创出新高,收入的年复合增速接近24%,归母净利润的年复合增速接近18%,一直保持稳健态势,没有出现过大的波动。公司收入和利润的十年复合增速放在计算机行业里,应该也是处于比较好的水平。

现金流方面,2021年公司实现经营性现金流净额3.97亿元,上市10年以来,公司的经营性现金流水平与净利润一直非常匹配,期末账面货币资金达到18.74亿元。公司始终秉承持续稳健增长的经营管理风格,也一直重视对现金流的管理,不断优化客户结构,加强应收账款管理,尽量降低业务回款的风险。

整体毛利率方面,2021年公司整体毛利率为26.16%,较去年又进一步提升1.68个百分点,各业务条线的毛利率均较去年实现增长,我们将在收入结构部分详细解读。

收入结构分产品来看,产品及解决方案业务和研发工程业务的表现较为突出,其中产品及解决方案业务实现收入12.95亿元,毛利率接近30%,同比提升2.14个百分点;研发工程业务实现收入31.43亿元,毛利率同比提升2.53个百分点。

分行业来看,公司在三大垂直行业都取得了较好的成绩:(1)公司重点布局的金融行业,2021年在收入规模、收入占比和毛利率这三大方面都取得了较大突破,又迈上了全新的台阶:营收突破十亿大关,全年实现营收11.35亿元,同比增速达到47.61%;收入占比突破20%大关,在公司整体收入中的占比提升至20.52%;毛利率进一步上行到27.52%,较去年提升了1.33个百分点。(2)互联网与高科技行业方面,全年分别实现营收21.36亿元和12.88亿元,分别同比增长37.52%和16.86%,毛利率分别提升了1.91和0.87个百分点。去年互联网行业监管政策升级,高科技行业各类成本攀升,这个成绩实属不易,与公司整个团队的努力是分不开的。

最后向大家汇报一下公司的收入区域分布情况。博彦科技坚持全球化

业务布局，国内和海外业务分别都占了一定的体量。2021 年度，公司国内业务实现收入 37.52 亿元，同比增长 37.57%，毛利率较去年提升 1.77 个百分点；海外业务实现收入 17.81 亿元，同比增长 12.50%，毛利率较去年提升 2.02 个百分点。在海外疫情依然严峻的情况下，海外业务仍然取得了双位数的增长，应该也是一份较好的答卷。

另外，在过去的一年里，公司也比较重视 ESG 方面的建设，踏踏实实的做了很多方面的工作，包括一直秉持绿色可持续的发展理念、积极承担和履行企业社会责任、不断完善治理架构与治理水平等，具体在年报里有阐述，不在这里赘述了。

2、公司未来发展战略

第二部分我来介绍一下公司的未来发展战略和经营计划，这应该也是大家比较关心的内容。

“开放”和“突破”是公司今年发展的两大重要关键词。在发展战略上，我们将在三个方面实现开放和突破：

第一点，公司未来将以更为开放的心态在金融行业进行突破。软件与 IT 服务市场不管在全球还是国内都是个万亿级的大市场，全球头部企业是百亿级美金的收入规模，这个市场的天花板足够高。作为一家国内领先并且真正意义上实现全球布局的企业，我们努力学习追赶的对象一定是全球范围内软件与 IT 服务行业的顶尖厂商。在行业收入结构上和业务发展路径上，他们走过的路对我们会有一定的指导和参考意义。在这个方向定调的基础上，我们要强化金融科技的“行业标签”，将战略层面的资源倾斜落实到位，继续内生+外延双轮驱动，持续扩充细分市场业务布局版图，目标拿下“关键战役”和“关键客户”。不仅要争取做大金融行业收入规模，更要努力将其培育成一个增速快、质量高、盈利强的战略性行业板块。

第二点，除了上面提到的全球视野，还要发挥本土智慧。我们会以更为开放的心态与互联网、高科技行业客户形成更进一步的上下游合作关系，在寻求全新的生态合作机会方面进行突破，实现互相借力和彼此共赢，这是第二点生态合作。

第三点，公司会以更为开放的心态加强外部沟通，从多个维度打造外

部沟通的“新面貌”，实现对旧有印象的全面突破。将管理团队、核心骨干与股东等利益相关方共同纳入企业的“发展列车”中，并形成机制化和常态化，持续共享企业的成长红利。当然，资本市场朋友们对公司的建议，我们也会结合自身实际情况，从中吸收一些共性的、积极的内容，在经营管理上持续优化。总之，这个开放的对外姿态变化，相信大家会逐渐感受到。

以上是公司将在未来发展战略上的三点“开放”和“突破”。再简单总结下，我们将以更开放的心态，在金融行业、客户生态合作以及外部沟通这三大方面实现全面突破。

结合上面三点战略，落实在具体经营层面，尤其是产品结构和考核激励方面，也会有较为明显的改变：

首先，在产品结构上，公司将不断提升产品与解决方案类业务的收入占比。未来还会继续以参股、投资和合作等多种方式与产品型企业“结盟”，进一步升级公司的整体盈利能力。过去几年，公司盈利能力提升的趋势已经从财报中有所体现，这方面公司还将继续努力。

第二点，出台全新的内部考核与激励机制，充分调动员工积极性，吸引并留住优秀人才，以确保公司在战略层面确立的收入结构调整目标能够切实落地。

二、问答环节

1、请对公司 2022 年的发展进行展望？

答：公司的发展策略比较清晰，这几年确定了金融科技的发展方向，2022 年还会坚定不移的以内生加外延的方式加强这方面的投入和建设。公司也会通过内部梳理以及外部人才引进等方式强化组织建设，有力践行和支撑刚才所说的发展方向。

业务区域发展方向上，2022 年我们依然会把业务重点放在国内市场。同时也会重视海外业务的发展，在保持整体稳健的基础上，会重点发展东南亚市场。

业务类型发展方向上，2022 年将更加坚定产品和解决方案方向，希

望能够在业务拓新和客户拓展方面进一步发力，以完成公司业务结构优化和盈利质量提升的目标。谢谢。

2、公司在人效或人均经营目标方面希望达到什么水平？

答：其实从人均单产这个角度来讲，公司这两年并没有非常明显的提升。未来公司希望在整体收入保持不低于同行业增速水平的前提下，一方面在公司重点加强的领域，像垂直行业中的金融科技领域、业务类型里的产品和解决方案业务，持续提升业务规模和收入占比；另一方面，对于传统业务，公司也会多措并举，不断提升管理效率和业务盈利质量。

公司通过上述业务结构和质量的不断优化来提升整体盈利能力和毛利水平，进而提高人效水平。谢谢。

3、与同行业公司相比，公司在战略和经营方面的主要特色有哪些？

答：在所处的软件和信息技术服务行业里，公司算得上是真正意义上同时具备“全球视野”和“本土智慧”的一家企业。公司的第一笔业务来自于微软，“全球视野”是烙印在公司整个成长基因里的，在战略层面也一直瞄准全球同行业的顶尖厂商，在战略布局、技术创新、服务品质、精细化管理和风险把控等多个维度进行参照，持续不懈的努力精进。公司也是一家具具有“本土智慧”的企业，及时布局并抓住了国内下游市场的快速成长机遇，近年来在金融科技、互联网等行业取得了不俗的增长成绩。未来还将不断拓展行业边界，持续探索和布局其他高成长行业发展机会。综上所述，全球视野+本土智慧，这是我们在战略和经营方面非常重要的特色。谢谢。

4、公司第四季度利润增速较低的原因？

答：第四季度净利润较第二和第三季度略低了一些，主要原因是三个方面，一是依据利润情况在第四季度进行了所得税费综合计提；二是年末外汇汇率下行导致外币评估损失增加；三是年末计提了商誉减值。

上述影响因素的发生不能视为一种经营趋势。整体来看，今年四季度的收入、应收账款回款等财务指标较前面的季度都有较大的提升。谢谢。

5、除了金融和互联网行业，公司未来还会在哪些行业进行规划布局？现有业务结构如何调整？

答：在行业选择方面，公司将继续保持金融、互联网、高科技等优势行业的持续投入和积累，希望在这些行业或细分领域里做到头部企业的位势。除了现有优势行业外，在公司目前已经覆盖的其他行业如能源、制造等行业，公司也在做持续动态的行业研究，已圈定一些有成长潜力的领域，并进行了相关业务初步布局和规划，但达到一定业务规模还需要一个过程。

在业务结构方面，今年披露的财报可以看到研发工程类业务增速较高。未来，公司希望在产品和解决方案类业务方面发力并实现较好的增长。我们会采用内生和外延双轮驱动的手段来实现公司整体业务结构的优化和调整。谢谢。

6、从信息技术服务业的全球发展格局来看，与国外和印度公司相比，中国公司发展的驱动力如何？

答：印度的 IT 服务业起步和发展的确相对较早，发展出了包括 Tata、Infosys 等一些头部企业。印度公司有语言方面的优势，业务布局和目标市场主要是美国和欧洲。

对于中国企业来讲，发展路线与印度公司不太一样。以博彦的发展历程为例，开始抓住了美国和欧洲跨国企业在中国以及亚洲建立研发中心的发展机遇，后来随着国内互联网行业的兴起，互联网市场成为中国企业最大的本土行业市场。

所以在整个过程当中，中国企业在面对美国欧洲企业的 IT 需求时，需要跟印度企业进行持续的竞争。而在中国本土市场，中国企业则是处于绝对的竞争优势。

未来发展方面，中国企业除了服务于部分欧美企业的市场需求外，更多的还要植根于中国市场。当然，我们多次强调博彦是一个全球业务布局的公司，未来全球化区域布局里，希望抓住东南亚新兴市场的发展机会，

包括原有跨国企业客户在东南亚发展的需求，另外就是一些互联网企业出海也是公司发展的机遇。谢谢。

7、互联网大厂普遍裁员的背景下，对 IT 服务的需求是否有提升？

答：近 6-7 年以来，中国互联网行业呈现出非常高的发展速度，也产生了较多的 IT 服务需求，博彦也是很好的抓住了互联网发展的机遇，与这些客户共成长。近两年，国家对互联网行业的监管政策出现了一些变化，公司也在关注、跟踪和分析相关的行业政策，会实时动态对业务策略进行调整。

同时，公司也会积极强化与客户之间的沟通，关注客户侧对于供应商聚合的变化并及时抓住这种变化可能带来的业务机会。

另外，像国内的这些互联网龙头公司，在国内政策调整的大背景下，也在推进国际化的发展方向，在海外比如东南亚这样的新兴市场进行业务布局。在海外业务的搭建与布局落地方面，博彦具有较为丰富的海外业务经验优势，使得公司有能力帮助和参与到这些客户的海外业务拓展中。谢谢。

8、公司第一大客户销售额超过 20%，客户是否太集中？公司在保持客户黏性方面有哪些策略？

答：公司的前五大客户收入占比近些年在 40%-50%之间浮动，2021 年还略有下降。这样的客户集中度与公司的客户群体和客户策略相关。公司是做海外客户起家的，目前服务的众多客户都是世界 500 强公司，国内也逐步发展服务了众多不同行业的头部客户。基于客户的体量、业务规模及持续的需求，公司根据自身的技术沉淀与服务能力也在伴随着客户的发展中而逐步成长。基于这样的客户群体及规模化发展，公司有许多规模化客户，前五客户的体量较大也是客观事实。

在客户管理与服务方面，针对不同的行业客户，公司向每个客户提供的服务体系也是不太一样的。通过加强对客户分层分类，同时匹配以精细化精准服务；根据客户所处的行业和业务发展阶段，结合业务组合和服务

体系，做出针对性的服务发展策略；从简单的供应商关系向生态合作伙伴关系迈进，实现跟客户多维度多角度的业务合作和共赢发展。谢谢。

9、金融 IT 服务参与厂家很多，公司在哪方面有优势？博彦在数字人民币场景下有没有落地的解决方案？

答：首先是金融 IT 这个市场规模较大，放眼全球，软件与 IT 服务行业顶尖厂商的金融行业收入占比都非常高，几百亿美金的收入构成当中，金融都是数一数二的大行业。另外一点，这个行业里一些细分领域的市场集中度是相对较低的，较分散的市场供给结构也为公司天然提供了持续扩张的便利条件。金融 IT 是博彦近两年重点发力的战略方向，公司在以下几个方向做了重点的布局：第一个方向是数据智能业务，博彦基于多年的业务经验积累，沉淀了较为成熟的产品和解决方案，同时也在持续通过外延的方式，完善业务产品线，不断提升公司在数据智能领域的竞争力。其次，博彦在风险管理、监管科技这两个方向上也在持续发力。此外，在渠道类解决方案领域，博彦去年收购了一家移动银行服务厂商，其在金融机构移动渠道建设、数据分析以及用户体验方面具有独到的经验与成熟的解决方案。

就数字货币而言，公司目前通过参与部分银行客户数字人民币相关项目的开发不断积累相关项目经验及技术、人才储备。随着数字人民币在北京冬奥会的场景落地，公司也开始和一些区域性银行共同探讨数字人民币的应用场景，积极参与新业务尝试。谢谢。

10、海外疫情对公司海外业务的影响是怎样的？

答：整体来讲疫情的反复确实对公司海外业务的拓展产生了一定的影响，但是我们海外业务所合作的客户主要分布在高科技和互联网行业，很多业务是可以通过远程交付的方式进行。自疫情开始至今，公司已经习惯了远程办公的协作模式，所以整体对业务交付的影响是可控的。

海外业务的增速虽然没有国内业务的快，但 2021 年同比还是实现了 12.5% 的增长。公司一直重视外海业务的发展，并且对不同市场制定有针

	<p>对性的发展规划：对于美国、日本等较为成熟的市场来讲，整体增速较为平稳；但是对于东南亚等新兴市场，由于当地厂商的实力与全球一线厂商相比有差距，并且中国企业拥有一定程度的文化认同和语言优势，有较好的发展机会。博彦也积极发挥自身过硬的专业技术能力，东南亚业务在近两年实现了非常可观的增速。谢谢。</p>
附件清单	参会人员名单
日期	2022-03-23

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	陈焕龙	RWC Partners
2	王珏	安和资本
3	袁子翔	安信证券
4	林芸	安信资管
5	赵国进	宝盈基金
6	倪也	
7	徐鹏	北京国有资本经营管理中心
8	王伟淼	博道基金
9	郭琦	财通证券
10	王向阳	昶元投资
11	康志毅	诚盛投资
12	李晗	创金合信
13	黄华艳	大道兴业投资
14	赖鹏	大家保险
15	程凯	大正十方投资
16	黄小玉	德邦证券
17	江昕	德睿恒丰
18	张王品	鼎萨投资
19	黄净	东北证券
20	浦俊懿	东方证券
21	陈超	
22	魏宗	东兴证券
23	蒋蛟龙	东证资管
24	杨通	方正富邦基金
25	鲁长剑	非马投资
26	李涛	丰岭资本
27	孙啸	丰琰投资
28	刘华峰	峰辰资产
29	陈天元	富国基金
30	闫思倩	工银瑞信基金
31	安鹏	光大保德信基金
32	高广新	光大永明资管
33	刘奇	
34	张曦光	光大证券
35	颜燕妮	
36	吴成强	广发基金
37	冯骋	
38	陈旭	
39	曹海珍	广汇缘资产
40	黄勇	广州金控资管

序号	姓名	所属公司
41	安子超	国华人寿
42	姜英	国泰基金
43	陈逸宁	
44	李博伦	
45	邓一君	国泰君安证券
46	楼剑雄	
47	汤海波	
48	库宏垚	国信证券
49	耿军军	国元证券
50	杨林	海通证券
51	刘蓬勃	
52	张鹏飞	浩瑜恒投资
53	黄庆铭	和信金创投资
54	罗煦娟	恒昇基金
55	张伟	横琴禾泰
56	王尚博	红土创新基金
57	李小斌	宏鼎财富
58	李慧群	花旗银行
59	李亚鑫	华安财险
60	吴雨萌	华安证券
61	张金涛	华宝基金
62	顾宝成	华宝信托
63	朱程辉	华富基金
64	庞立永	华融证券
65	金曦	华商基金
66	范昝蕊	华泰证券
67	万义麟	
68	郭雅丽	
69	刘瑞	华泰资管
70	胡斌	华夏基金
71	孙艺峻	
72	宝幼琛	华鑫证券
73	袁建军	汇添富基金
74	李宁	
75	夏正安	
76	黄盼盼	慧琛基金
77	谢泽林	嘉实基金
78	雍大为	
79	何鸣晓	
80	陶静	建信养老
81	陈奕霖	健顺投资
82	高冉	

序号	姓名	所属公司
83	王伟	江信基金
84	王耀永	交银人寿保险
85	孙彩艳	金灿基金
86	翟灏	金恒宇投资
87	田大军	金友创智
88	张旭	金字投资
89	侯斌	金元顺安基金
90	钱勇楠	锦翼投资
91	李学峰	京华山一国际
92	赵万隆	九泰基金
93	宋强磊	君康人寿
94	甄荣军	联创投资
95	李声农	龙远投资
96	钟华	茂源财富
97	于福江	民生证券
98	丁辰晖	
99	姜宇帆	明河投资
100	刘波	摩根士丹利华鑫基金
101	公晓晖	农银理财
102	杜学东	欧文斯科宁
103	王震	盘京投资
104	钱监亮	磐厚投资
105	葛立法	磐耀资产
106	贝永飞	平安资管
107	宋伟	朴易资产
108	石萍	浦银安盛基金
109	田星	前海华杉
110	韩硕果	前海人寿
111	汪伟杰	前海粤鸿
112	陈铭	前海云溪
113	王居焯	钱江新城投资
114	赵航	
115	赵群翊	清和泉资本
116	张鸿运	仁桥资产
117	黄鹏	瑞民投资
118	杨扬	睿扬投资
119	李敬尧	睿亿投资
120	胡小军	若川资产
121	吴桐	山西证券
122	刘雄	善全资产
123	龚云华	申万菱信基金
124	刘越	慎知资产

序号	姓名	所属公司
125	陈俊	拾贝投资
126	陈家琳	世诚投资
127	周捷	
128	戴晨	首创证券
129	徐军平	太平洋资管
130	任洁	太平养老
131	赵洋	太平资产
132	赖庆鑫	泰达宏利基金
133	韦思发	泰石投资
134	王倩雯	天风证券
135	曹国军	天玑投资
136	麦健沛	同泰基金
137	薛凌云	彤源投资
138	张发余	万吨资产
139	王景宜	万联证券
140	杨海	贤盛投资
141	周晓东	新华基金
142	王浩	
143	周晟	新华养老
144	袁海宇	
145	朱战宇	新华资产
146	马笑	新时代证券
147	冯明远	信达澳亚
148	罗云扬	信达证券
149	高伟绚	兴华基金
150	蒋佳霖	兴业证券
151	吴鸣远	
152	孙乾	
153	江耀堃	兴银理财
154	余喜洋	兴证全球基金
155	刘勇	幸福人寿
156	韩贵新	
157	雷刚	玄卜投资
158	石改	亚太财险
159	王晓强	易知投资
160	邵雯琼	弈慧投资
161	王子路	银河证券
162	马涌超	涌贝资产
163	黄颖峰	元兹投资
164	石翔	原点资产
165	刘小瑛	源乘投资
166	安晓东	泽铭投资

序号	姓名	所属公司
167	崔甲子	长安基金
168	胡纪元	长城财富
169	钱诗翔	长江养老
170	聂宇霄	长江证券
171	姚远	长江资管
172	刘玉萍	招商证券
173	姜守全	浙商证券
174	于鑫	真鑫资产
175	卓德麟	中金公司
176	李梦遥	中金资管
177	周玉雄	中欧基金
178	郭朝峰	中欧瑞博
179	陈祖睿	中融基金
180	杨子宜	中睿合银
181	刘大海	中天证券
182	张咏梅	中信建投证券
183	李康桥	中信证券
184	刘琨	
185	程伟庆	
186	王寒	
187	刘雯蜀	
188	陈志	
189	杨思睿	中银证券
190	袁鸿涛	中域投资
191	唐月	中原证券
192	赵勇	中再资产
193	姜通晓	