

公司代码：688058

公司简称：宝兰德

北京宝兰德软件股份有限公司
2023 年年度报告摘要



第一节 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”中“风险因素”的相应内容。

3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司董事会审议通过的利润分配方案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份为基数分配利润及资本公积转增股本。

公司拟向全体股东每10股派发现金红利2.6元（含税），截至2024年3月31日，公司总股本56,000,000股，扣除公司回购专用证券账户中股份数1,792,814股后的公司股本54,207,186股为基数，以此计算合计拟派发现金红利人民币14,093,868.36元（含税），占公司2023年度归属于上市公司股东的净利润的97.07%。

根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》，上市公司以现金为对价，采用集中竞价方式回购股份的，当年已实施的股份回购金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。公司2023年度通过集中竞价交易方式回购公司股份累计使用资金总额为人民币4,023,039.77元（不含印花税、交易佣金等交易费用），综上，2023年度，公司合计分红18,116,908.13元。

公司拟以资本公积金向全体股东每10股转增4股，截至2024年3月31日，公司总股本56,000,000股，扣除公司回购专用证券账户中股份数1,792,814股后的公司股本54,207,186股为基数以此计算合计转增21,682,874股，转增后公司总股本增加至77,682,874股。

公司尚处于回购股份期间，通过回购专用账户所持有的本公司股份，不参与本次利润分配。如在本次董事会审议之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股、回购股份、股权激励

励授予股份回购注销、重大资产重组股份回购注销等致使公司应分配股数发生变动的，公司拟维持每股分配（转增）比例不变，相应调整分配（转增）总额。如后续应分配股数发生变化，将另行公告具体调整情况。

该分配预案尚需提交公司2023年年度股东大会审议。

8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	宝兰德	688058	无

公司存托凭证简况

适用 不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）
姓名	张增强
办公地址	北京市西城区北三环中路29号院3号楼茅台大厦28层
电话	010-57592668
电子信箱	besinvestors@bessystem.com

2 报告期公司主要业务简介

(一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司是一家专业的基础软件产品和解决方案供应商，公司紧跟信息技术创新应用发展趋势，构建起覆盖基础设施软件、智能运维、人工智能及大数据三大领域、六大产品线、30+产品的矩阵，打造了覆盖全国的营销和服务网络。

公司的主要产品及服务如下：

产品或服务	产品分类及服务	说明	业务价值
-------	---------	----	------

产品或服务	产品分类及服务	说明	业务价值
软件产品	基础设施软件	<p>公司基础设施软件产品分为以下几个类别：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 中间件类产品 <ul style="list-style-type: none"> 应用服务器中间件 消息中间件 云原生消息流中间件 Web 服务器中间件 分布式缓存中间件 2) 数据类中间件产品 <ul style="list-style-type: none"> 数据交换平台 数据集成平台 3) 云计算 PaaS 平台类产品 <ul style="list-style-type: none"> 容器管理平台 软件仓库 中间件统一管理平台 消息队列平台服务软件 	<p>基础中间件是企业应用的重要组成部分，随着企业应用架构呈分布式架构转变，公司同步扩展和深化了基础中间件产品的数量，进一步加强了国产化生态上下游的适配和满足应用架构演进的需求。云原生应用中间件类产品适配企业应用云原生化转型需求，优先实现自身中间件软件的云原生化改造，为基于云原生环境为应用提供服务做好准备。</p> <p>数据和云计算中间件主要解决应用在云化环境下构建及运行所需的 PaaS 服务组件，并通过建立应用软件开发标准与规范，帮助客户构建高质量的企业应用，并可实现数据信息跨系统、平台与应用互联互通，从而提高应用软件研发效率。</p>
	智能运维软件	<p>公司智能运维软件产品覆盖了 ITOM/ITOA/AIOps 领域的监控类、管理类、自动化类、智能化类产品。具体来讲包括</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) WebGate 融合监控系列软件 <ul style="list-style-type: none"> 应用性能管理 业务性能管理 基础设施及组件监控 容器监控 应用可用性探测 日志监控 浏览器和 APP 监控 2) 运维管理软件 <ul style="list-style-type: none"> 智维资源服务 智维流程服务 云运维平台 掌上智维 3) 自动化类软件 <ul style="list-style-type: none"> 智能运维编排产品 4) 智能化类软件 <ul style="list-style-type: none"> 智维大脑服务产品 5) 解决方案类产品 <ul style="list-style-type: none"> 应用态势智能感知系统 云原生智能可观测平台 一体化运行支撑平台 	<p>监控类和可观测类软件作为企业应用的基础软件，为企业提供覆盖应用全技术栈融合的基础监控服务，保障应用故障可以及时发现，提升企业应用的持续运行能力。</p> <p>运维管理类产品提供集中化管理能力，让企业在应用越来越多、架构越来越复杂的情况下云化后具备先进的远程运维管理能力，可以实现基于移动端设备进行复杂的 IT 运维管理操作。</p> <p>自动化类产品为企业提供低代码开发能力，实现运维作业的可视化编排，轻松适配多种企业运维管理场景，实现自动化运维作业调度。</p> <p>智能化类产品将人工智能技术注入运维工作，在 ITOM 的不同环节提供辅助，大大简化了复杂场景的运维难度，保障企业应用的高质量运行。</p>

产品或服务	产品分类及服务	说明	业务价值
	人工智能及大数据软件	<p>公司人工智能及大数据技术作为产品增长的加速引擎,一方面为其他产品线提供智能化和数据要素化的赋能,另一方面也推出了 AI 智能平台 AILink Learning、AI 智能助手 AILink DeBot 等、智能数据产品 DataLink 系列。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) AI 智能平台 2) AI 智能助手 3) 智能数据产品 <ul style="list-style-type: none"> 数据集成平台 数据交换平台 数据治理平台 数据资产服务平台 数据可视化平台 	<p>智能学习平台类产品为算法模型的开发、训练、评估、推理、应用等应用场景提供了有力的智能计算软件基础设施的支撑。</p> <p>AI 智能助手通过构建智能问答技能、智能问数技能、代码效能技能、智能体技能等,快速构建多个智能助手相关场景,助力行业客户构建数字员工解决方案,实现数智化转型。随着大模型技术的引入和加持,宝兰德通过构建数字效能大模型等专业领域模型,利用 AI 智能运维机器人作为产品入口,深化了 ChatOps 等场景能力,为 IT 运维业务的提智增效创造了新的契机。</p> <p>智能数据平台系列产品,通过数据的集成、交换、治理,统一数据质量标准,最终生成数据资产并形成服务化开放及可视化分析展示,为数据从资源到资产、从资产到资本打通了一条切实有效的路径。</p>
技术服务	保障服务	<p>公司向客户提供以下专业技术支持服务: I.公司为客户指派固定服务团队,通过电话、邮件、VPN、互联网等多种远程技术支持方式对产品使用中的问题进行解答并提供相关建议,对未能彻底解决的问题进行跟踪、反馈并及时处理; II.为客户建立档案库,及时收集系统运行报告、用户随访意见反馈、常见故障处理及处理方案等重要技术资料,用户档案库及时更新并定期回顾; III.为客户提供热线电话支持服务,由技术专家帮助解决用户提出的疑难问题; IV.定期为客户运维人员提供现场培训,帮助相关人员快速掌握公司产品的使用。此外,当客户在重大节假日或活动以及业务系统上线或业务系统升级等关键时刻,公司亦会部署相应技术服务人员对所售软件进行功能性保障。</p>	<p>相关服务可以更便于客户部署和使用公司的产品,同时,在技术越来越成熟,应用基础设施软件从烟囱式向平台化转变的情况下,客户越来越重视 IT 系统的稳定性和可用性,对于运维保障服务的需求越来越高。专业化的保障服务能力也正在成为用户选择基础设施软件产品供应商的参考因素。</p>

产品或服务	产品分类及服务	说明	业务价值
	升级服务	客户需要购买公司的该服务，才能获得公司产品的新升级版本和持续的补丁，否则客户只能单独重新购买公司的新版本产品。客户的业务系统依赖的底层技术会不定期的升级，此外系统会碰到各种安全问题。这需要中间件的版本升级或者补丁来实现功能升级和安全加固。因此，升级及补丁服务是客户系统维持稳定运行所不可或缺的服务支持。	该服务是保证公司产品能够在客户系统长期持续稳定运行的关键。公司中间件产品是连接于底层操作系统与上层应用软件的核心软件。面对越来越复杂化的软件与系统匹配需求，不断进行软件升级与漏洞补丁维护是预防客户系统出现问题的最核心要素。
	系统维护服务	公司技术团队通过主动、定期、有效的健康检查以及现场巡检或驻扎在客户现场，为客户业务系统进行维护，为客户预防系统故障的发生、消除可能引起系统故障的隐患、降低系统运行风险，从而保证系统稳定运行；同时通过运维服务还可对用户系统进行分析，提供优化建议方案，提高系统运行效率。	此项服务是公司提供的高级服务，客户根据自身情况购买。对客户的核心业务系统，提供5*8或7*24小时的维护服务。
	开发服务	公司根据客户的要求对自身或其他软件产品定制化开发客户所需要的特殊功能。这种针对个别客户的定制化开发，提高了公司软件产品的竞争力和特殊客户需求的适应能力，增强了客户粘性，从而为公司的产品销售提供助力。	在通用标准化产品基础上区分客户级别，对高价值客户提供定制化服务可更好的适应客户所属行业或领域的业务特性，帮助公司进一步提升公司产品的知名度和客户体验。

(二) 主要经营模式

1、 盈利模式

公司报告期内的盈利主要来自于销售自主研发的软件产品以及提供软件产品的技术服务收入。公司持续拥抱国家信息技术应用创新利好政策，根据市场和客户需求，积极调整研发和销售方向，持续研发创新，提升产品技术含量、丰富产品功能、提高服务质量和响应速度，从而有效满足用户需求，是公司实现盈利的重要途径。

2、软件销售模式

报告期内，公司产品和服务主要提供给政府领域、金融领域、电信领域等大型政企客户，公司通过直接销售模式和经销模式进行软件销售。不同销售模式的主要业务流程内容如下：

(1) 直接销售

公司具备独立完备的销售团队和技术支持团队。

在该模式下，公司参与客户的公开招标或商务谈判。达成交易意向后，公司直接和客户签订销售合同。如公司签订产品供货合同，公司根据合同内容进行产品发货，并按照双方的合同约定

向客户提供安装实施、调试及支持试运行等相关工作。产品到货后公司向客户索取到货证明，试运行阶段结束后公司向客户索取试运行稳定报告。如公司签订服务合同，公司向客户提供合同中指定服务内容。

由于中间件软件产品在客户的业务系统中起到核心关键作用，同时中间件软件本身与上层应用软件紧密相关，所以产品一经使用，替换中间件软件相对成本较高。一般在新建系统中，客户采用公开招标的形式来确定产品及合作方，而在后续的系统扩容业务中，客户一般不会更换中间件产品提供厂商。

智能运维类软件产品在客户日常运维操作中起到非常重要的效率提升作用，同时，智能运维类产品会管理大量现网应用系统的运行数据，与用户现网已存在的管理系统打通完整的支撑流程，所以产品一经使用，替换运维产品的成本较高。一般在运维能力的独立规划建设中，客户采用公开招标的形式来确定产品及合作方，后续扩展能力时，客户一般会采用在原有系统上功能扩充的方式进行，以便进行成本控制。

(2) 经销销售

公司经销销售模式是指公司通过经销商进行产品销售，由经销商将产品销往下游厂商或最终客户的一种方式。

经销商模式下，当客户发布与公司相关的产品和服务需求时，公司一般协助经销商参与客户的公开招标或商务谈判。经销商与客户签订产品或服务采购合同后，经销商与公司签订产品或服务采购合同。如经销商与客户签订产品供货合同，公司根据双方签订的合同内容，将产品发往经销商或经销商指定的客户地点，对于需要由公司直接向客户提供安装实施、调试及支持试运行等相关工作的，公司将提供相应工作，产品到货后经销商向客户索取到货证明，试运行阶段结束后经销商向客户索取试运行稳定报告。对于不需要由公司直接向客户提供安装实施、调试及支持试运行等相关工作的，公司将根据双方的合同在产品到货后由经销商提供到货证明。

如经销商与客户签订服务合同，公司依据与经销商的合同内容，将直接向客户提供合同中指定服务内容。

3、采购模式

公司作为软件企业，为非生产型企业，业务流程不涉及生产环节，销售自主研发的软件产品具有无差异化和可批量复制的特性。公司日常经营发生的采购主要为偶发性的外包服务采购和采购开发部署软件相关的其他软硬件产品。

4、研发模式

公司新产品的研发，一般需要进行市场需求分析调查、提出可行性分析报告，并制定预算，在经过公司管理层对项目的可行性和预算论证通过后方可立项。立项后，项目研发过程分为 6 个阶段：规划、需求分析和设计、架构设计、开发实现、测试及发布。待研发项目完成后，通过注册软件著作权，形成软件产品，再向客户出售软件产品实现盈利。

公司研发形成产品并向客户销售的过程即为公司实际的生产过程。公司在软件产品交付后，通过售后技术服务的方式为客户维护公司软件产品并保障业务系统的稳定。

5、技术服务模式

由于公司中间件和智能运维产品在客户的业务系统中起着核心作用，客户需要公司在销售软件产品后持续提供技术服务以辅助客户维护系统稳定，持续更新演进。公司专业化技术服务内容主要包括：保障服务、升级及补丁服务、系统维护服务和开发服务四种类型，其中保障服务和升级及补丁服务是关键和基础的支撑服务，客户需要购买这些服务来保障业务系统的稳定运行。这类服务一般只在客户发生需要维护及升级需求时才会要求公司提供相应服务内容，且这些服务往往以远程支持服务为主。

(三) 所处行业情况

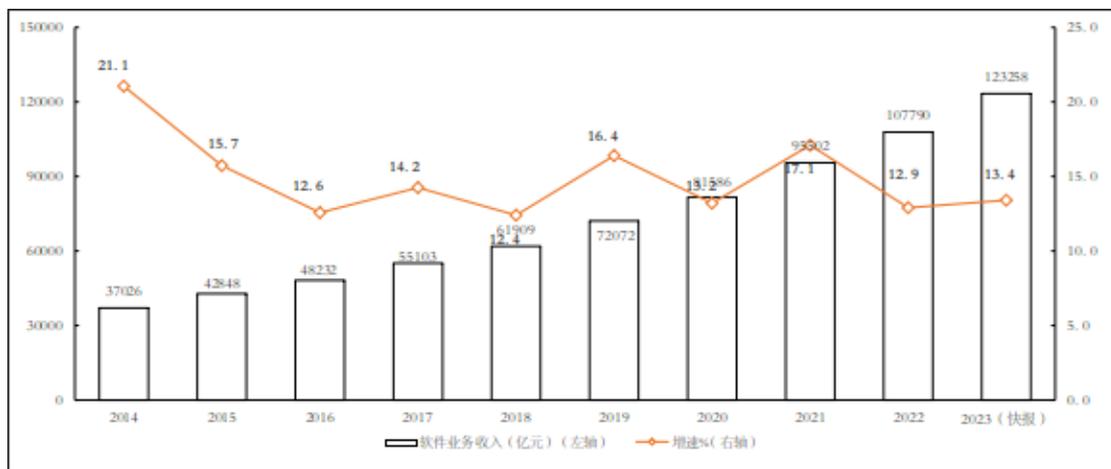
1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

公司主营业务是以基础设施软件和智能运维类软件为主的软件的研发和销售，并提供配套专业技术服务。根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754—2017），公司所处行业归属于软件开发业（I6510）。

根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，“软件开发生产（含民族语言信息化标准研究与推广应用）”属于“鼓励类”产业。

“十四五”时期是我国开启全面建设社会主义现代化国家新征程的第一个五年，是我国向第二个百年奋斗目标进军的第一个五年。与此同时，全球新一轮科技革命和产业变革深入发展，软件和信息技术服务业也迎来了新的发展机遇。根据工业和信息化部《2023 年软件和信息技术服务业统计公报》数据显示，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，同比增长 13.4%。2023 年软件业利润总额 14,591 亿元，同比增长 13.6%，增速较上年同期提高 7.9 个百分点，主营业务利润率提高 0.1 个百分点至 9.2%。

2014-2023 年我国软件业务收入及增长情况如下：



数据来源：工信部

人类社会正在进入以数字化生产力为主要标志的发展新阶段，软件在数字化进程中发挥着重要的基础支撑作用，加速向网络化、平台化、智能化方向发展，驱动云计算、大数据、人工智能、5G、区块链、工业互联网、量子计算等新一代信息技术迭代创新、群体突破，加快数字产业化步伐。软件作为信息技术关键载体和产业融合关键纽带，将成为我国“十四五”时期抢抓新技术革命机遇的战略支点，同时全球产业格局加速重构也为我国带来了新的市场空间。

为加快实施国家软件发展战略，国家相关部门出台了一系列政策规划，如《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》《“十四五”国家信息化规划》《“十四五”推进国家政务信息化规划》《“十四五”大数据产业发展规划》《“十四五”数字经济发展规划》等，不断提升软件产业创新活力，着力打造更高质量、更有效率、更可持续、更为安全的产业链供应链，充分释放软件融合带来的放大、倍增和叠加效应，有效满足多层次、多样化市场需求，为构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局提供有力支撑。

总体来看，我国软件行业有望持续保持高景气度，实现平稳较快发展。

(1) 基础设施中间件行业发展情况

信息技术应用创新产业包含了从 IT 底层的基础硬件到上层应用软件全产业链的安全、可控，中间件作为核心基础软件，在我国各行业信息系统中均发挥着至关重要的作用。实现中间件产品关键核心技术自主可控，是保障国家信息安全的关键一环，因此受到了国家政策的重点扶持。

我国中间件软件行业早期由国际知名厂商 IBM 和 Oracle 以领先的产品技术迅速占领了市场，随着国产中间件厂商技术的升级，以宝兰德为代表的国产厂商赶超者，在政府、金融、电信等领域客户中不断打破原有的 IBM 和 Oracle 的垄断，逐步实现了中间件软件产品的国产化自主可控。在国家信息技术应用创新产业发展的持续推动下，中间件产品的国产化进程将持续加快，国产中间件厂商将迎来难得的发展机遇，并有望成为信息技术应用创新产业发展的标杆行业。

随着云计算、物联网和大数据领域相关技术日渐成熟，中间件开始不断扩大边界以融合新兴技术趋势，中间件产品形态愈发多样，既可以是在计算机硬件和操作系统之上，支持应用软件开发和运行的基础中间件软件形态，也可以是在云环境中组成 PaaS 平台的云化中间件形态，以及在大数据领域中以数据中台的形态出现。但不论应用场景如何变化，为分布式应用提供标准平台的需求始终存在并持续增长，中间件产品的概念不断延伸，且将随着数字化技术的发展而不断壮大。

国家政策推动信息技术应用创新加速

二十大报告强调，“坚持面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求、面向人民生命健康，加快实现高水平科技自立自强。以国家战略需求为导向，集聚力量进行原创性引领性科技攻关，坚决打赢关键核心技术攻坚战。”要深入贯彻落实党的二十大关于加快实现高水平科技自立自强的战略要求，面向软硬件等信息技术领域开展核心关键技术体系化布局，以体系化优势弥补单点弱势。着力补齐技术短板，重点推进集成电路、基础软件、工业软件领域关键核心技术突破，加快改变核心技术受制于人的局面。

随着国家政策的大力支持和行业需求强劲拉动，“新基建”在全国范围内快速铺开，“信息技术应用创新”已然成为“新基建”的重要内容并迎来加速发展的窗口期，信息化创新的成熟度也在不断提高。

企业数字化转型与云原生技术结合催生新型市场需求

“整合科技创新资源，引领发展战略性新兴产业和未来产业，加快形成新质生产力。”习近平总书记关于新质生产力的重要论述，为新时代新征程加快科技创新、推动高质量发展提供了科学指引。

《“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要》内容指出，加强产业基础能力建设，加快补齐基础软件等瓶颈短板，成为“十四五”时期的主要任务之一。根据国务院印发的《“十四五”数字经济发展规划》，明确大力推进产业数字化转型，加快推动数字产业化，增强关键技术创新能力，提升核心产业竞争力。着力提升基础软硬件、核心电子元器件、关键基础材料和生产装备的供给水平，强化关键产品自给保障能力。为持续深化产业数字化转型进程，构建以云计算、大数据、人工智能等新技术为核心的数字基础设施实现 IT 架构的现代化改造已成为各行业企业用户的共识，新型的分布式计算、微服务、容器、持续交付等云原生技术作为下一代云计算的内核推动软件架构的持续变革，中间件同样也在应用云原生的过程中悄然转变，同时也发挥更为重要的作用，更多类型的中间件产品开始进入细分领域，为应用的云原生转型提供支撑。

2023 年 2 月，中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》，指出到 2025 年，基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局，数字中国建设取得重要进展。到 2035 年，数字化发展水平进入世界前列，数字中国建设取得重大成就。数字中国建设体系化布局更加科学完备，经济、政治、文化、社会、生态文明建设各领域数字化发展更加协调充分，有力支撑全面建设社会主义现代化国家。

(2) 智能运维软件行业发展情况

信息技术应用创新运维需求激增

伴随国产化信息技术应用创新工作的不断落实和深入推进，新型国产化软硬件产品在更多行业和领域纷纷落地，由于产品的兼容适配性及稳定性的差异导致的业务系统故障明显增多，传统基于设备的监控运维产品无法满足需要，从而催生了大量面向信息技术应用创新领域的运维工具的产品需求。同时，信息技术应用创新产品的测试认证工作也为行业内的运维产品设定了门槛。

新型云计算技术推动云原生可观测发展

随着容器、微服务、分布式架构、无服务器等新型云计算技术的引入，基于云原生平台承载的应用系统在运维过程中出现的故障越来越复杂，传统运维监控系统已不足以支撑故障的快速定位需求，给运维支撑人员带来了很大的挑战。如何通过业务无侵入、用户无感知的内生技术帮助客户快速诊断云原生应用的故障，是云原生环境下的运维服务面临的一大挑战。

智能运维成为 ITOM 类产品主要方向

全球 IT 运维行业已从被动式监控和管理演进到通过对监控和运营数据及经验的积累主动监控管理业务系统，即所谓的 IT 运营分析（IT Operations Analytics，或称 ITOA），随着人工智能技术和机器学习算法的发展，全球主要 IT 运维厂商将 AI 算法与 ITOA 技术相结合，IT 运维行业正在向智能运维（Artificial Intelligent Operations，或称 AIOps）的方向演进。

我国智能运维行业起步较晚，但是经过近些年的不断实践，也取得了部分成果，除了互联网公司、银行以外，证券、保险、电力、运营商、工业制造、国家机关、自动驾驶公司等也都开始尝试 AIOps 落地，智能运维逐步形成了产业生态化。在智能运维场景上也呈现了精细化、多样化的趋势，用户在具体场景的异常检测、根因分析、趋势预测等要求会根据场景和检测重点而不同。整个产业也在不断提升应用开发效率，并逐步形成整体 AIOps 技术的平台化。

（3）行业主要门槛

1) 技术门槛

中间件软件属于基础类平台产品，具有跨平台性，应可以满足高性能、稳定性、可扩展性、跨平台、跨语言的要求，需要开发商具备优秀的软件架构能力和底层技术研发能力。

针对云原生环境下的中间件，不仅仅需要在传统中间件类型上进行丰富，提供更多的服务满足应用架构升级、分布式、微服务化转变等需求，同时还需要中间件产品自身的云原生化转变，能够实现对云上基础资源的适配，支持容器化运行、有状态无状态服务分离、组件模块化、支持弹性伸缩等能力。

面向云计算的智能运维管理平台技术复杂度高，需要支持云计算的特性，即大规模、按需使用、灵活快速部署等。大规模要求平台具备高效并行计算能力及数据传输能力，按需使用要求云管理平台须能够实现按照策略完成物理资源、中间件实例、应用实例三个层次的自动化调度等。同时，面向 IT 行业的智能运维，需要大量的 IT 运维工作经验，对系统架构、应用架构、运行模式、运行机制等方面深入了解，技术要求高，行业经验要求深，开发周期长，具有较高的技术门槛。

2) 市场壁垒门槛

公司所在行业的最终客户中由较高比例是政府、金融、电信领域等大型政企单位，这些客户不仅对产品质量要求很高，而且对厂商提供的售后服务要求也很高。基础软件产品的供应商只有通过长期的技术服务和市场推广才能形成规模化、稳定成熟的客户群体。客户的计算资源、数据资源、业务及企业规范都依托于底层和支撑的软件基础架构，相关系统的有效运营依赖于供应商对客户信息系统的深入理解，因此，客户在软件基础架构的投资规模很大，同等条件下，其替代及更换成本较高。使用周期越长，其对产品及服务的提供商的粘性就越强，这个特点对市场新进入者形成了较强的市场壁垒。

3) 人才门槛

中间件和云环境下的智能管理平台软件是平台基础软件，连接应用和操作系统、数据库。不同于一般行业解决方案开发商的研发人员，中间件和云管理平台要求开发人员熟悉基础底层核心的知识，不仅仅精通中间件自身的技术，还要精通数据库以及操作系统的技能，更需要有对技术演变具有很好的前瞻性，云管理平台还要求对虚拟机技术、容器技术和分布式文件系统等有很好的掌握。而智能运维需要有大型软件的系统架构经验，需要精通网络通信、大数据、AI 算法和可视化等技术，人才培养周期长。

2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

随着信息技术、数字技术、智能技术的不断变革和迅猛发展，云计算、大数据、人工智能等尖端科技的更迭日新月异，推动了各行各业的深刻变革。客户对于产品服务的灵活性和响应速度提出了更高要求。为应对这一新挑战，并满足市场的多元化需求，公司积极推动产品创新与技术升级，灵活调整战略以适应行业的新动态和未来趋势，从而为公司的稳健、持续、高质量发展奠定坚实基础。公司产品逐渐形成基础设施软件、智能运维软件、人工智能和大数据三大类别。

(1) 基础设施软件市场地位

在公司的产品板块布局中，基础设施软件涵盖中间件类、云应用类产品。中间件作为公司的拳头产品，依赖自主研发的多项核心技术，其处理能力、高可用、稳定性等特性均达到媲美国外一流产品的水平，在政府、金融和电信领域的市场应用中均处于领先地位。并且随着信息化建设和软件国产化的市场需求不断增加，公司业务在能源、教育、医疗等多个领域也获得了高速增长。随着技术的不断演进，公司推出的云原生中间件系列产品可以更好的适应新型云化趋势下应用构建的需求。云应用基础设施领域作为新兴市场，随着上云速度的不断加快，尤其在从传统架构向云化架构迁移的过程中，行业用户在 PaaS 建设方面的市场需求快速扩大，公司衍生出众多新型云端中间件技术。公司在弹性计算平台的能力支持、多元异构中间件产品的统一管控、服务能力统一提供等维度均提供了容器 PaaS 平台、中间件统一管理平台等产品。凭借在基础中间件和 PaaS 云平台领域丰富的产品技术能力、针对行业客户大型核心系统的支撑能力和针对企业用户的定制服务能力，公司持续处于市场领先地位。

(2) 智能运维软件市场地位

在智能运维市场，公司凭借为大型企业级客户提供专业 IT 应用系统的智能运维产品和技术服务的积累，处于行业前列。

1) 公司产品性能优越，行业经验丰富

政府、金融、电信因其系统复杂、技术难度大、对产品稳定性和运行性能要求高等特点，是进入门槛最高的几个行业，因此，能否进入上述行业是智能运维服务提供商综合实力的体现。

由于国外公司品牌知名度高，影响力大且进入市场较早，早年间，国内具有一定规模的市场都是由 IBM、Oracle 两家国外公司垄断，公司进入该领域的时间较晚，但经过多年努力，公司产品已在政府、金融、电信等领域多点开花，实现了对 IBM、Oracle 产品的部分替代。公司积累了大量的 IT 系统建设的宝贵经验，也为公司构建“建”“运”一体的产品和解决方案打下了坚实的基础。

2) 公司产品在智能运维领域快速发展

经过多年发展，公司对智能运维软件领域核心技术深入研究开发，通过不断加大技术研究、产品开发投入力度，持续进行改进和创新，公司产品功能、技术水平不断提升。

公司不断提升监控产品实现全栈融合监控和云原生可观测能力，增强低代码开发能力和 AI 能力以快速适应用户需求变化，全面助力自动化、数智化运维新场景。在应用性能管理软件基础上，逐步研发演进基础设施监控软件、容器监控软件、业务性能管理软件、应用可用性探测软件、用户体验类监控软件等产品，为客户提供一站式融合监控解决方案。随着云计算技术的快速发展以及云原生平台承载的应用系统复杂故障界定和溯源问题带来的挑战，公司打造了基于云原生技术的全景可观测平台软件，为帮助客户快速准确诊断云原生应用故障提供了有力的技术支撑。公司推出的智能运维编排软件，允许用户通过拖拉拽方式快速建立运维作业和任务，实现自动化调度，快速应对用户不同运维场景需求。基于领域模型驱动型的低代码开发平台，可实现运维服务的快速开发与交付。同时基于数字效能大模型等专业领域模型的构建，利用 AI 智能运维机器人作为产品入口，深化了 ChatOps 等场景能力，为智能运维业务的提智增效创造了新的契机。

公司不断进行架构优化，进一步规范 and 统一技术架构，梳理各产品功能定位，使产品的组合集成更标准、更便利，给用户提供更优质的客户体验。

(3)人工智能和大数据市场地位

经过多年的研究与发展，人工智能和大数据的底层技术已经逐渐走向成熟，并开始广泛渗透到各行各业的实际应用场景中。人工智能以其智能化、自动化的特点，可有效提高工作效率、优化服务体验，而大数据技术借助强大的数据处理能力能够处理和分析海量的信息，为决策提供有力支持，两者相辅相成，共同推动着各个领域的数字化转型，为生活和工作带来了前所未有的变革。无论是金融、医疗、教育还是交通等领域，都可以看到人工智能和大数据技术的身影，它们正在逐步改变着传统行业的运作方式，引领着未来发展的新方向。

公司在人工智能领域的投入从研发初期就注重技术的落地性和实效性，公司智能运维 AIOps 产品聚焦在如何将人工智能技术运用到企业的运维实践中，提升整体运维效率和生产运行质量，降低 IT 建设运营成本。公司 AI 智能学习平台 AILink Learning 作为智能计算软件的基础设施，着力打造智能化的数据处理、模型开发、模型训练部署、模型评估、模型推理、算力管理、国产 AI 芯片适配、算法应用等能力，降低人工智能应用的开发维护成本，并以此为依托提供各种优质高效的算法服务及衍生产品打造智能化的数据处理和模型等服务化能力。

随着生成式人工智能技术的迅猛崛起，公司在如何利用大型模型技术来显著提升用户的数字效能方面重点投入，专注于多个关键领域包括低成本私有化专业大模型的研究、规模化商业大模型服务的集成以及大模型领域应用开发的拓展等。公司注重立足实际场景应用，结合丰富的行业经验，迅速构建出 AI 智能数字助手 AILink DeBot，大幅提升运维服务及其他业务场景的智能化程度，并已在电信、教育领域实现落地。在大数据领域，公司重点加强数据集成、数据交换、数据治理、数据服务资产及数据可视化等大数据体系的产品研发，研发并完善了数据交换平台 BES DataLink DXP、数据集成平台 BES DataLink DI、数据资产服务平台 DASP、数据治理平台 DGP、大数据平台 BES DataLink DSP、数据可视化平台 DataCool 等云计算和数据类中间件及平台类软件，有效的支撑了下游用户数字化转型及数据要素支持等方面的需求。

3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1) 云原生技术驱动产业数字化转型

中央网络安全和信息化委员会印发的《“十四五”国家信息化规划》指出，“十四五”时期，信息化进入加快数字化发展、建设数字中国的新阶段。随着科学技术的不断进步，产业数字化转型要求将云计算、大数据、人工智能、5G 等技术融入到传统产业之中，不断推出产业级的创新应用。传统产业的数字化转型需要产业各方不断探索新一代信息技术与传统产业应用场景融合的立足点，通过新技术真正解决产业的痛点并带来新的产业价值。

云原生技术和产业数字化转型存在相互促进的关系。在产业发展过程中，以容器、微服务、Serverless、DevOps 等为代表的云原生技术和理念可在云计算、大数据、人工智能等各种基础设施层面为产业应用提供底层支撑能力，一方面云原生技术提供的敏捷性提高了产业应用的开发效率及生命周期的管理能力，实现产业资源利用效率的提升、业务弹性扩展能力和灵活性的升级，另一方面云原生技术的先进性提供了更加灵活高效多样的云边端等基础设施资源，带来了业务形态多样性的可能，云原生可观测等新型云原生技术的涌现和演进，为降低复杂环境的运维难度带来了突破口。随着“新基建”的提速，国内云原生技术应用发展迅速。

(2) 人工智能、大数据等新技术加速产业应用落地

人工智能和大数据等底层技术已经较为成熟并逐步应用到实际场景中，基于人工智能和大数据的智能运维领域是其中重要的应用场景之一，同时，技术开始走向细分方向，并随着各个领域技术的不断成熟和产业生态的不断完善，整体 AIOps 进入到加速创新的阶段。

结合机器学习等人工智能算法，公司将人工智能技术引入到传统运维领域实现注智赋能，提升了客户运维工作生产效率，提高了系统生产运行质量，降低了企业 IT 系统的建设成本。同时，

结合自然语言处理等技术的应用，开发了结合移动互联网技术的 ChatOps 智能运维机器人。随着 ChatGPT 等 AIGC 技术的爆发，公司在大模型技术方向重点投入，在低成本私有化大模型研发、规模化商业大模型服务集成、大模型领域应用开发等方向发力，从场景应用出发，利用行业经验积累，快速构建 AI 智能应用,如 AI 智能运维机器人，进一步助力用户提升数字治理效能及运维服务的智能化水平。

公司在大数据与决策领域加强数据集成、数据交换、数据治理、数据服务资产及数据可视化等大数据体系的产品研发，拓展行业用户数字化转型，帮助用户打破“数据孤岛”、挖掘数据要素潜能、实现数据资产化，拓宽业务增长新空间。

(3) 行业辐射效应带动新增长

十四五期间，国家加大力度加快企业数字化转型升级，倡导有条件的大型企业打造一体化数字平台，全面整合企业内部信息系统，强化全流程数据贯通，加快全价值链业务协同，形成数据驱动的智能决策能力。中小企业则从数字化转型也从需求迫切的环节入手，加快推进线上营销、远程协作、数字化办公、智能生产线等应用，由点及面向全业务全流程数字化转型延伸拓展。国家的全面深化重点产业数字化转型，立足不同产业特点和差异化需求，将推动传统产业全方位、全链条数字化转型，提高全要素生产率。

针对政府、金融、电信、能源、教育等不同行业客户，数字化转型的起点、对业务场景理解的深度、信息化建设的投资力度等各有差异。不同行业、不同规模的客户，必定会产生更多的带有行业属性的业务场景和需求机会，形成行业辐射效应，从而带动数字化转型新的增长点。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	953,356,680.74	898,029,404.26	6.16	992,327,122.35
归属于上市公司股东 的净资产	854,534,300.84	845,539,972.20	1.06	952,398,365.60
营业收入	305,332,264.26	247,669,886.78	23.28	199,839,475.80
归属于上市公司股东 的净利润	14,519,609.48	-34,656,019.01	不适用	26,820,613.19
归属于上市公司股东 的扣除非经常性 损益的净利润	4,921,298.50	-41,659,108.48	不适用	13,201,514.57
经营活动产生的现 金流量净额	-35,277,010.03	-44,259,613.44	不适用	-6,239,878.25
加权平均净资产收 益率(%)	1.69	-3.84	增加5.53个百分点	2.79
基本每股收益(元 /股)	0.27	-0.62	不适用	0.67
稀释每股收益(元 /股)	0.27	-0.62	不适用	0.67
研发投入占营业收 入的比例(%)			减少4.54个百分点	

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	53,069,316.09	81,569,993.77	79,467,419.74	91,225,534.66
归属于上市公司股东的净利润	-4,451,087.93	8,697,905.79	-2,988,750.29	13,261,541.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-6,018,799.57	5,711,826.23	-6,875,526.97	12,103,798.81
经营活动产生的现金流量净额	-10,734,304.51	7,763,346.19	-36,487,117.99	4,181,066.28

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	4,845							
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	4,281							
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0							
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数（户）	0							
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数（户）	0							
前十名股东持股情况								
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 (%)	持有有限 售条件股 份数量	包 含 转 融 借 出 股 份 限 售 股 数	质押、标记或冻结情况		股东 性质
						股份 状态	数量	

易存道	-548,428	19,594,772	34.99	0	无	0	境内自然人
北京易东兴股权投资中心(有限合伙)	-245,603	4,332,397	7.74	0	无	0	其他
赵艳兴	-742,954	3,154,872	5.63	0	无	0	境内自然人
张东晖	-2,183,528	1,561,855	2.79	0	无	0	境内自然人
珠海时间创业投资合伙企业(有限合伙)	0	1,386,070	2.48	0	无	0	其他
北京宝兰德软件股份有限公司—2023年员工持股计划	1,353,138	1,353,138	2.42	0	无	0	其他
王茜	-346,998	1,303,002	2.33	0	无	0	境内自然人
史晓丽	-279,000	945,989	1.69	0	无	0	境内自然人
交通银行股份有限公司—金鹰红利价值灵活配置混合型证券投资基金	620,000	737,000	1.32	0	无	0	其他
赵雪	-390,242	683,330	1.22	0	质押	250,000	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、股东易存道与股东易东兴的有限合伙人易存之系兄弟关系，与有限合伙人范立新之配偶易小蕾系兄妹关系，易存之和范立新均持有易东兴 1.84%的出资份额。2、股东赵艳兴系易东兴的普通合伙人、执行事务合伙人。赵艳兴持有易东兴 46.92%的出资份额。赵艳兴对易东兴日常经营管理及决策具有重大影响，赵艳兴可控制易东兴，并与易东兴保持一致行动。3、未知其他股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

存托凭证持有人情况

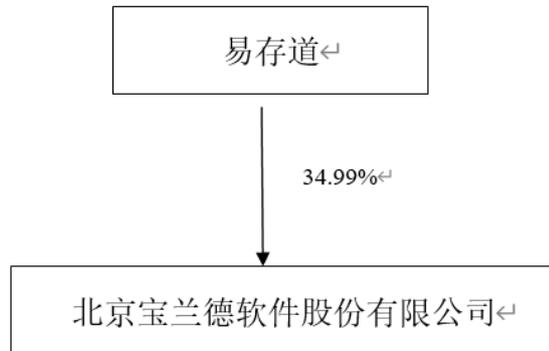
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

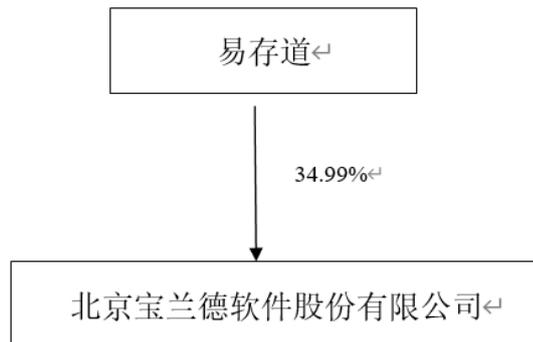
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

公司实现营业收入 30,533.23 万元，同比增长 23.28%；实现归属于上市公司股东的净利润 1,451.96 万元；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 492.13 万元。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用