



关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（联席主承销商）



（福建省福州市湖东路 268 号）

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 5 月 27 日出具的《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《意见落实函》”）已收悉，北京博睿宏远数据科技股份有限公司（以下简称“发行人、“公司”或“博睿数据”）、兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“兴业证券”、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“立信”）等相关方对《意见落实函》所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称或名词的释义与《北京博睿宏远数据科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（上会稿）》中的含义相同。

意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
对意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1.....4

问题 2.....6

问题 3.....16

问题 4.....17

问题 5.....24

问题 1

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除冗余表述，按重要性进行排序，并补充、完善以下内容：（1）实际控制人控制股份比例较高的风险；（2）2020 年上半年业绩预计情况，净利润出现大幅下降的，分析并披露具体情况及原因；（3）会员稳定性对发行人监测业务开展的影响及风险。

回复：

一、实际控制人控制股份比例较高的风险

本次发行前，发行人实际控制人李凯基于其合计持有的发行人31.71%股份、对佳合兴利的控制关系及与冯云彪、孟曦东、元亨利汇间的一致行动关系能够控制本次发行前发行人合计70.08%的表决权，实际控制人控制的发行人表决权比例较高，公司表决权集中。对此，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二 /（五）实际控制人控制的发行人表决权比例较高，存在表决权集中的风险”章节补充说明相关情况并提示相关风险如下：

“（五）实际控制人控制的发行人表决权比例较高，存在表决权集中的风险

本次发行前，公司总股本为3,330.00万股，实际控制人李凯直接持有公司30.83%的股份，同时通过持有北京佳合兴利投资中心（有限合伙）财产份额间接持有公司0.88%的股份，合计持股比例为31.71%。

公司股东冯云彪、孟曦东分别直接持有公司506.43万股股份、470.661万股股份，冯云彪、孟曦东已与李凯签署《一致行动协议书》，约定与李凯保持一致行动并在出现不一致的表决意见时以李凯意见为准。公司股东佳合兴利持有公司165万股股份，佳合兴利系李凯控制的其他企业。公司股东元亨利汇持有公司165万股股份，系李凯一致行动人冯云彪、孟曦东共同控制的企业，与李凯亦存在一致行动关系。

李凯基于其合计持有的发行人股份、对佳合兴利的控制关系及与冯云彪、孟曦东、元亨利汇间的一致行动关系能够控制发行人合计2,333.718万股股份的

表决权，占本次发行前发行人全体股东所持表决权的70.08%；若本次拟公开发行1,110万股，则本次发行后至《一致行动协议书》有效期内（至上市之日起36个月），李凯仍能够控制发行人合计52.56%的表决权。

实际控制人控制的发行人表决权比例较高，公司表决权集中，可能发生实际控制人利用其控制的表决权通过董事会、股东大会做出对自己有利，但有损其他股东或上市公司利益的行为，存在表决权集中的风险。”

发行人亦已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、实际控制人控制的发行人表决权比例较高，存在表决权集中的风险”中对相关内容进行了补充与完善。

二、2020 年上半年业绩预计情况，净利润出现大幅下降的，分析并披露具体情况及原因

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、2020年上半年业绩预告情况”中对2020年上半年业绩预计情况补充披露如下：

“结合新冠肺炎疫情目前的控制情况及公司实际经营情况，经初步测算，公司预计2020年上半年实现营业收入6,800万元至7,880万元，较去年同期变动幅度为-5.05%至10.03%；预计实现归属于母公司股东的净利润为1,790.00万元至2,460.00万元，较去年同期变动-15.99%至15.46%。

上述2020年半年度财务数据仅为公司初步预测数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测。”

发行人亦已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四 /（一）资产负债表日后事项”中对上述内容进行了补充披露。

三、会员稳定性对发行人监测业务开展的影响及风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二/（一）/1/（3）会员稳定性不足的风险”中对会员稳定性对发行人监测业务开展的影响及风险补充披露如下：

“公司的主动式业务主要由公司通过部署在各地的骨干网监测节点和会员监测节点执行监测任务达到为客户提供监测服务的目的，其中会员监测是主要方式。

公司自设立以来，持续不断地进行会员招募并根据市场需求部署监测节点。各类型会员数量、会员监测节点和骨干网监测节点的规模越大，部署的范围越

广，涉及的运营商类型、设备类型等越多样化，越能满足客户的监测需求，越有利于公司主动式业务的拓展。报告期各年度，发行人会员监测节点数量（即当月有执行监测任务的终端监测点的月度加权平均数）分别为50,226个、59,554个及63,872个，呈逐年上升趋势。

与会员监测点数量相比，骨干网监测点数量规模相对较小。报告期内，公司骨干网监测点数量分别为981个、792个及682个，呈逐年下降趋势，主要系公司随客户监测需求下降而主动调整所致。公司通过服务器托管和虚拟机租赁等方式部署骨干网监测点，节点数量可随客户需求变动情况及时调整。

公司目前的会员以个人散点积分会员为主，辅以渠道会员和直付会员。个人散点积分会员又以睿思会员为主，报告期各年度睿思会员活跃度分别为27.53%、26.80%、25.93%，略有下降。会员的稳定性受公司监测任务量的大小、计费规则、任务执行便捷度、会员管理政策等诸多因素的影响，一旦出现无法满足会员需求时，可能导致出现会员活跃度下降甚至大量流失的情况，造成客户配置的监测任务没有足够的监测点执行，进而影响公司监测服务质量，导致客户流失，且无法进一步拓展业务。因此，公司面临会员稳定性不足的风险。”

问题 2

请发行人进一步说明并披露：（1）报告期各期会员及骨干网监测点的数量、种类及变动情况，与同行业公司的比较情况，会员的活跃度、区域分布情况及其管理情况；（2）渠道会员与其他类型会员相比，在会员数量统计、管理、结算方面的差异；（3）积分会员与直付会员的差异，二者在会员资格认定上以及具体任务承担上是否存在差异，报告期内积分会员与直付会员的平均任务成本差异较大的原因。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明情况

（一）报告期各期会员及骨干网监测点的数量、种类及变动情况，与同行业公司的比较情况，会员的活跃度、区域分布情况及其管理情况

1、会员监测点

报告期内，公司会员类型、监测点数量及变动情况如下表所示：

单位：个

会员类型	端口	2019 年度	2018 年度	2017 年度
睿思会员	PC	36,034	18,527	6,924
	WAP	6,260	4,485	9,085
	BMTP	1,508	1,584	1,306
普通积分会员	PC	3,889	23,946	22,378
渠道会员	PC	14,650	9,502	8,404
直付会员	PC	1,531	1,510	2,129

注：上表中的监测点数量为当月有执行监测任务的终端监测点的月度加权平均数。

(1) PC 端

报告期内，受公司业务规模扩大的影响，PC 端会员监测点数量总体呈逐年增长的趋势，但各类型会员间监测点数量波动趋势有所差异。

公司于 2016 年推出睿思平台并开始招募会员，为保证业务的正常开展，公司采用两个平台同时运行的策略，随着睿思平台会员监测点数量的增加，公司减少了对普通积分会员的招募，同时，考虑到睿思平台具有同时执行 PC 端任务和移动端任务的优势，平台的功能更加强大，公司采取了逐步停止原会员管理平台，仅保留睿思会员管理平台统一管理，将普通积分会员逐步转变为睿思会员的发展策略。因此，报告期内，睿思会员监测点数量呈逐年快速增长，而普通积分会员监测点数量整体呈大幅下降趋势。

公司渠道会员是指拥有大量监测点资源的个人或企业，只执行 PC 端监测任务，报告期内，随着公司业务规模扩大，渠道会员监测点数量呈逐年增长趋势。

公司直付会员包括国内直付会员和国外直付会员，报告期内，均只执行 PC 端监测任务。公司国内直付会员主要是对积分会员的补充，随着积分会员监测点数量的增加，公司逐步减少了国内直付会员监测点，因此，2018 年直付会员监测点数量降幅较大。报告期内，国外直付会员监测点数量则较为稳定。

(2) 移动端

报告期内，公司会员中仅睿思会员可执行移动端监测任务，睿思会员执行的移动端监测任务又分为 WAP 端和 BMTP 端。WAP 端监测任务类型主要包括全元素、单元素、协议、网络等；BMTP 端监测任务主要为事务流程任务、流媒体任务等。

①WAP 端

报告期内，WAP 端会员监测点数量呈波动趋势。2018 年终端监测点数量较 2017 年降幅较大，主要由于手机更新换代速度较快，客户对执行监测任务的手机型号、硬件配置、系统版本等方面提出要求，公司于 2017 年下半年，对睿思会员的监测点设置了新的准入标准，避免会员用于执行监测任务的手机为过时已久手机或是市场上的非主流手机。

②BMTP 端

报告期内，随着短视频业务的发展，下游客户增加了对流媒体任务的配置，BMTP 端会员监测点数量总体随之增加。

2、骨干网监测点

与会员监测点数量相比，骨干网监测点数量规模相对较小。报告期内，公司骨干网监测点数量分别为 981 个、792 个及 682 个，呈逐年下降趋势。受 CDN 与云服务行业整合影响，部分客户减少或退出 CDN 与云服务领域，下游客户配置的骨干网监测任务逐年减少，同时，公司对监测点的配置及系统版本进行了升级，监测点的运行能力进一步得到提高，因此，报告期内，公司相应地减少了对骨干网监测节点的部署。

3、与同行业的比较情况

根据基调网络年报显示，基调网络也存在采用会员监测点和骨干网监测点执行监测任务的情况，但由于其未公开披露会员监测点和骨干网监测点数量等信息，因此，公司难以对此与同行业进行比较。

4、会员的活跃度、区域分布情况及其管理情况

(1) 会员活跃度

公司会员分为普通积分会员、睿思会员、直付会员和渠道会员，其中，直付会员有挂机时长的要求，渠道会员通常为专业从事挂机任务的会员，因此，这两类会员通常是保持在线挂机状态。普通积分会员和睿思会员可自主选择是否挂机做任务，以下关于会员活跃度的说明主要针对普通积分会员和睿思会员展开。

①关于会员活跃度的说明

公司在对会员的管理中，并未引入“会员活跃度”的概念，公司未针对“会员活跃度”进行政策的制定、考核，同时，在销售过程中，客户也并不关心该指标。

公司对于普通积分和睿思积分会员，主要采取 QQ 群方式进行管理，博睿数据官网提供了 QQ 客服、电话咨询、留言咨询三个接口，同时公布 QQ 官方群，会员部设置专人负责积分会员的日常管理，并不定期发布与会员管理相关的政策公告，及时在 QQ 群解答会员注册或做任务过程中遇到的问题，同时收集会员提出的意见和建议，并反馈到公司产品或研发部门；必要时发行人也会采用电话的方式与会员进行沟通。

会员注册完账号后，将其拥有的监测点绑定在账号下即建立了对应关系，会员后续只要在客户端登录账号，就可以使监测点处于待执行任务状态，如果和客户配置的任务匹配上，便可以执行监测任务。监测点数量会随着会员是否保持在线状态随时变化中。因此，公司在经营中最为关心的是保持在线状态的监测点的数量及质量，而非会员账号。

为充分说明公司会员执行任务的情况，公司将当年度执行过监测任务的会员账号数量定义为活跃会员账号数量（A）；将截至各期末登陆过的会员账号数量定义为会员账号数量（B），将两者相除的结果作为“会员活跃度”（C）。相对应的，B-A 即代表非活跃会员账号数量。

同时，需要说明的是：

I. 公司会员账号一旦注册后就将永续存在，会员可以登录也可以不登录，但账号本身一直存续，不存在注销的情况。

II. 上述 B 代表的是截至各期末登录过的账号数量，这个登录并不代表是当

期登录，只要自注册后有登录过的都统计在内，实质上代表的是一个截至当期末有效账号数量的概念，是多年长期积累的结果，因此，有效账号数量正常情况下每年都会增加。

III. 鉴于 B 无法充分揭示当期会员登录账号的情况，因此在 B 的基础上，增加一行“当期登录过的会员账号数量（D）”，作为“当期会员活跃度”的计算基础。该指标反映当期有登录过的会员账号中有多少执行了监测任务。

②报告期内，公司会员活跃度具体情况

报告期各期，会员活跃度如下表所示：

单位：个

项目		2019年度/2019 年12月31日	2018年度/2018 年12月31日	2017年度/2017 年12月31日
普通积分 会员	活跃会员账号数量（A）	1,003	2,554	5,164
	新增活跃会员账号数量	139	503	-
	退出活跃会员账号数量	1,690	3,113	-
	会员账号数量（B）	68,924	68,594	67,721
	活跃度（C=A/B）	1.46%	3.72%	7.63%
	当期登陆过的会员账号数量（D）	1,759	3,446	10,745
	当期会员活跃度（E=A/D）	57.02%	74.11%	48.06%
睿思会员	活跃会员账号数量（A）	5,915	4,930	4,040
	新增活跃会员账号数量	3,397	3,033	-
	退出活跃会员账号数量	2,412	2,143	-
	会员账号数量（B）	22,812	18,393	14,676
	活跃度（C=A/B）	25.93%	26.80%	27.53%
	当期登陆过的会员账号数量（D）	16,185	10,244	6,579
	当期会员活跃度（E=A/D）	36.55%	48.13%	61.41%

注：新增活跃会员账号数量指与上期相比，本期新增且执行了监测任务的会员账号数量；退出活跃会员账号数量指上期执行了监测任务，本期未执行监测任务的会员账号数量。

报告期内，公司普通积分会员的活跃账号数量较小，同时，会员活跃度较低并呈逐年下降的趋势。出现上述情况主要系公司于 2016 年推出睿思会员客户端后，通过一年多的推广，睿思会员已形成一定的规模，考虑到该平台可同时执行

PC 端任务和移动端任务、功能性全面等优势，公司拟逐步停止原会员管理平台，仅保留睿思会员管理平台统一管理，因此，自 2017 年起，普通积分会员陆续转换至睿思会员执行监测任务。

因此，上述“会员活跃度”较低的情况主要系大量的普通积分会员账号在当期未登录所致。按照当期登录会员计算的“当期会员活跃度”保持在较高的水准。

报告期内，睿思会员活跃账号数量逐年上升，活跃度大幅高于普通积分会员。而随着睿思会员数量越来越多，无论是“会员活跃度”还是“当期会员活跃度”均呈下降趋势。

会员保持登录状态，只是具有了执行任务的基础，是否能执行任务还取决于会员登录时间的长短、会员登录的时间是否有任务下发、任务下发的时候同时保持在线状态的会员监测点数量是否超过任务的需要、会员监测点的网络环境、硬件等是否能满足需求等因素。

未来，公司将把睿思会员平台作为积分会员的主要管理平台，并通过一系列的管理措施，不断的增加会员账号的数量及活跃度，完善会员监测网络。

③报告期内，非活跃会员的具体情况

根据非活跃会员的定义，B-A 即代表非活跃会员。非活跃会员中，一部分为当期并未登录过的；另一部分为当期登录过但未执行过监测任务的。具体情况如下：

单位：个

项目		2019年度/2019 年12月31日	2018年度/2018 年12月31日	2017年度/2017 年12月31日
普通积分会员	非活跃会员账号数量（B-A）	67,921	66,040	62,557
	当期未登录的会员账号数量	67,165	65,148	56,976
	当期登录未执行过监测任务的会员账号数量	756	892	5,581
	当期登录未执行过监测任务的会员积分（万元）	-	0.11	0.04
睿思会员	非活跃会员账号数量（B-A）	16,897	13,463	10,636
	当期未登录的会员账号数量	6,627	8,149	8,097
	当期登录未执行过监测任务的会员账号数量	10,270	5,314	2,539

	当期登录未执行过监测任务的会员积分（万元）	19.56	2.63	3.15
--	-----------------------	-------	------	------

对于当期未登录过的账号，公司不会给予积分；而对于当期登录过但未执行监测任务的会员，公司设置有活动积分、协助积分、推荐积分等内容。其中，活动积分为在会员进行连续签到、账号完善、扩充监测点、关注公众号等操作后给予会员的积分；协助积分主要为会员帮助公司进行产品需求调研、产品优化建议及平台问题反馈而给予会员的相应积分；此外，公司前期存在少量的推荐会员积分，即被推荐的会员获得积分达到一定标准后，推荐方可获得一定金额及一定比例的提成积分。

报告期各期，非活跃的普通积分会员获得的积分金额为 0.04 万元、0.11 万元及 0 万元；非活跃的睿思会员获得的积分金额为 3.15 万元、2.63 万元及 19.56 万元。

公司将上述情况下产生的积分均已计入当期成本中。

（2）会员区域分布情况

报告期内，公司会员监测点分布的前五大省份情况如下表所示：

单位：个

年度	序号	省份	PC 端	WAP 端	BMTP 端	合计	占比
2019 年度	1	山东	6,386	281	47	6,714	10.51%
	2	四川	5,063	237	75	5,375	8.41%
	3	北京	3,379	732	213	4,324	6.77%
	4	广东	3,472	348	207	4,026	6.30%
	5	江苏	3,154	381	92	3,626	5.68%
合计			21,453	1,978	633	24,064	37.68%
2018 年度	1	山东	7,206	239	80	7,525	12.64%
	2	吉林	4,745	57	18	4,819	8.09%
	3	四川	4,534	214	78	4,825	8.10%
	4	广东	3,809	586	199	4,595	7.72%
	5	江苏	2,954	325	94	3,374	5.66%
合计			23,247	1,422	469	25,138	42.21%

2017 年度	1	广东	3,694	860	137	4,691	9.34%
	2	江苏	3,044	657	88	3,790	7.54%
	3	北京	1,563	1,740	141	3,444	6.86%
	4	浙江	2,352	433	61	2,845	5.66%
	5	四川	2,314	364	73	2,751	5.48%
合计			12,967	4,054	500	17,520	34.88%

注：各端口监测点数量为当月有执行监测任务的终端监测点的月度加权平均数。

由上表可见，报告期内，前五大省份会员监测点占比总体较为稳定，会员监测点较多的省份主要为山东、广东、四川、江苏等人口众多，且客户监测需求相应较为强烈的省份，具有合理性。

（3）管理情况

公司未根据会员活跃度和区域分布对会员进行管理，公司主要是按照会员类型对会员进行管理。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四/（二）/2、会员及骨干网监测点情况”中对上述情况进行了补充披露。

（二）渠道会员与其他类型会员相比，在会员数量统计、管理、结算方面的差异

公司的积分会员主要有三种类型，分别为普通积分会员、睿思会员和渠道会员。公司渠道会员与其他类型积分会员相比，其在会员数量统计、管理、结算方面的差异如下：

1、会员数量统计

渠道会员与公司签署会员监测协议后，需开立渠道会员账号，渠道会员掌握的所有监测点均直接归属于渠道会员账号下，结算时，公司直接转账给渠道会员，因此，会员数量统计时，根据渠道会员开立的账号数量进行统计。普通积分会员和睿思会员注册账号后，将其拥有的监测点绑定在已注册的账号下，会员按账号进行积分兑换，因此，会员数量统计时，与渠道会员一致，根据普通积分会员和睿思会员注册的账号数量进行统计。

2、管理模式

发行人对会员进行管理主要通过以下两种方式：一是 QQ 方式，二是电话联系。对于普通积分和睿思积分会员，发行人主要采取 QQ 群方式进行管理，博睿数据官网提供了 QQ 客服、电话咨询、留言咨询三个接口，同时公布 QQ 官方群，会员部设置专人负责积分会员的日常管理，并不定期发布与会员管理相关的政策公告，及时在 QQ 群解答会员注册或做任务过程中遇到的问题，同时收集会员提出的意见和建议，并反馈到公司产品或研发部门；必要时发行人也会采用电话的方式与会员进行沟通。对于渠道会员，发行人主要通过电话、QQ 方式与其直接联系，沟通付款等相关事宜。

3、结算方式

公司根据会员类型的不同，采取银行转账或积分兑换充值卡的方式结算。

普通积分会员和睿思会员通过会员服务平台自主申请积分兑换充值卡，公司通常于收到兑换申请的次月发放充值卡；渠道会员则是在次月按照当月末积分余额的一定比例采用银行转账方式进行报酬发放。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四/（二）/2、会员及骨干网监测点情况”中对渠道会员和其他类型会员在会员数量上的统计差异进行了补充披露；在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/2/（3）/⑤会员的管理”和“一/（四）/2/（3）/⑥/II/ii. 会员监测费用的支付”中对会员管理模式和结算方式进行了补充披露。

（三）积分会员与直付会员的差异，二者在会员资格认定上以及具体任务承担上是否存在差异，报告期内积分会员与直付会员的平均任务成本差异较大的原因

1、积分会员与直付会员的差异，二者在会员资格认定上以及具体任务承担上是否存在差异

积分会员（渠道会员除外）和直付会员的主要差异具体如下：

第一，在会员资格认定方面，积分会员基本无门槛，通过网站注册即可成为

会员，直付会员主要是对积分会员的补充，该类会员一般为公司主动招募，此外，对于会员自主申请为直付会员，公司通常结合其过去执行任务情况、网络环境、软件配置及监测点所属地区的会员在线习惯对其审核，当满足公司要求时，即可审核通过成为直付会员。

第二，在挂机时长方面，积分会员无挂机时长要求，会员可自主决定挂机时间，直付会员需保证一定的挂机时长。

第三，在计费规则方面，积分会员按监测次数计费，且不同时段不同类型的监测任务的积分有所差异，直付会员按监测次数或挂机时长计费，按监测次数计费时不区分时段和任务类型。

第四，在结算方面，积分会员（渠道会员除外）自主使用积分兑换充值卡，直付会员由公司通过银行转账或充值卡的方式向其支付。

第五，在监测任务方面，报告期内，积分会员可执行国内 PC 端和移动端的监测任务，直付会员可执行国内外 PC 端监测任务，除此之外，积分会员和直付会员承担的监测任务是一致的。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/2/（3）/④/II. 积分会员和直付会员的差异”中对积分会员和直付会员的主要差异进行了补充披露。

2、报告期内积分会员与直付会员的平均任务成本差异较大的原因

报告期内，公司积分会员均为国内会员，可执行 PC 端和移动端监测任务，直付会员分为国内直付会员和国外直付会员，仅能执行 PC 端监测任务。

报告期内，国内直付会员与积分会员执行 PC 端监测任务的单位任务成本如下表所示：

单位：元/万次			
项目	2019年度	2018年度	2017年度
国内直付会员	14.33	10.94	16.14
积分会员	7.18	8.78	9.16

由上表可见，报告期内，国内直付会员的单位任务成本高于执行 PC 端监测任务的积分会员，主要系相较于积分会员而言，公司对直付会员在挂机时长、网

络环境、软件配置等方面具有较高的要求。基于此，为了鼓励会员在任务发放数量较小时依然能保持挂机状态，并保证会员的稳定性，公司制定直付会员的计费规则时设置了两个计费标准，当公司下发的监测任务量充足时，每个监测点的监测费用按监测次数计算；反之，则取按监测次数或挂机时长计算出的监测费用中的较高者。通过这种方式，当任务发放量较少时，会员可获取相对较为稳定的收入，而公司需付出较高的单位监测成本。

报告期内，随着积分会员的增加，公司逐步减少了对国内直付会员的招募。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四/（二）/3/（3）积分会员与直付会员的平均任务成本差异原因”中对积分会员与直付会员的平均任务成本差异原因进行了补充披露。

二、保荐机构和申报会计师核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、报告期各期会员及骨干网监测点的数量、种类及变动情况真实、准确、完整。
- 2、渠道会员与其他类型会员相比，在会员数量统计、管理、结算方面的差异真实、准确、完整。
- 3、积分会员与直付会员在会员资格认定、挂机时长、计费规则、结算方式、具体任务承担等方面存在一定差异；积分会员和国内直付会员单位任务成本差异较大的原因是合理的。

问题 3

请发行人进一步说明未将基调网络等同行业公司作为可比公司的原因，如无充分理由，请将该等公司作为可比公司并就相关业务、经营数据进行全面比较并披露。

回复：

国内应用性能管理行业的主流厂商包括博睿数据、飞思达科技、基调网络、蓝海讯通等，飞思达科技在业务模式、产品布局、收入规模上与发行人较为接近，

因此已将飞思达科技作为发行人的同行业可比公司进行披露，现进一步将基调网络、蓝海讯通与发行人在相关业务、经营数据上的比较情况在招股说明书中进行补充披露。

一、相关业务补充披露情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三/（五）/3/（3）发行人与蓝海讯通的对比分析”对蓝海讯通的业务、产品等内容及与发行人的对比情况进行了补充披露。

二、经营数据情况补充披露情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（三）/3、与可比公司毛利率情况比较”中对发行人与基调网络、蓝海讯通的毛利率对比情况进行了补充披露。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（四）/5、与可比公司期间费用情况比较”中对发行人与基调网络、蓝海讯通的期间费用对比情况进行了补充披露。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二/（五）/2、资产周转能力指标分析”中对发行人与基调网络、蓝海讯通的资产周转能力指标对比情况进行了补充披露。

问题 4

请发行人进一步说明：（1）会员数量、类型、骨干网监测节点、会员监测节点是否属于影响公司经营的重大因素之一，公司为发展、稳定会员所采取的有关措施；（2）影响发行人销售定价的主要因素，不同客户间是否存在不同的定价策略；（3）游戏行业客户的收入情况及产品用途；（4）报告期内发行人与云启志新、蓝讯通信的交易与回款情况；（5）发行人聘请中国软件评测中心出具相关测试报告的价格及公允性；（6）发行人按次计费监测服务按照监测平台中的监测次数进行收入确认，请说明是否存在跨期任务，任务完成后是否生成分析报告或需出具人工分析报告，按监测次数确认收入是否存在收入跨期确认的情况；（7）可比公司中是否以兑换充值卡的方式支付会员费的情况，发行人支付会员费时是否履行代扣代缴个人所得税的义务。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明情况

（一）会员数量、类型、骨干网监测节点、会员监测节点是否属于影响公司经营的重大因素之一，公司为发展、稳定会员所采取的有关措施

1、会员数量、类型、骨干网监测节点、会员监测节点是否属于影响公司经营的重大因素之一

公司的主动式业务主要由公司通过部署在各地的骨干网监测节点和会员监测节点执行监测任务达到为客户提供监测服务的目的。目前，主动式业务仍是公司收入的主要来源，建立完善的会员监测网络和骨干网监测网络对公司业务的拓展尤为重要。公司自设立以来，持续不断地进行会员招募并根据市场需求部署监测节点。各类型会员数量、会员监测节点和骨干网监测节点的规模越大，部署的范围越广，涉及的运营商类型、设备类型等越多样化，越能满足客户的监测需求，越有利于公司主动式业务的拓展，因此，会员类型、会员数量、会员监测节点和骨干网监测节点属于影响公司经营的重大因素之一。

2、公司为发展、稳定会员所采取的有关措施

为发展和稳定会员，发行人采取了一系列措施，具体如下：

第一，发行人不断拓宽会员招募渠道，通过论坛、博客、专业挂机网站等各类公开途径发布信息招募会员。

第二，经过多年的积淀，发行人已在行业内积累了较高的知名度及信誉度，并且获取了较多会员的认可，会员间的相互介绍也成为公司发展会员的主要方式之一。

第三，公司设置了普通积分会员、睿思会员、渠道会员和直付会员多种会员类型，对于特殊项目需求，公司通过给予硬件补贴、时长补贴等补贴政策，多样化的会员类型和灵活的补贴政策可为公司快速地招募到所需的会员。

第四，公司结合市场情况，制定了符合实际且透明的会员计费规则及稳定的

结算制度，会员可快速知悉并按期获取其报酬。

第五，公司不断完善优化会员客户端，推出了集成 PC 端和移动端的睿思会员客户端，使会员操作更加便捷，公司将持续不断地对客户端及会员管理平台进行改进，保证其运行的稳定高效。

第六，随着业务规模逐步扩大，发行人为会员持续提供较为稳定的监测任务，保证了会员收益的稳定性。

第七，公司设置了会员评级机制，对于评级高的优质会员，可优先获取到监测任务，以保证优质会员的稳定性。

第八，发行人建立了健全的会员服务体系，可确保会员招募、管理及服务工作的有效开展。发行人会员部分派了专人对会员官方 QQ 群进行日常管理，并在官网为普通积分会员和睿思积分会员提供了 QQ 客服、电话咨询、留言咨询三个接口，同时直接通过电话、QQ 与渠道会员和直付会员联系，以保证会员相关政策及时公告、意见建议及时反馈。

通过以上措施，发行人对潜在会员和现存会员形成了较强的吸引力，能不断发展可满足各种监测任务需求的会员，并维持会员的稳定性。

（二）影响发行人销售定价的主要因素，不同客户间是否存在不同的定价策略

1、影响发行人销售定价的主要因素

根据公司不同的业务类型，影响发行人销售定价的主要因素如下：

（1）监测服务业务

①客户的预计使用量

公司在考虑到成本因素的基础上，根据客户预计使用量区间阶梯定价，一般来说，预计使用量越大，定价越低。

②客户配置的监测任务类型

对于由客户主动配置监测任务的主动式产品，公司将根据客户可能配置的任

务类型进行报价，按照流媒体、下载、浏览、单元素、协议、基础网络的顺序，监测单价依次从高至低。

③客户的知名度

对于各领域内具有一定品牌影响力，平台效应较强，且议价能力较高的标杆客户，公司一般会在销售单价上给予一定优惠。

综上，客户与发行人综合考虑上述因素，在协商一致后，确定最终的监测服务合同，明确监测价格，后续监测业务的开展将严格按照合同约定执行。

（2）软件销售业务

对于该等业务，发行人主要根据预计购买量、客户影响力、产品竞争力等因素综合考虑，在与客户协商一致后确定最终合同价格。

（3）技术开发服务业务

对于该等业务，发行人主要根据技术人员成本、客户个性化需求、项目所需技术复杂程度、预计购买量、客户影响力、产品竞争力等因素综合考虑，在与客户协商一致后确定最终合同价格。

（4）系统集成业务

对于该等业务，发行人主要根据硬件成本、客户影响力、产品竞争力等因素综合考虑，在与客户协商一致后确定最终合同价格。

2、不同客户间是否存在不同的定价策略

公司并未针对新客户、老客户或者不同行业的客户制定不同的定价策略，而是综合考虑上述定价影响因素后与客户协商确定价格。对于不同的客户，其业务规模、监测需求、数据量规模、预算、品牌效应等情况可能存在差异，因此不同客户之间的价格也可能存在差异。

（三）游戏行业客户的收入情况及产品用途

报告期内，发行人游戏行业客户采购的产品、业务类型及收入情况如下表所示：

单位：万元

产品类型	业务类型	2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
Bonree Net	监测服务	72.87	22.30%	449.94	72.53%	353.36	80.09%
Bonree Server	软件销售	228.93	70.05%	155.39	25.05%	47.63	10.79%
Bonree SDK	软件销售	-	-	-	-	35.67	8.08%
其他		25.03	7.66%	15.00	2.42%	4.56	1.03%
合计		326.84	100.00%	620.32	100.00%	441.22	100.00%
占营业收入的比例		1.99%	-	4.05%	-	3.39%	-

报告期内，来自于游戏行业客户的收入占营业收入的比例分别为3.39%、4.05%、1.99%，收入整体占比较低。

报告期内，游戏行业客户购买的Bonree Net产品所对应的业务类型均为监测服务（SaaS模式），收入占比逐年下降。该产品主要用于客户游戏产品官网及重要业务的监测分析，CDN服务选型、数据中心机房选型等技术选型工作，以及后续的CDN服务、中心机房服务质量监测。

报告期内，游戏行业客户购买的Bonree Server产品所对应的业务类型均为软件销售（本地化部署），收入占比逐年上升。该产品主要用于客户游戏产品后端服务器应用的性能监测。

2017年度，发行人存在少量客户以软件销售（本地化部署）的形式购买Bonree SDK产品，收入金额及占比较低，主要用于监测其手游产品的应用性能体验。其他收入主要为软件销售后续的维保服务收入，金额及占比较低。

报告期内，发行人对游戏行业客户提供的性能管理业务不涉及活跃度、排行榜维护、真实款项的支付，不存在发行人通过会员为网络游戏等娱乐产品进行充值或活跃度、排行榜维护等情形。

（四）报告期内发行人与云启志新、蓝汛通信的交易与回款情况

1、云启志新

2017年至今，发行人与北京云启志新科技股份有限公司不存在交易情况。

2、蓝汛通信

2017年至今，发行人虽不再向蓝汛通信采购中心机房的IDC托管服务，但仍

继续向其提供应用性能管理服务。2017年至2019年，发行人对蓝汛通信的销售收入及回款情况具体如下表所示：

单位：万元

年度	期初应收账款金额	收入金额 (含税)	回款金额	期末应收账款金额
2017 年	352.85	368.58	330.36	391.07
2018 年	391.07	73.68	341.85	122.89
2019 年	122.89	26.38	87.01	62.27

由上表，2017 年度至 2019 年度，蓝汛通信回款金额分别为 330.36 万元、341.85 万元及 87.01 万元，期末应收账款金额分别为 391.07 万元、122.89 万元及 62.27 万元，蓝汛通信处于持续回款状态，截至 2019 年末仅余 62.27 万元未回，回款情况良好。

（五）发行人聘请中国软件评测中心出具相关测试报告的价格及公允性

发行人聘请中国软件评测中心通过对技术人员访谈，对书面文档、配置信息、产品采集数据源代码检查，对通信数据包抓取与分析等方式，对发行人 Bonree Net、Bonree APP、Bonree Server、Bonree SDK、Bonree Browser 共计 5 款核心 APM 产品进行了技术鉴定测试，并出具《软件产品技术鉴定测试报告》。该项技术鉴定测试费用共计 18 万元（含税）。本次技术鉴定测试的价格合理、公允，不存在价格明显异常的情形。

（六）发行人按次计费监测服务按照监测平台中的监测次数进行收入确认，请说明是否存在跨期任务，任务完成后是否生成分析报告或需出具人工分析报告，按监测次数确认收入是否存在收入跨期确认的情况

发行人按次计费监测服务系根据产品监测平台中客户已实际使用的监测次数与合同约定的单次监测收费标准进行收入确认，单次监测任务执行时间通常在一分钟以内，执行监测任务所形成的各项指标结果实时展现在产品监测平台上，客户可即时获知监测任务执行情况，并可随时登录产品监测平台查询系统中的数据统计表、性能趋势图、解析图等，了解并分析产品的页面闪退、卡顿、报错、崩溃、慢交互等影响使用体验的情况。产品监测平台中客户使用监测次数的统计数据具有及时性，不存在跨期情况。

客户可通过监测平台从多维度实时查看数据分析结果,亦可随时通过监测平台自动生成分析报告。此外,部分客户存在出具人工报告的情况,人工报告系在自动生成报告的基础上对相关数据指标、图表等内容进一步汇总所形成。若需出具人工报告的,通常在不超过一天的时间即可完成。

对于监测服务,客户主要是通过监测平台获取执行监测任务的结果,当监测任务执行完毕时客户即已获得监测结果,监测服务的主要风险报酬已转移,相关经济利益能够可靠计量并且很可能流入发行人,发行人按监测次数确认收入具有合理性,不存在收入跨期确认的情况。

(七) 可比公司中是否以兑换充值卡的方式支付会员费的情况, 发行人支付会员费时是否履行代扣代缴个人所得税的义务

1、可比公司中也存在以兑换充值卡的方式支付会员费的情况

发行人的可比公司基调网络之前也采用积分兑换礼品、充值卡等方式支付会员成本,现在支付方式已变为积分兑换现金。

2、发行人支付会员费时已履行代扣代缴个人所得税的义务

发行人与会员间系承揽合同关系,会员向发行人提供监测服务所获报酬为劳务报酬所得,根据《个人所得税法》,劳务报酬所得应纳个人所得税,以所得人为纳税义务人,以支付所得的单位或者个人为扣缴义务人,发行人向个人会员支付监测费用时需履行个人所得税代扣代缴义务。发行人会员有企业和个人两种形式,发行人无需为企业形式会员履行代扣代缴个人所得税义务;针对个人会员,发行人已履行代扣代缴个人所得税义务。

二、保荐机构和申报会计师核查意见

经核查,保荐机构和申报会计师认为:

1、会员数量、类型、骨干网监测节点、会员监测节点是影响公司经营的重大因素之一,发行人已采取有效措施发展和稳定会员。

2、发行人的销售定价策略合理。

3、发行人对游戏行业客户提供的应用性能管理业务不涉及活跃度、排行榜

维护、真实款项的支付，不存在发行人通过会员为网络游戏等娱乐产品进行充值或活跃度、排行榜维护等情形。

4、蓝汛通信报告期内处于持续回款状态，回款情况良好。

5、本次技术鉴定测试的价格合理、公允，不存在价格明显异常的情形。

6、发行人按次计费监测任务不存在跨期任务，任务完成后可自动生成分析报告，存在出具人工分析报告的情况；监测任务执行完毕时客户即已获得监测结果，发行人按监测次数确认收入具有合理性，不存在收入跨期确认的情况。

7、可比公司之前存在以兑换充值卡的方式支付会员费的情况，发行人支付会员费时已履行代扣代缴个人所得税的义务。

问题 5

请发行人进一步完善招股说明书相关信息披露内容：（1）补充披露公司其他业务的基本情况，其他业务收入的具体内容及变动原因；（2）补充披露主动式、被动式监测业务收入构成；（3）发行人客户所属领域分布的具体情况；（4）营业收入及扣非净利润的变动趋势。

回复：

（一）补充披露公司其他业务的基本情况，其他业务收入的具体内容及变动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（一）/3、主营业务收入按业务类型划分情况”中对公司按监测类型划分的其他业务的情况补充披露如下：

“除监测服务、软件销售及系统集成外，公司其他业务的具体内容主要为虚拟机租赁、技术开发服务、软件维保服务、适配等业务，具体情况如下所示：

单位：万元

内 容	2019年度	2018年度	2017年度
虚拟机租赁	114.48	233.41	356.14
技术开发服务	681.22	350.24	360.47
软件维保服务	379.30	213.90	45.78
其他	53.37	58.86	41.27

内 容	2019年度	2018年度	2017年度
合 计	1, 228. 37	856. 41	803. 66

由上表，发行人其他业务中虚拟机租赁收入金额逐年下降，主要系部分客户因自身业务需求减少了对虚拟机租赁服务的采购金额；技术开发服务2017年及2018年的收入金额较为稳定，2019年有所上升，主要系中信银行新增采购大数据分析产品，导致技术开发服务收入增加；软件维保服务金额逐年增加，主要系发行人软件销售金额呈逐年上升趋势，维保服务金额随之增加。整体而言，报告期内各年度其他收入占主营业务收入比重较小，对公司的经营情况不构成重大影响。”

（二）补充披露主动式、被动式监测业务收入构成

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（一）/4、主营业务收入按技术类型划分情况”中对公司主动式、被动式监测业务收入构成的情况补充披露如下：

“按照监测技术类型划分，发行人应用性能监测产品可分为主动式产品和被动式产品，其中以主动式产品为主。报告期内，发行人主营业务收入按照主动式业务、被动式业务划分的具体情况如下所示：

单位：万元

技术类型	产品类型	产品名称	2019年度		2018年度		2017年度	
			收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
主动式业务	模拟用户监测产品	Net	10,023.02	60.92%	10,985.44	71.71%	10,767.13	82.76%
		APP	1,093.65	6.65%	1,210.68	7.90%	518.59	3.99%
	小计		11,116.67	67.56%	12,196.13	79.61%	11,285.72	86.74%
被动式业务	真实用户监测产品	SDK	647.37	3.93%	647.31	4.23%	742.99	5.71%
		Browser	59.14	0.36%	240.40	1.57%	36.73	0.28%
	应用发现跟踪诊断产品	Server	2,944.23	17.89%	1,729.80	11.29%	501.91	3.86%
	小计		3,650.73	22.19%	2,617.52	17.09%	1,281.63	9.85%
其 他			1,686.19	10.25%	506.17	3.30%	443.19	3.41%
合 计			16,453.60	100.00%	15,319.82	100.00%	13,010.54	100.00%

由上表，报告期内发行人主动式业务收入金额分别为 11,285.72 万元、

12,196.13 万元及 11,116.67 万元，较为稳定；被动式业务收入金额分别为 1,281.63 万元、2,617.52 万元及 3,650.73 万元，呈逐年上升趋势，具体分析如下：

（1）主动式业务

公司主动式产品主要包括 Bonree Net、Bonree APP 两款产品，通过采集并分析模拟用户在使用网页、APP 等应用时的性能数据，帮助客户诊断和优化前端应用的用户体验，上述产品均可通过监测服务、软件销售等模式向客户提供。

主动式业务收入以 Bonree Net 产品为主，可分为 PC 端和移动端，报告期各年度 Bonree Net 收入金额分别为 10,767.13 万元、10,985.44 万元及 10,023.02 万元，相对稳定，其中以 PC 端监测服务的收入占比最高，其金额分别为 9,139.56 万元、9,351.22 万元及 7,512.63 万元，2017 年至 2018 年较为稳定，2019 年有所下降。Bonree Net 的 PC 端监测服务的单价在报告期各年度分别为 0.0189 元/次、0.0142 元/次及 0.0125 元/次，逐年下降，毛利率亦呈下降趋势。

报告期各年度，Bonree Net 的移动端产品收入金额分别为 1,550.53 万元、1,548.85 万元及 2,469.68 万元，2019 年上升较多。Bonree APP 为移动端产品，其报告期各年度的收入金额分别为 518.59 万元、1,210.68 万元及 1,093.65 万元，有所波动。整体而言，主动式业务中移动端产品收入呈逐年上升趋势。

上述产品 PC 端及移动端的监测服务收入变动情况分析具体详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（一）/8/（2）按终端类型划分”。

（2）被动式业务

公司被动式产品主要包括数字体验监测产品中的真实用户监测产品 Bonree SDK 及 Bonree Browser，以及应用发现跟踪诊断产品 Bonree Server。报告期内各年度，公司被动式产品收入金额分别为 1,281.63 万元、2,617.52 万元和 3,650.73 万元。其中，监控后端服务器应用的 Bonree Server 增速较快，而监控前端网页、APP 等应用的 Bonree Browser、Bonree SDK 增长缓慢。

由于发行人前端监测产品的探针程序需与客户的 APP、网页等应用一同运行，可能会对应用的响应时间或终端用户体验造成一定影响。因此，客户对该等产品的稳定性要求普遍较高。同时，由于 APP 应用版本更新较快，监测技术需兼容的手机品牌型号、系统版本、技术框架、应用版本等复杂多样，导致 APP 应用的被动式数据采集技术的复杂度较高。因此，客户对真实用户监测产品存在一个缓慢接受的过程，需长期进行客户培育，且持续进行监测技术的迭代更新。未来公司将通过优化自身产品技术、市场推广等途径更好地提高客户接受度，促进被动式业务持续发展。”

（三）发行人客户所属领域分布的具体情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（一）/7、主营业务收入按客户所属行业划分的情况”中对公司客户所属领域分布的情况补充披露如下：

“报告期内，发行人主营业务收入按照客户所属行业划分，具体情况如下所示：

单位：万元

行业	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
互联网	5,621.39	34.17%	5,938.68	38.76%	5,970.79	45.89%
金融	4,309.89	26.19%	3,271.20	21.35%	2,159.99	16.60%
制造业	2,263.29	13.76%	1,734.64	11.32%	770.13	5.92%
电信相关服务	1,690.82	10.28%	1,912.04	12.48%	2,091.24	16.07%
电商	764.00	4.64%	536.33	3.50%	405.25	3.11%
其他	1,804.20	10.97%	1,926.93	12.58%	1,613.13	12.40%
合计	16,453.60	100.00%	15,319.82	100.00%	13,010.54	100.00%

由上表，公司客户主要分布在互联网、金融、制造业、电信相关服务等行业，其中互联网行业客户的收入金额占比最高。报告期各年度，发行人来自互联网行业客户的收入金额分别为 5,970.79 万元、5,938.68 万元及 5,621.39 万元，呈小幅下降趋势，收入占比亦逐年下降，与此同时，公司来自于金融、制造业行业客户的收入金额逐年快速上升。

公司正积极向传统行业客户渗透，目前在金融、制造业等领域已取得成效，未来将陆续向教育、医疗等行业开拓。但传统行业客户普遍存在信息化水平较低，对 SaaS 模式或模拟用户监测等新兴技术接受速度较慢等问题。若未来互联网行业竞争格局调整或互联网行业客户需求发生重大不利变化，而公司在传统行业客户的开发培育方面未能达到预期，则可能对公司经营业绩造成一定影响。”

（四）营业收入及扣非净利润的变动趋势

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（七）营业收入及扣非净利润的变动趋势”中对营业收入及扣非净利润的变动趋势的情况补充披露如下：

“报告期内各年度，发行人营业收入、净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润变动情况具体如下表所示：

单位：万元

项 目	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	16,453.60	7.40%	15,319.82	17.75%	13,010.54
净利润	6,103.77	16.62%	5,234.02	8.32%	4,832.04
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,649.52	10.55%	5,110.59	5.75%	4,832.82

由上表，报告期各年度发行人营业收入分别为 13,010.54 万元、15,319.82 万元及 16,453.60 万元，收入增幅分别为 17.75%、7.40%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 4,832.82 万元、5,110.59 万元及 5,649.52 万元，增幅分别为 5.75%、10.55%。报告期内发行人营业收入及扣非净利润均呈逐年上升趋势。”

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为北京博睿宏远数据科技股份有限公司《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

董事长、法定代表人：



李 凯

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

2020年 5 月 29 日



发行人董事长、法定代表人声明

本人已认真阅读《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：



李 凯

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

2020年 5月 29日



（本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签字：



陈 杰



张钦秋



2020 年 5 月 29 日

保荐机构（联席主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

杨华辉



兴业证券股份有限公司



2020年5月29日