北京宝兰德软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称:宝兰德

股票代码: 688058 编号: 2024-001

投资者关系活动类别	√特定对象调研	□分析师会议	
	□媒体采访	□业绩说明会	
	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观	□ 其他	
参与单位名称 及人员姓名	华夏基金		
	华安基金		
	海通证券		
	中邮证券		
	亚金资本		
	能敬投资		
	逸原达投资		
	禹田投资		
时间	2024年5月7日		
地点	公司会议室		
公司 接待人员姓名	董事长 易存道		
	总经理 谢楠		
	董事会秘书 张增强		
	财务总监 那中鸿		
	副总经理 李洪巍		
投资者关系活动主要内容介绍	一、简要介绍公司 20	23年度、2024年一季度经营情况及增长	
	原因		
	2023 年, 公司	实现营业收入 3.05 亿元, 同比增长	
	23.28%; 归母净利润	1,451.96 万元,同比扭亏为盈。	
	2024 年第一季原	度,公司实现营业总收入 6820.09 万元,	
	同比增长 28.51%, 亏损较 2023 年一季度收窄。		
	2023 年度, 公司坚持以产品和服务为导向,在深耕传统		
	优势领域的同时,不断开拓创新,积极拥抱市场,公司市场占		
	有率及竞争力进一步提升。政府、金融等领域营业收入大幅增		
	长,电信领域稳步增长,其他领域营也实现了一定增长。其中,		
	政府领域营业收入比	2022 年度增长 29.21%, 金融领域营业	

收入比 2022 年度增长 30.77%, 电信领域营业收入比 2022 年度增长 9.09%, 其他领域营业收入比 2022 年度增长 368.34%。

公司 2024 年一季度亏损较 2023 年一季度收窄,一方面得益于公司持续聚焦垂直行业领域,不断提升产品市场渗透率,并加强产品创新能力,收入有所增长,另一方面在内部运营维度,落地"技术中台"和"运营中台",为前台业务提供强有力的支撑,全面提升了组织效能,有效控制成本。

二、请问总经理带领下的管理团队在 2023 年度主要工作包括哪些方面?

2023年度,公司管理层在以下几个方面进行了加强:

- 1、产品层面:明确公司以产品为导向,打造产品矩阵,形成中间件、监控运维、AI+大数据三大业务条线,在公司原有电信业务基础上,持续开拓金融、政府领域以及教育、医疗、能源等行业:
- 2、组织架构层面:加强管理中台建设,进一步优化公司组织架构,明确职责,加强成本管理,降本增效,提升内部协同效率,加强内部管理:
- 3、销售层面:持续打造富有战斗力的销售团队,按照行业、 区域划分销售半径,深挖客户需求,提升服务意识。加大技术 研发投入,推动关键技术和创新成果向客户业务场景的快速转 化。

三、公司 2023 年研发的重点是哪些? 2024 年研发的布局主要集中在哪些方向?

2023 年公司在云原生中间件、中间件安全性、云原生可观测、面向行业的一体化 IT 运维等方面投入了重点研发力量,保证重点行业市场的有效业务支撑。

2024 年公司会在基础软件领域的中间件及统一管理、云原生 PaaS 平台,IT 监控运维领域的行业一体化运行支撑及可观测融合、智能运维 ChatOps,数据要素领域的数据智能治理,AI 领域的数字效能助手等方向重点布局。

四、公司 2024 年的计划是怎样的?

产品研发方面,公司将继续贯彻对于关键产品的聚焦;业务方面,公司将巩固发展原有业务领域的同时,进一步拓展业务领域;内控管理方面,公司将持续加强应收账款的管理及现金流的管控,持续推进降本增效。

五、公司所处行业景气度如何?

整体而言,信创行业赛道仍处于高景气度区间,随着下游行业国产替代的持续推进,整个行业仍处于快速发展期。

六、公司与中间件行业可比公司相比有哪些优势?

与同行业竞争对手相比,宝兰德拥有完整的中间件产品体系,宝兰德中间件兼容不同业务需求,提供标准版、企业版、轻量版、云原生版等多形态版本;并在云原生应用基础架构平台的基础上,通过中间件统一管理平台提供统一的中间件管理服务,适应于不同行业、不同业务系统、不同技术环境的兼容性要求。

从产品能力角度而言,公司产品成熟度较高,掌握核心自研能力,从现场表现来看,产品在大并发、高流量的场景下也能保持平稳运行稳定,故障率低;产品性能在国内外处于第一梯队水平;从产品服务角度而言,公司核心业务专注度高,专注于中间件、中间件监控和应用运维相关基础软件的开发,为客户提供应用快速构建及业务长效运营的"建""运"一体解决方案;行业案例丰富度高,具备大规模部署案例,覆盖行业范围

	更加广泛。
附件清单	无
日期	2024年5月7日