

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用

可行性分析研究报告

一、本次募集资金投资计划

本次向不特定对象发行 A 股可转换公司债券拟募集资金总额为不超过人民币 2.55 亿元，扣除相关发行费用后，拟投入如下项目：

单位：万元

	项目名称	投资金额（万元）	募集资金使用金额（万元）
1	NPM 产品研发升级及产业化项目	7,105.04	6,611.48
2	研发中心升级建设项目	17,439.67	16,255.88
3	营销网络建设项目	6,877.26	2,632.64
	总计	31,421.97	25,500.00

项目总投资金额高于本次募集资金使用金额部分由公司自筹解决；同时，若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金低于本次募集资金投资项目使用金额，公司将按照项目的轻重缓急投入募集资金投资项目，不足部分由公司自筹解决。

在不改变募集资金投资项目的前提下，董事会将根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行调整。在本次向不特定对象发行可转债募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

二、项目背景

（一）我国数字经济蓬勃发展，企业数字化转型加速，IT 运维支出持续加码，行业前景广阔

随着数字化时代的到来，线上系统、移动端、物联网终端等数字化平台逐渐取代企业运营多年的线下渠道，成为用户主要入口。消费者的行为习惯已随着信息技术的快速发展而发生了巨大改变，只有最佳的用户体验才能赢得消费者的持续参与和信赖，进而为企业带来收入。尤其是 2020 年新冠疫情期间，线下人流骤减、居家生活办公等用户行为模式的巨大转变对众多行业产生了深远的影响，极大程度地推动了在线医疗、在线购物、在线通讯等领域的发展，越来越多的企业纷纷意识到数字化转型已迫在眉睫。同时，市场竞争加剧、创新需求迫切等问题亦推动着企业数字化转型进程的步伐持续加快。据中国信通院数据显示，2020 年我国数字经济规模超 39.2 万亿元，GDP 占比 38.6%，较 2019 年增长了 9%。

随着新技术在各个行业不断渗透，企业数字化转型已经从无纸化办公向集业务线上化、数字化管理、移动化办公于一体的数字化运营方向发展。在数字化运营的模式下，由于业务交付、人员管理、资产管理、工作流程管理等职能几乎全部向线上转移，IT 系统的性能和稳定性对企业的重要性相较之前呈指数上升。IT 系统出现故障将对企业造成业务受损、用户流失等严重影响。因此，企业对于 IT 系统的性能监控和运维管理投入也逐年加大，对于 IT 运维管理软件的需求持续上涨，IT 运维管理行业的市场前景广阔。

（二）具备多视角、一体化的智能 IT 运维解决方案将成为专业 IT 运维厂商的发展趋势

云计算、物联网、大数据、5G、人工智能等新一代信息技术的快速突破与发展，使得企业 IT 系统的规模不断扩大，线上业务链条日益繁复，部署方式、接入设备、产生的数据种类更加复杂多样，企业所需运维的环节也不断增加，可能造成性能问题的根因也呈指数级增长。为了能够更加精准的定位线上业务链条的各类性能问题，企业逐渐产生了对于 IT 基础架构、前端应用程序、网络环境、

服务器性能、底层日志数据等多维度的监控管理需求。

虽然目前企业可向 IT 运维市场中不同细分领域的专业厂商单独采购各个运维环节所需的运维工具，但会出现运维工具过于冗杂、不同厂商的产品监控视角分散、所采集的数据相互割裂、IT 运维管理信息纷繁复杂、难以综合性的处理分析、难以互相兼容等诸多问题。且若 IT 各环节监控软件相对独立，则一旦出现性能问题，运维人员需要从网络、主机、系统、中间件、数据库、存储、应用等不同环节分别查找原因，工作量较大，且缺少明确的方向，导致各部门的沟通成本、时间成本、人力成本过大，定位问题的效率和准确度却较低。

因此，随着 IT 技术水平的不断发展，单一的运维工具已不足以满足市场不断变化升级的需求。为优化和解决上述问题，企业需要 IT 运维厂商具备综合性的 IT 运维监控管理能力，通过一套统一的 IT 运维软件系统，采集包括前端应用层、中端网络流量、后端服务层、基础架构、底层日志等涵盖多视角、多终端、多维度的 IT 运维管理信息，并可基于统一视角进行分析、处理、整合和展示，最终为客户提供一体化的 IT 运维解决方案，提升客户的运维效率。

对于 IT 运维厂商来说，只有不断提升技术水平、加强研发实力，持续推出新产品，持续扩展监控视角，增强数据采集和分析的深度及广度，不断提升一体化多视角的 IT 运维智能解决方案能力，才能够在激烈的市场竞争中占据领先地位。

（三）公司产品在 APM 领域内已相对完善，在一体化智能 IT 运维领域内仍有成长空间

在 ITOM 行业整体向多元化、一体化、智能化发展的大趋势下，Datadog、Dynatrace、Splunk、ServiceNow 等全球行业领先的厂商均在升级发展战略，不再局限于自身所在的细分市场，而是向 ITOM 行业内其他领域逐渐扩展，不断丰富自身产品体系，以增强产品竞争力。

公司经过十余年的行业深耕，从最初只能为大中型互联网企业提供单一 PC 监测产品，逐步向纵深领域拓展。目前，公司的前端数字体验监测产品（DEM）和后端应用发现跟踪和诊断产品（ADTD）的技术已较为成熟、功能较为全面，

至今在 APM 领域内已形成完整的端到端产品体系。

但与 Datadog、Dynatrace、Splunk、ServiceNow 等全球领先的专业厂商相比，公司在产品的多元化和功能的丰富性上仍存在提升空间。公司旨在借助本次募投项目的顺利实施，优化升级端到端产品体系中的“中端网络性能监控产品”（NPM），补齐目前尚有缺失的日志监控视角，同时尝试在 ITOM“监、管、控”三大领域中的“管理”领域内横向延伸，研发落地 ITSM 相关产品，从而全面提升公司一体化智能 IT 运维能力。此外，公司还将通过对 Cloud 平台的研发升级为公司未来全面走向 SaaS 化进行技术积累和先行布局。公司计划通过上述产品研发和技术储备，拉进与国际龙头厂商的技术与产品差距，为后续向综合性的智能 IT 运维厂商转型打下坚实基础，同时辅以营销网络中心的建设升级，全面提升公司的经营规模和长期可持续能力。

三、项目方案概述及可行性分析

（一）NPM 产品研发升级及产业化项目

1、本项目基本情况

随着企业数字化转型的进度加速，企业的数据中心规模持续增长，IT 系统也愈发复杂，客户对全视角统一监控系统的需求快速增长。公司目前已经在 APM 领域构建了一套自主可控的知识产权和产品体系，具有较强的技术能力。公司计划通过本项目升级 NPM 产品和相关的技术积累，进一步优化 NPM 产品；同时基于公司的“数据链 DNA”发展战略，与公司日趋成熟的 APM 产品相结合，打通代码到用户访问全过程，形成统一监控视角的智能运维解决方案。

本项目将通过招募研发人员、扩建 NPM 研发团队，对 NPM 产品开展以下方面的研发升级工作：1、加强对云环境下网络数据采集技术的研发和升级，扩大网络监控管理规模；2、实现与公司 DEM、ADTD 等其他产品的多平台联动分析能力；3、研发告警模块实现对异常信息的提取和分析；4、在现有大数据分析的基础上进行知识图谱、智能算法升级，实现自动化根因分析、定位和预警；5、优化提升数据可视和展现能力。

2、本项目的实施必要性

(1) 本项目的实施有利于公司顺应市场需求，把握良好的行业发展机遇

一方面，数字经济的飞速发展将刺激 NPM 市场涌现大量新增需求。随着传统互联网和移动互联网的迅猛发展，数字化正不断颠覆企业的经营模式和业务流程，全球各行各业纷纷进入数字化阶段。“出现故障先排查网络问题”已经成为众多企业在面对运行故障、运营不畅、线上用户投诉时的默契共识，因此在企业数字化转型的过程中，网络性能的重要性愈发突显，性能良好、运行流畅的网络在企业数字业务项目中发挥着举足轻重的作用。作为了解网络性能的基础、打通用户端和代码层的中枢，NPM 产品逐渐成为许多企业日常 IT 运维的重要工具，且随着企业数字业务规模不断扩张，市场对 NPM 产品的需求将快速增长。

另一方面，IT 环境的复杂化将迫使许多企业不得不更新迭代其现有的 NPM 产品。IDC 软、硬件数量激增，且愈发复杂化、多样化，企业向云逐渐迁移，以及微服务、容器架构的普及，产生了基于混合环境的、动态的新型网络架构。在新的网络架构中，网络流量数据的采集、分析及可视化难度将进一步提高，为了应对这些变化，企业往往需要重新构建网络性能系统，并同步更新迭代其现有的 NPM 监控产品。据 Gartner 预测，到 2024 年，由于混合网络的影响，将有 50% 的网络运营团队需要重新构建自身的网络性能监测体系。可以说，混合云技术的普及将促使大量客户对其现有 NPM 产品进行更新迭代，激发新的购买需求。

此外，国内对 NPM 需求强烈的客户包括金融机构、政府部门、大型国有企业等，这类客户对数据安全极为重视，由于 NPM 产品在监控网络性能状况时，需要直接采集与网络流量直接相关的数据，数据机密性较高，同网络安全关系密切，因此目前我国的金融机构、政府部门、大型国有企业等客户已逐渐开始将国际化 NPM 软件产品向国产化产品过渡，这一国产化趋势将为国内厂商带来新的发展机遇。

因此，本项目的顺利实施有利于公司抓住 NPM 行业的良好发展机遇，进一步提升公司的盈利水平和业务规模，具有必要性。

(2) 本项目的实施顺应公司“数据链 DNA”的发展战略，有利于进一步完

善公司产品体系，提升核心竞争力

NPM 产品和公司的核心 APM 产品（包括 DEM 产品和 ADTD 产品）具有较强的协同性。前端 DEM 产品可监控客户线上业务链条前端 APP、网页等应用程序的用户体验；后端 ADTD 产品可监控客户线上业务链条后端服务器应用处理前端请求的交互过程；中端 NPM 产品则可通过监测客户网络流量，提供网络可视性和故障诊断功能，以确保客户线上业务链条的中端网络能够持续高效稳定运行。可以说 NPM 产品是连接前端 DEM 产品和后端 ADTD 产品、打通代码到用户访问全过程的关键一环。基于上述协同性，公司顺势推出了“数据链 DNA”发展战略，通过组合联动“D+N+A”产品，为客户提供从用户前端发起访问开始，到后台的每一行代码执行效率的监控视角，有效消除数字业务链条的监控盲区。

同时，纵观全球 APM 市场，国际领先的 APM 厂商，如 Dynatrace、APPDynamics、Datadog 等，均在谋求 NPM 领域的产品拓展，均已拥有应用性能（APM）与网络（NPM）的组合产品，并形成了一体化平台化解决方案，具有较强的产品竞争力。

本项目顺应公司的“数据链 DNA”战略，通过对现有 NPM 产品的底层数据采集技术、多产品联动能力和 AI 智能化技术进行针对性的升级迭代，形成技术领先的 NPM 产品，充分发挥 NPM 和 APM 相互间的协同效应和增益作用，全面优化公司的产品布局，提升公司核心竞争力。

（3）本项目实施有助于提升公司利润水平，为公司带来长期收益

公司自 2019 年推出 NPM 产品 Bonree Reesii 以来，NPM 产品业务取得了快速发展。鉴于目前国内形成规模的 NPM 行业参与者较少，在数字化转型趋势和国产化趋势的带动下，市场需求将得以持续释放，未来增长空间良好。同时，NPM 产品和公司核心 APM 产品具有较强的联动性和协同性，可起到相互增益的效果，预计公司加大对 NPM 产品的投入亦可反向带动核心 APM 产品的收入规模，为公司整体带来较好的收益。

由于公司在 NPM 领域的起步较晚，其 NPM 产品在功能上与成熟的 NPM 专业厂商相比仍不完善。公司可通过实施本项目，持续加大对 NPM 产品的研发投

入，通过形成成熟、完善的自主 NPM 产品，降低产品成本、提升产品毛利率，进而提升公司的综合利润率。

综上所述，本项目的顺利实施有助于公司抓住市场机遇，优化公司产品布局，有效提升公司利润水平，具有必要性。

3、本项目实施的可行性

(1) 本项目符合国家相关政策导向

国家近年来频发政策助力云、大数据、人工智能等前沿技术领域发展，加速企业数字化转型推进工作，倡导企业技术创新，推动企业运行效率和数字化治理效率提升，为本项目实施提供了良好的发展环境。

2020 年 4 月，国家发展改革委、中央网信办印发《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，明确了推动企业“上云”基础工作，大力培育数字经济新业态，深入推进企业数字化转型的发展方向，鼓励大数据、人工智能、云计算等数字化技术的发展和具体应用。

2020 年 7 月，国家发改委、工信部等 13 部门联合发布《关于支持新业态新模式健康发展 激活消费市场带动扩大就业的意见》，提出加快推进产业数字化转型，更有效发挥数字化创新对实体经济提质增效的带动作用，推动“互联网+”和大数据、平台经济等迈向新阶段，壮大实体经济新动能，培育新的就业形态，带动多元投资，形成强大国内市场，推动构建现代化经济体系，实现经济高质量发展。

2020 年 9 月，国资委印发《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》，系统性明确了国有企业数字化转型的基础、方向、重点和举措，开启了国有企业数字化转型的新篇章，积极引导国有企业在数字经济时代准确识变、科学应变、主动求变，加快改造提升传统动能、培育发展新动能。

2021 年 3 月，十三届全国人大四次会议表决通过《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，其中将“加快数字化发展建设数字中国”列为独立篇章，将打造数字经济新优势，加快数字社会建设

步伐，提高政府、金融、工业和其他重点行业领域的数字建设水平，营造良好数字生态，列为“十四五”时期重要目标任务之一。

本项目针对相关技术应用进行产品的开发、升级、迭代工作，符合国家政策导向，符合行业发展需求现状，具备良好的实施环境和市场潜力。

(2) 技术发展带来需求升级，为本项目提供了市场空间

从全球市场来看，得益于虚拟化、云服务、物联网等信息技术的蓬勃发展以及企业数字化转型的推进，市场对各类运维产品的接受程度不断提高，NPM 行业市场规模呈稳步增长趋势。

根据中研网预测，2019 年我国 NPM 行业市场规模约为 50 亿元人民币，并将以约 20% 的增速不断扩大，预计 2021 年该行业市场规模将达到 72 亿元人民币。在利好的行业市场背景下，NPM 产品具备广阔的市场空间。本项目的实施具有良好的可行性。

(3) 公司拥有丰富的行业经验和产品技术基础

首先，公司具备实施该项目的产品和技术基础。公司在 2019 年已经推出了 NPM 产品 Bonree Reesii，已经搭建了 NPM 产品开发平台和架构，具备 NPM 产品开发能力，并形成了相应的软件著作权。本项目是结合行业需求对现有产品进行功能完善和技术升级，现有产品可为本项目的顺利实施提供良好的基础和支撑。同时，公司在核心 APM 领域的发展和积累过程中，形成了较好的大数据和 AIOPS 技术，这些技术亦可对 NPM 产品的智能化升级和多产品协同等方面提供技术支持和保障。

其次，公司具备实施该项目的研发实力。在研发体系方面，公司在项目研究、项目开发、产品落地等环节已形成一套完善的流程体系，建立了以 CMMI5 级、ISO9001 质量体系为标准的研发项目管理制度，可整体把控研发效率和研发质量，缩短开发周期，加快产品落地，提高产品质量。

最后，公司具备实施该项目的客户基础。公司作为国内 APM 行业的领先厂商，拥有良好的客户基础。目前公司客户资源覆盖了互联网、金融、通信、制造、能源、新媒体、云服务等诸多行业，并与众多行业头部客户达成合作关系，这些

客户资源亦可发展成 NPM 产品的潜在客户。

综上所述，公司已经具备实施本项目的综合实力。

4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体为北京全资子公司。

本项目预计建设期为 3 年，项目总投资 7,105.04 万元，其中场地投资 2,573.80 万元，设备投资 875.50 万元，研发费用 3,655.74 万元。具体投资及募集资金使用情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金使用金额
1	场地投资	2,573.80	2,573.80
1.1	场地购置费用	2,190.50	2,190.50
1.2	场地装修费用	383.30	383.30
2	设备投资	875.50	875.50
2.1	硬件购置	408.50	408.50
2.2	软件购置	467.00	467.00
3	研发投资	3,655.74	3,162.18
3.1	人员工资	3,655.74	3,162.18
合计		7,105.04	6,611.48

5、本项目效益分析评价

本项目预计建设期为 3 年，项目总投资及计划投入募集资金 7,105.04 万元。本项目总投资的财务内部收益率（税后）为 10.08%，运营期年平均利润（税后）为 743.00 万元，经济效益良好，建设该项目对公司持续健康发展有较好的推动作用。

6、相关部门的审批情况

本项目正在办理相关备案和审批手续。

（二）研发中心升级建设项目

1、本项目基本情况

数字化转型和各类新兴技术持续推动我国数字业务增长。受其影响，IT 架构和 IT 环境复杂程度日益提升，导致企业需要改变其分散化的监控管理方式。本项目中，公司将进行日志产品、ITSM 管理平台和 Cloud 平台的研发工作，为打造未来云化的产品交付模式，打破业务边界进一步向管理类服务领域拓展进行布局。

本项目的研发内容主要包括：

日志管理产品能够完成对日志数据的采集、解析、分析、检索、告警和可视化展示的产品。本项目具体开发和升级内容包括：1、研发分布式、可扩展、高实时的海量日志数据搜索和分析引擎；2、研发适用于描述日志检索和分析过程的脚本语言；3、研发应对各种复杂场景的日志数据采集探针；4、完善核心基本功能，推出日志存储、备份、采集、指标抽取、搜索、分析、可视化、告警等；5、研发日志处理相关技术，包括算子自定义、处理流程自定义、流程监控支持等；6、AI 赋能，实现基于日志数据的智能运维能力，推出链路追踪、动态基线、异常监测、时序预测、根因分析等功能。

ITSM 管理平台能够实现对 IT 研发、运维、运营等场景事件的流程化管理，属于基础服务平台。本项目具体研发内容包括：1、实现灵活的流程引擎能力，支持多样化的工单流程及动态表单等功能；2、结合 AI 技术，整合多款自动化工具，实现工单自动指派、创建和执行，实现常见故障的自愈能力；3、赋能公司 APM 产品线和告警产品线所有产品，实现各产品常规的 ITSM 能力；4、完成与 git、Jenkins、maven 等工具对接，实现与主流 devops 工具链的整合；5、实现低代码开发引擎，支持用户低成本对产品功能的自主二次开发。

Cloud 平台是对公司所有产品进行交付、升级、管理的 SaaS 化统一服务平台。本项目具体开发和升级内容包括：1、参考主流公有云计算平台架构，研发博睿自有云计算平台；2、实现全平台统一的用户体系、权限体系和计费体系能力，以及完整线上交易自服务能力，包括在线订单管理、在线支付对接以及公司

财务流程改造；3、构建全平台统一的完备 OpenAPI 体系；4、研发全平台统一产品运营自监控能力和平台。

同时，本项目计划在北京购置研发办公场地，在武汉租赁研发办公场地，并建设先进的软件开发环境，改善公司的研发环境，为持续引进高端技术人才，扩充研发团队人员规模提供支撑，以提升公司整体技术研发水平。本项目的顺利实施将扩大和加强公司业务发展，塑造优秀的企业形象，为实现公司规模化发展提供有力保障。

2、本项目的实施必要性

(1) 公司属于技术驱动型企业，本项目能够提升公司的综合研发实力，对于公司的长远可持续发展具有重要意义

公司属于技术驱动型企业，多年来一直以技术研发作为核心竞争力。目前公司已经打造了一支优秀的研发团队，致力于持续的技术、产品研发和迭代升级。但是，公司为顺应行业技术发展趋势仍需要继续丰富产品体系，并加大前沿领域的研发投入，以长期保持技术和产品竞争力。随着公司发展规模不断扩大，新的技术和产品研发计划不断提上日程，现有研发团队规模正面临严峻挑战，亟需扩充技术团队人员规模。

本项目建设过程中，公司将根据业务需求进行相关技术人员招聘，制定培养计划，持续扩充研发团队，提升研发实力和人才储备，以保证公司具备长期技术优势，保持核心竞争力。项目实施后，公司将有能力快速且同时开展多个方向的研究工作，加快各研发规划的实现，确保公司能够抓住市场机遇，尽快推出符合市场需求的产品，对于公司的长远可持续发展具有重要意义。

(2) 本项目有助于公司进一步完善多元化产品体系，持续向“泛 ITOM”领域拓展，为公司开拓新的业务增长点

在国内数字化转型持续加速的背景下，各类企业所使用的 IT 工具愈加繁多，公司内部研发、测试、部署等运营流程愈加繁复，同时各个信息化系统产生的日志信息也呈指数化增长。公司针对上述市场需求，计划通过本项目在当前的技术基础上开发日志产品和 ITSM 平台产品，赋能公司未来业务发展。

日志产品是管理信息系统中各类日志数据的工具。信息系统中所有的程序运行均会产生日志信息，这些信息中隐藏着信息系统中潜在的安全问题、设备故障预警信息、故障原因等有价值的信息。因此，采集、存储日志信息，并对日志信息进行提炼、分析是信息化系统运维和管理中的重要部分。本项目通过研发日志产品所需的各项技术，落地日志监控产品，有利于补齐公司在日志监控方面的视角空白，进一步完善公司的全栈式监控和管理能力。

ITSM 平台是 ITOM 行业内“监、管、控”三大领域中“管理”领域的核心产品之一。ITSM 平台够覆盖一家企业内部所使用的全部技术工具，帮助企业提高 IT 资源使用效率，增强事件可见性，自动化工作流程，消除不必要的手动任务，协助企业对 IT 系统的规划、研发、实施和运营进行高效管理，降低运营成本，为企业数字化转型给予有力支撑。一方面，ITSM 产品有助于解决公司自身研发和运维中所面临的愈加繁复的流程问题，赋能公司内部研发效能；另一方面，该产品技术成熟后还可服务于客户，为客户提供 IT 流程管理平台产品，推动公司从 ITOM 的“监控”领域逐步向“管理”领域延伸，开启公司新一阶段的战略部署。

(3) 本项目为公司全产品链一体化、云化模式的发展战略提供技术基础

云计算时代容器与微服务等技术逐渐在各行业中兴起，成为企业大规模运营数字业务所必须的技术。这使得构成 IT 系统的组建规模持续扩大，组件变化愈加频繁，交付模式日趋复杂。在此背景下，一体化运维解决方案产品的 SaaS 交付策略得益于其部署便捷、实施轻便、维护升级费用低廉、数据安全更有保障等优势，正日趋主流。

本项目计划为公司各类产品搭建统一的服务平台，对现有产品进行整合并接入平台系统，逐步实现一体化运维解决方案产品的云化部署和运营。平台搭建完成后将实现各个分部产品的全平台统一的用户体系、权限体系和计费体系能力，构建全平台统一的完备 OpenAPI 体系，实现全平台统一产品运营自监控能力，并以平台为中心建设全新的客户运营体制，持续丰富平台功能。

本项目实施能够提升公司产品交付的效率和灵活性，更好的满足客户对于一体化运维解决方案的需求，提升产品的易用性和客户体验，降低部署成本，为公

司未来向产品模块的全面统一化、一体化、云化模式转型提供坚实的技术基础。

(4) 本项目有利于改善公司研发办公环境，保障公司长期稳定发展

随着公司发展，公司部门组成愈加复杂，分属团队不断增多，人员规模持续增长，现有办公环境已无法满足公司日常办公需求。公司位于北京的现有办公场所为租赁取得，存在租金上涨、租约不稳定等风险，且分布于北京的不同地区，给公司人员管理造成了一定困扰，影响了公司各部门工作协同和沟通效率，在公司人员规模快速扩充的背景下，不利于团队建设和各部门协同合作。

考虑到公司体量扩大，租赁形式不利于公司长期稳定发展，公司决定以购买房产的方式取得办公场地。本项目计划购买办公楼有助于梳理完善公司部门管理体系，实现北京地区集中办公，改善员工办公环境，体现对员工的人文关怀，提升员工企业归属感，有效提高团队工作效率。同时，本项目建成后，公司的研发环境可得到显著提升，公司将引进全新配套研发设备，为未来数年的高速发展提供有力的研发环境及硬件支持，对公司长期、高速、稳定发展具有必要性。

3、本项目实施的可行性

(1) 云计算相关领域政策频发，为本项目实施创造了良好的发展环境

近年来云计算技术应用逐渐落地，国家部委和各地方政府陆续出台大量针对云计算产业发展的政策和建议，重点强调行业应用，着力引导企业进行数字化转型升级，促进产业环境持续优化。

2016年7月，银监会发布《中国银行业信息科技“十三五”发展规划监管指导意见（征求意见稿）》，提出在银行业制定云计算架构、推进云计算应用的规划。

《指导意见》为银行业云计算发展设立了明确目标，提出到“十三五”末期，面向互联网场景的主要系统尽可能迁移至云计算架构平台。

2018年8月，工信部发布《推动企业上云实施指南（2018-2020年）》，提出鼓励软件和信息技术服务企业加速向云计算转型，针对不同行业、不同企业差异化需求，基于云计算平台开展产品、服务和解决方案的开发测试，加快丰富云计算产品服务供给。《指南》明确表示出对软件和信息技术服务业企业向云产业转

型的支持态度。

2020年4月，国家发展改革委、中央网信办印发《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，明确了推动企业“上云”基础工作，大力培育数字经济新业态，深入推进企业数字化转型的发展方向，鼓励大数据、人工智能、云计算等数字化技术的发展和具体应用。

2020年9月，国务院办公厅发布《国务院办公厅关于以新业态新模式引领新型消费加快发展的意见》，提出推进大数据、云计算、人工智能、区块链等技术发展融合，加快区块链在商品溯源、跨境汇款、供应链金融和电子票据等数字化场景应用，推动更多企业“上云上平台”，加快实体企业和传统线下业态进行数字化改造和转型升级的步伐。

本项目顺应国家引导的企业上云加快数字化改造的政策趋势，旨在帮助用户能够找到并执行最适合其云转型的数据策略，在国家政策环境的引导与支持之下具备良好的可行性。

(2) 公司拥有优秀的研发团队和技术储备

公司自成立以来始终以技术创新为导向，建立了一只专注为各行业客户群体提供服务的技术专家队伍，并形成了良好的技术储备。公司深耕 APM 领域多年，紧跟互联网、云计算、大数据、人工智能等前沿技术，持续开展技术创新和产品迭代，形成了覆盖桌面端采集、移动端采集、服务端及 web 端采集、数据存储和分析、AI 智能分析算法五大领域技术群。

截至 2021 年 6 月末，公司共拥有 27 项自主研发核心技术，已授权技术发明专利 7 项，在申请技术发明专利 65 项，软件著作权 71 件，尤其在大数据相关的数据监测、数据存储、分析及展示等领域积累了丰富的经验和技能，并形成了多项核心技术，是 Gartner《中国 AIOps 市场指南报告》中列举的同时具备强大 APM 背景和大数据分析、AI 能力的主要厂商。公司拥有优秀的研发团队和技术储备，为本项目的后续研发和持续创新奠定了良好基础。

(3) 本项目研发方向与市场需求高度一致

本项目的研发方向与 ITOM 下游市场需求高度一致。

日志产品能够整合分散在客户各类信息化系统中的日志信息，并进行综合问题分析、展示和预警，为客户提供更全面、丰富的监控信息，具有较强的市场需求。Verified Market Research 发布报告指出，2019 年日志管理市场价值约为 8.99 亿美元，预计到 2027 年将达到 21.65 亿美元，2020 年至 2027 年的复合年增长率为 12.52%。

ITSM 平台则能够帮助客户对分散的 IT 工具进行统一的可视化管理，优化 IT 资源分配和 workflow。该产品不仅能够提升公司自身的研发和产品运营效率，降低运营成本，还可作为单独的产品销售，具有广阔的市场空间。据 Verified Market Research 发布的报告显示，2020 年，ITSM 软件市场规模为 23.7 亿美元，预计到 2028 年将达到 50.8 亿美元，从 2021 年到 2028 年以 11.47% 的复合年增长率快速增长。

而 Cloud 平台是对公司所有产品进行交付、升级、管理的 SaaS 化统一服务平台，能够打通公司各子产品间底层数据割裂的现状，打造一站式监控服务平台，实现统一的产品运营、展示和管理，提升客户对于各产品的使用效率和易用性，可以全面提升公司各产品的竞争力。

因此，本研发项目的实施符合市场对统一整合解决方案需求的变化趋势，拥有良好的应用前景和市场潜力，具备实施的可行性。

4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体为北京全资子公司及武汉全资子公司。

本项目预计建设期为 3 年，项目总投资 17,439.67 万元，其中场地投资 6,725.32 万元，软硬件设备投 7,143.10 万元，研发费用 3,571.25 万元。具体投资及募集资金使用情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金使用金额
1	场地投资	6,725.32	6,360.16
1.1	场地购置	5,147.26	5,147.26
1.2	场地装修费用	1,212.90	1,212.90

1.3	场地租赁费用	365.16	-
2	设备购置	7,143.10	7,143.10
2.1	硬件购置	5,011.10	5,011.10
2.2	软件购置	2,132.00	2,132.00
3	研发费用	3,571.25	2,752.62
合计		17,439.67	16,255.88

5、本项目经济效益评价

本项目为研发项目，不直接产生经济效益。通过本项目的实施，能够进一步升级和整合各类型产品系列，打破各产品间割裂现状，提升数字化业务的可观测性，重新定义产品交付模式，打造符合行业发展需求的综合解决方案，支撑公司产品和技术持续领先，为公司未来业务发展和创新打下良好基础。

此外，本项目的实施，能够改善公司办公环境，为公司团队的扩大提供必需的研发和办公场地，为公司未来业务发展提供必要的支撑。同时，鉴于北京的办公场地租金水平较高，购置现成办公楼可降低公司在办公场地方面的支出，并避免日后房租上涨带来的不稳定性，有助于提高公司的利润水平。

6、相关部门的审批情况

本项目正在办理相关备案和审批手续。

（三）营销网络建设项目

1、本项目基本情况

公司近两年持续加大研发投入并不断完善产品布局，现有营销服务体系已逐渐无法满足公司未来持续发展的战略需求，亟需建设与公司产品技术发展相匹配的营销服务网络，对公司产品进行快速、全面推广。公司计划通过本项目加强市场布局，在未来持续扩大营销和交付覆盖区域。

本项目建设内容为对公司现有营销服务体系进行全面升级建设，其中主要包括：1、升级北京营销总部的办公环境；2、按照经济区域划分并在浙江、福建、

江西等重要省和西安、南京、长沙、成都等重点城市新增设立营销服务办事处；

3、升级营销部门组织架构，按照金融、电信、能源、互联网等重点行业设立独立的分管团队，形成专业、规范的营销管理体系。

通过本项目建设，公司将实现对现有营销网络的全面升级，可以提升营销团队运营管理效率，扩大营销交付覆盖区域，满足未来公司对市场扩张的营销服务需求。

2、本项目实施必要性

(1) 本项目的实施契合公司服务于企业级大客户的营销策略，有利于促进公司业务规模增长

公司收入主要来自于企业级大客户，对于厂商的客服响应速度、服务能力和服务质量要求较高。且未来在业务规模增长和客户数量持续增长的背景下，营销需求将大幅增加。公司现有营销体系逐渐无法满足不断扩大的营销需求，在制约客服响应速度和服务水平的同时，亦无法充分推进对公司品牌和产品的营销宣传工作，因此亟需配备与公司业务发展相匹配的大型专业化营销服务团队。

为更好地服务于企业级客户，准确了解客户需求，提供更加专业、快捷的服务支持，精准开展市场营销宣传，公司需要对现有营销体系进行整体升级建设，持续扩大公司营销团队规模，建立匹配公司市场布局的专业服务团队，形成系统、规范、专业的营销网络，同时利用媒体资源加大公司品牌、产品和服务理念的宣传力度，使公司产品技术研发、营销服务协同发展，形成公司品牌效应。

本项目的顺利实施将有助于公司加速产品在各行业内的推广速度，同时提升大客户服务质量，配合公司产品及研发部门探索新业态下的行业解决方案，抢先进行市场布局，对于公司业务长期、良性、规模化增长具有必要性。

(2) 本项目的实施有助于公司抓住传统企业数字化转型的发展机遇，快速拓展市场，抢占市场先机

近年来，智慧金融、智能工厂、智慧医疗、智慧城市等新业态正逐渐改变传统行业的固有运营模式，工业、能源、汽车、医疗、农业、制造等传统行业进行

数字化转型的绝佳时机已经出现。在此背景下，IT 运维管理软件的应用领域将会被持续拓宽。由于传统行业潜在的数字业务规模极其庞大，因此对于传统行业的持续开拓也是公司的核心发展战略之一。

公司将通过实施本项目，对现有营销服务团队进行系统性梳理，按照不同行业划分进行团队建设，同时聚焦能源、电力、公共服务等重点领域，具有针对性的扩充传统行业营销人才，打造与公司战略发展相契合的营销网络。以便更好的抓住良好的市场机遇，迅速开拓传统领域市场，抢占发展先机。

(3) 本项目的实施有助于公司进一步拓展营销网络布局，提升重点地区的本地化服务能力

随着国家经济发展重心逐渐从超一线城市向其他一线、二线城市延伸，未来公司客户地域分布将呈分散化趋势。同时公司发展规模不断扩大，客户数量将持续增加。目前公司在北京、上海、广州、深圳、重庆、武汉等地设有办事处，但所覆盖的省市范围仍不够充分，无法满足公司地域性的市场扩张需要，因此公司计划继续扩大产品营销和客户服务的覆盖范围。

公司计划通过建设本项目，向浙江、福建、江西、长沙、南京、西安、成都等重点地区建立营销服务办事处，实施区域层级划分，形成专业、规范的管理体系，帮助公司进行有效的区域性市场扩张，实现对企业级客户本地化的快速响应。

综上所述，本项目的实施顺应国家经济发展趋势，符合公司长期发展利益，是公司继续扩大市场份额、提升综合竞争力和品牌影响力的重要手段，具有必要性。

3、本项目实施的可行性

(1) 公司现有营销体系为本项目实施奠定了良好的基础

公司近年来积极推进营销体系的建设和完善工作，组成了专业化的营销团队，同时持续开展内部培训工作，加大对销售人员的引进和培养力度，不断提高团队业务技术水平及售后服务能力，为公司拓展市场提供了长期有效的支持。

目前公司在北京、上海、广州、深圳、重庆、成都、武汉、厦门等一线城市

已设有办事处，进行本地化的产品销售、交付和技术服务，形成了较为完善的销售服务体系。本项目是在现有营销服务体系的基础上进行的扩张和升级，公司现有的营销服务体系为本项目的顺利实施奠定了良好的基础。

(2) 公司丰富的行业经验和客户资源可以为项目实施提供动力

公司在国内 APM 领域内拥有全面的产品体系、丰富的行业经验和客户资源，能够向各行业客户提供针对性的综合解决方案，在业内已形成了较强的技术和产品优势。公司客户分布在银行、证券、电信、互联网、电商、新媒体、能源、政府部门、制造、汽车等诸多重点行业，与腾讯、百度、华为、中国电信、中信建投、建设银行、新华网、人民网等行业头部客户形成合作关系，客户黏性较强，具备优质的客户资源和品牌形象。

在本项目实施过程中，公司良好的客户基础可以有效的为公司营销体系扩建减轻推进阻力，丰富的产品组合和专业的解决方案可以为销售部门在营销宣传过程中提供有力的案例支持，优秀的品牌形象可以助力营销团队进行市场拓展。因此本项目实施具备良好的可行性。

4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体为北京全资子公司。

本项目预计建设期为 2 年，项目总投资 6,877.26 万元，其中场地投资 4,987.42 万元，设备购置费 240.40 万元，市场费用 1,649.44 万元。具体投资及募集资金使用情况如下。

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金使用金额
1	场地费用	4,987.42	742.80
1.1	场地购置费用	4,244.62	0.00
1.2	场地装修费用	742.80	742.80
2	设备购置	240.40	240.40
2.1	硬件设备	211.60	211.60
2.2	软件	28.80	28.80
3	市场费用	1,649.44	1,649.44
3.1	人员工资	1,649.44	1,649.44

合计	6,877.26	2,632.64
----	----------	----------

5、本项目经济效益评价

本项目为营销网络建设项目，不直接产生经济效益。通过本项目的实施，能够对公司现有营销服务体系进行全面升级建设，可以提升营销团队运营管理效率，扩大营销交付覆盖区域，进而推动公司提升整体业务规模。

6、相关部门的审批情况

本项目正在办理相关备案和审批手续。

四、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

本次向不特定对象发行可转债募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。

本次募集资金到位后，公司的总资产规模将有所增长。随着未来可转债持有人陆续实现转股，公司的资产负债率将逐步降低。本次发行是公司保持可持续发展、提升竞争优势的重要战略措施。随着募投项目的顺利实施，本次募集资金将会得到有效使用，为公司和投资者带来较好的投资回报，有效提升公司的可持续盈利能力。

五、可行性分析结论

综上所述，本次向不特定对象发行可转债募集资金投资项目的建设符合国家产业发展规划政策，符合产业发展的需求，符合公司的战略发展目标，具有显著的经济和社会效益。公司在技术、人力、管理、资金等资源上有良好的保障，通过本次募集资金投资项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，增强公司竞争力，有利于公司可持续发展，符合全体股东的利益。因此，本次募集资金投资项目是必要的、可行的。

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

2021 年 09 月 22 日