

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：2024-003

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 39 人，来自 37 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 10 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><b>一、三季度解读</b></p> <p><b>1、整体经营情况及主要财务数据</b></p> <p>2024 年以来，公司在不断优化现有业务结构的同时，积极布局和拓展新业务，在复杂的经济环境下，整体实现了较为稳健的经营表现。从财务结果来看，2024 年前三季度公司实现营业收入 50.98 亿元，同比增长 4.64%；受新业务相关投入加大以及政府补贴收入同比有所减少等因素影响，实现归母净利润 1.78 亿元，同比下降 20.39%。Q3 单季度实现营收 17.31 亿元，同比增长 4.42%；实现归母净利润 1.04 亿</p>

元，同比增长 20.29%，其中日元汇率的提升形成了一定贡献因素。前三季度，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 3.43 亿元。

前三季度收入分产品来看，公司产品及解决方案业务实现收入 11.71 亿元，略下降 4.22%；传统业务类型中的研发工程业务和 IT 运营维护业务分别同比增长 9.28%和 2.87%。

收入分行业来看，金融业务保持稳步增长，实现收入 13.11 亿元，同比增长 7.21%；互联网和高科技领域的收入也保持了稳定的增长态势，分别同比增长 8.81%和 3.00%。

收入分区域来看，前三季度境内业务实现收入 36.42 亿元，同比增长 7.59%；境外业务实现收入 14.56 亿元，同比略下降 2.07%。

## **2、新业务布局及进展**

2024 年三季度，公司持续布局数字农业、智慧能源和央国企客户群等关键领域。在数字农业领域，公司成功中标了多项重要项目，如与中国水产科学研究院东海水产研究所、海康威视合作，共同开发的“渔船多源感知与 AI 一体化智能终端设备”成功入选中国农学会“2024 年度中国农业农村重大新技术新产品新装备”名单，被评为 2024 年十大重大新装备之一；与广西农科院达成战略合作，结合博彦科技在东盟国家的布局优势，将国内的先进智慧农业技术推广至东盟国家。在智慧能源领域，公司积极布局光伏领域相关数字化系统建设和虚拟电厂业务，已有业务陆续落地。在央国企客户群领域，公司以客户数字化转型及信创软硬件集成业务需求为切入点，持续拓展业务机会。

新业务类型上，公司积极构建端到端的客户数字化服务整体能力，加大咨询和信创软硬件集成等业务能力建设，壮大新业务团队。咨询业务方面，公司持续为客户提供管理咨询、数字化咨询、出海咨询等相关服务，并与解决方案等落地实施业务形成协同效应，能够更全面的满足客户数字化转型需求。在信创领域，公司强化自身软硬件集成能力，与国内多家信创行业关键领域厂商建立合作关系，助力公司业

务发展；同时积极参与鸿蒙生态建设，年初至今，已中标并陆续实施多个银行和基金涉及鸿蒙版本的移动业务应用项目，为行业客户提供一站式的鸿蒙应用开发、部署和技术支持服务。

在创新业务方面，公司着眼于新兴技术趋势，积极与行业内外伙伴合作，持续布局和开展数据资产化和人工智能大模型行业应用等领域的业务，陆续实现相应项目落地。

### 3、全年展望

展望 2024 年全年及未来，公司将在保持整体业务规模稳健的基础上，持续加快新业务的布局和拓展，同时对现有业务进行一定的业务优化，以保持盈利能力和现金流健康。从全年来看，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相对稳定。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，以保持整体健康稳健发展。

## 二、问答环节

### 1、公司鸿蒙业务的进展情况如何？

答：鸿蒙是公司的重要业务方向之一，尤其在金融行业，手机银行是我们解决方案中的关键业务。鸿蒙生态的发展带来了巨大的市场机会，不仅对公司有利，也惠及整个行业。公司重视鸿蒙生态发展带来的巨大市场机会，积极布局相关能力并拓展业务机会。博彦科技是鸿蒙服务商先锋计划的首批成员，也获得了“鸿蒙生态市场服务商”和“HarmonyOS 开发服务商”的官方认证，并推出了“鸿蒙 HarmonyOS 移动金融科技平台”，有能力为鸿蒙生态的开发、测试、运营提供全面的生命周期解决方案。我们积极参与鸿蒙千帆计划，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。

公司目前落地的鸿蒙业务主要是金融行业客户，分为两类：一是面向消费者的移动应用服务，例如手机银行和移动银行的开发；二是面向内部管理的服务，如移动 OA 和移动办公平台。从需求量来看，对

外应用业务的鸿蒙化需求更为旺盛。

在金融行业的鸿蒙化进程中，头部企业表现出了极高的积极性，HW 在这个过程中也发挥了重要的推动作用。大型金融机构在 HW 的支持下，率先开启鸿蒙化进程。此外，中小金融机构的鸿蒙化和前期项目的迭代也是我们关注的重点。相关政策的推出和鸿蒙用户数量的增加正在推动中小金融机构完成鸿蒙化改造。从市场空间来看，这类中小金融机构数量众多，总体市场空间也是巨大的。

目前，公司已经中标了数个鸿蒙相关的订单，并且正在有序推进中。我们非常重视鸿蒙业务的发展，并期待在这一新兴领域取得更大的突破。谢谢！

## 2、公司在 AI 大模型应用方面的进展如何？

答：对于 AI 大模型，我们关注两个层面的合作与应用：一是训练模型所需的数据治理、标注等环节；二是探索 AI 大模型在不同业务场景中更好的发挥效能，为客户降本增效。公司持续深化在 AI 大模型应用领域的业务布局，积极推进大模型应用与各行业特定场景数据的深度融合。公司加速 AI 大模型应用落地，成功实现多个 AI 大模型场景级应用项目的落地实施。公司持续加强与微软、百度、HW、阿里巴巴、科大讯飞、智谱清言、百川智能等国内外的大模型厂商的生态和技术协作，依托于公司自主研发的“人工智能计算平台”，为行业客户提供一站式的 AI 模型开发及推理服务解决方案，可以实现 AI 技术与使用场景的有效融合以及相关应用的快速上线。目前，公司已经建立了全面的 AI 产品与解决方案体系，有效支持新业务及新行业的创新发展。同时，公司还将咨询服务与 AI 技术深度融合，通过专业咨询服务洞察客户需求，提供一站式、全方位的服务，确保全面满足客户的各项业务需求。2024 年第三季度，公司与渤化资产签订战略合作框架协议，将在新一代智慧化工、IDC 建设、AI 算力基础设施建设、行业 AI 大模型设计训练、制造业 AI 应用场景孵化、AI 联合创新实验室、大数据标注基地、数据治理与数据要素资产化、行业 AI 人才培养等领域展开

合作。这也是公司积极探索人工智能时代新型合作模式的一个典型案例。未来，我们将持续将 AI 大模型技术与业务实践紧密结合起来，不断拓宽技术应用场景，助力公司业务拓展与新行业发展。谢谢！

### **3、公司对于并购的考虑是怎样的？**

答：外延式并购是公司发展的重要方式之一，我们确实也在积极探索。九月底国家出台了一些支持上市公司并购重组的新政策，我们也非常关注。考虑到技术变化如此迅速，如果仅依靠自身能力发展，速度可能不够快，因此我们主要在一些特定方向上寻找机会，结合我们的行业应用，探索特定行业中的优秀解决方案或产品，以服务于行业需求。我们希望在这些领域构建新的能力，并已经在能力地图上有所规划。我们积极与一些公司联系，将探索通过投资并购或参股等方式，打造面向行业的、以新技术（特别是以 AI）为核心基础的产品和解决方案能力，希望通过内生增长和外延扩张的方式来加速公司的发展。谢谢！

### **4、请问公司 2024 年前三季度应收账款增加较多的原因是什么？**

答：2024 年前三季度，公司应收账款增加主要有几个方面的原因：首先，由于当前经济环境的不确定性，部分客户付款速度有所放慢，直接影响了公司的应收账款水平；其次，随着公司新业务的积极推进，特别是一些项目制的业务增加，也导致了应收账款的相应增长。公司客户均为各行业头部客户，回款只是时间周期的问题。

针对这一情况，公司正在不断优化信用政策，加强应收账款的管理和催收工作，以提高资产的流动性并保持公司的财务稳健。公司对应收账款的管理始终保持着高度的警觉，并积极制定有效的策略来应对当前的挑战。谢谢！

### **5、公司对几大行业板块的发展战略分别是什么？**

答：公司针对不同行业板块采取差异化的资源分配和管理策略。

现有业务板块聚焦优质客户，注重业务质量和盈利能力，同时强化现金流管理。具体来讲，金融行业不主要关注规模增长，更关注业务的健康发展；互联网和高科技行业，我们将重点发展与重点客户的生态合作，同时通过业务调整和控制措施，适度提高业务利润率和现金流。在新业务方面，我们期望新业务今年能够进一步实现业务订单的规模突破，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，并在未来几年保持较快增长。公司将持续优化发展战略，以适应市场变化，确保公司业务的持续发展。谢谢！

#### **6、公司能否介绍一下在数据要素方面的业务情况？**

答：数据要素是国家提出的重大战略，它通过数据资产入表来改变生产要素和生产关系。实现数据资产入表需要做好数据治理、确权、登记等工作。

数据治理类业务一直是公司比较擅长的一类业务，比如我们的大数据管理平台产品，从客户的数据治理需求出发，提供数据标准管理、元数据管理、数据质量、数据生命周期管理等数据治理核心功能，同时提供数据安全治理、流程管理等功能模块，运用大数据技术进行采集、加工、建模，充分聚合结构化、非结构化信息化资源，沉淀共性公共数据，同现有的企业数据库和历史库共同构成基础数据平台，打破部门之间的信息壁垒，为前台业务提供更快的数据类业务服务，同时让数据参与到业务生产的各个环节。

在数据资产化领域，公司推出了“企业数据价值运营方案”。该方案致力于提升客户的数据管理能力，提高数据质量、安全性和合规性，促进数据共享与交易，助力企业实现数据价值。作为由国家级数据交易所背书的“数据咨询服务商”，公司创新的推出数据治理与大数据咨询服务，通过制定科学的数据治理策略和大数据战略，建立高效的数据管理系统和大数据平台，以及培养专业的大数据人才，为企业提供

	主数据、数据治理、数据智能应用、舆情大数据、数据中台、大数据管理平台服务，帮助企业更好地管理和利用大数据资产，实现数据价值的最大化，在数字化时代中保持竞争优势并实现持续发展。谢谢！
附件清单	参会人员名单
日期	2024-10-30

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首字拼音排序）

序号	姓名	所属公司
1	李灿	BARNHILLCAPITALLIMITED
2	廖克銘	IGWT Investment
3	唐总	北京才誉资产管理企业(有限合伙)
4	黄庆铭	北京和信金创投资管理有限公司
5	张海岩	北京羲和金泰资产管理有限公司
6	唐毅	才华资本管理有限公司
7	周晴晴	大连直通硅谷教育咨询有限公司
8	吕林	东方财富证券股份有限公司
9	刘蒙	东兴证券股份有限公司
10	郭玉燕	福州开发区三鑫资产管理有限公司
11	冯强	
12	张俊龙	耕霖(上海)投资管理有限公司
13	王中胜	广东钜洲投资有限责任公司
14	李婉云	广发证券股份有限公司
15	赵彤	国金证券股份有限公司
16	黄楷	国联证券股份有限公司
17	耿军军	国元证券股份有限公司
18	朱瑶	海通证券股份有限公司
19	舒殷	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
20	来祚豪	华安证券股份有限公司
21	杨玖祎	华创证券有限责任公司
22	潘振华	湖南华曦资产管理有限公司
23	张婧	建信理财有限责任公司
24	程建冬	江西东凯机电设备有限公司
25	曹棋	乾锦豪(深圳)资产管理有限公司
26	王石頭	青岛金光紫金创业投资管理有限公司
27	李总	
28	赖总	上海贵源投资有限公司
29	李云丰	上海九祥资产管理有限公司
30	李霖	上海迈维资产管理有限公司
31	曹总	上海天猊投资管理有限公司
32	俞忠华	上海云门投资管理有限公司

序号	姓名	所属公司
33	慕总	深圳中天汇富基金管理有限公司
34	雷棠棣	兴业银行股份有限公司
35	蒋佳霖	兴业证券股份有限公司
36	周英杰	阳光电源股份有限公司
37	曹志平	粤佛私募基金管理（武汉）有限公司
38	胡总	浙江象舆行投资管理有限公司
39	卢正羽	中航证券有限公司