

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：2023-05

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>本次活动采用现场会议形式，参会人员共计 7 人，来自 6 家机构，具体名单如下：</p> <table><tr><td>长盛基金</td><td>杨睿琦</td></tr><tr><td>东兴基金</td><td>周昊</td></tr><tr><td>蜂巢基金</td><td>严冬</td></tr><tr><td>建信基金</td><td>李登虎</td></tr><tr><td>兴合基金</td><td>姚飞、侯吉冉</td></tr><tr><td>兴业证券</td><td>张旭光</td></tr></table> <p>上述人员均签署了调研承诺函。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>	长盛基金	杨睿琦	东兴基金	周昊	蜂巢基金	严冬	建信基金	李登虎	兴合基金	姚飞、侯吉冉	兴业证券	张旭光
长盛基金	杨睿琦												
东兴基金	周昊												
蜂巢基金	严冬												
建信基金	李登虎												
兴合基金	姚飞、侯吉冉												
兴业证券	张旭光												
时间	2023 年 11 月 15 日												
地点	博彦科技会议室												
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：常帆女士 证券事务部：刘可欣女士、叶聪女士												
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、简要介绍公司基本情况和前三季度经营情况</b></p> <p>博彦科技是中国领先的软件与信息技术服务商，拥有深厚的行业积累和全面技术能力，为金融、互联网、高科技等垂直行业客户提供多层次的 IT 服务，主要业务体系涵盖产品及解决方案、研发工程和 IT 运营维护。</p> <p>公司以国内业务为重心，坚持全球化业务布局，在全球十多个国家设</p>												

有 70 余家分支机构、研发基地或交付中心，拥有强大的中国本土以及国际覆盖的全球交付能力。

2023 年前三季度经营情况方面，公司实现营业收入 48.72 亿元，同比增长 2.22%；实现归母净利润 2.24 亿元；经营活动现金流较半年报实现回正，为 1,014 万元；公司整体毛利率水平为 24.72%。

收入分行业板块来看，在公司聚焦发展下，金融行业板块前三季度实现收入 12.23 亿元，同比增长 25.26%，保持了较快的增速，收入占比为 25%；互联网和高科技板块收入承压略降约 3%。收入分产品结构来看，公司产品和解决方案业务持续夯实和布局中，前三季度实现收入 12.22 亿元，同比增长 2.37%，收入占比为 25%；传统的研发工程和 IT 运维业务实现收入 36.20 亿元，同比增长 2.12%。收入分区域来看，国内业务前三季度实现收入 33.85 亿元，同比增长 1.54%；海外业务实现收入 14.87 亿元，同比增长 3.78%。

公司今年以来加大了新兴行业的布局和拓展，以云、大数据、人工智能和物联网等技术为依托，以信创和行业解决方案为抓手，积极探索和布局，目前已有部分业务落地并呈现初步效果。另外，以 AI 大模型业务和行业信创为代表的创新业务也在持续拓展和布局中。希望上述新兴行业和创新业务的持续落地，能够为公司未来发展带来新的增长点。

## 二、问答环节

### 1、三季度业绩变动原因及全年展望？

答：2023 年前三季度，受国内宏观经济增速放缓、海外地缘政治摩擦等因素影响，公司所服务的互联网及高科技行业相关客户面临一定的经营压力，对 IT 业务需求和报价产生影响，使公司该类行业板块业务增长承压；另外，公司也在主动变革，推进业务结构优化和调整，通过新兴行业和创新业务的拓展和布局、产品和业务结构向解决方案等业务重点布局和倾斜、不断调优存量客户结构等措施，积极布局未来。展望全年，预计 2023 年全年相较去年，公司整体收入规模将保持稳定，盈利能力力争稳中有升。谢谢！

### 2、AI 大模型相关业务的进展情况？

答：一方面，从业务落地层面来看，在金融领域，公司目前已自主研发

布 AI 银行合规管理相关产品（外规内化）并在部分银行客户试点应用，也通过与银行客户、信托资管客户推进联合创新研发项目的形式，打磨并形成更多应用解决方案；在编程领域，已使用大模型形成轻量化的代码生成应用产品，已在内部应用开发等业务中进行试应用；近期，公司中标某科技园区智能客服应用落地项目；另外，公司计划年底前发布 AI 综合智能应用平台。

另一方面，从生态合作层面来看，公司与微软、百度、华为、阿里、科大讯飞等国内外大模型厂商展开生态及技术合作，布局和落地 AIGC 应用场景解决方案。如公司作为微软的核心合作伙伴获得了较多的技术支持和协同，已经在国内多个客户落地了基于 OpenAI 的办公自动化、智能机器人等场景的产品和解决方案的交付与实施，同时也在持续开发更多智能应用；博彦作为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。此外，公司与上海交通大学展开产学研合作，共建人工智能研究中心，持续强化公司在 AI 方面的技术和产品能力。

总的来说，公司正在逐步形成体系化的 AI 产品和解决方案，为未来新行业和新业务布局提供更丰富的技术和业务支撑。谢谢！

### **3、公司信创业务的布局情况？**

答：行业信创领域未来市场空间广阔，公司也在积极布局和拓展相关业务。金融信创方面，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，公司已经和正在为多家银行客户提供数据库迁移、应用迁移等实施和优化工作，以及相关系统开发及数据服务；另外，公司今年已组建专门的行业信创业务团队，一方面通过生态合作、自有产品适配、联合解决方案等多种方式强化信创业务能力，另一方面也在积极布局和拓展更多的行业信创业务。谢谢！

### **4、公司对金融、互联网和高科技行业的业务发展策略？**

答：金融行业是公司目前和未来都会重点投入的行业，希望通过产品线的逐步完善和客户的持续拓展，公司业务的市场竞争力和行业排名逐步提升，该行业板块能够保持高于行业平均增速的发展速度。

	<p>在当前经济形势和下游行业发展情况下，公司对互联网和高科技行业的发展策略是不追求业务规模的快速扩张，在保持稳定发展的基础上，通过不断调整、优化客户结构和业务结构，强化业务精细化管理，稳定并提升业务盈利能力；另外，持续加强与微软、阿里、百度、腾讯等重点大客户的生态合作，结合公司前期的研发并融合上述客户的技术和平台能力，以联合解决方案等多种方式为共同客户提供服务，目前已取得了一些成效。</p> <p>谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2023-11-15