

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

关于 2024 年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

北京博睿宏远数据科技股份有限公司（以下简称“公司”或“博睿数据”）积极贯彻落实科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，公司对 2024 年半年度提质增效重回报行动方案（以下简称“行动方案”）的执行情况进行了评估，具体内容如下：

一、聚焦主业经营，初显收入结构变化

公司主营业务属于 IT 运维管理监控领域的重要分支行业——应用性能管理行业。公司始终坚持以技术创新和产品创新为核心的发展战略，依托“产品+技术”的双轮驱动，为企业级客户提供优质的应用性能管理及可观测性产品和服务。公司新一代核心产品 Bonree ONE 保持着高速的技术迭代升级，2024 年 4 月公司发布一体化智能可观测平台 Bonree ONE 2024 春季正式版，以全息观测、体验至上、轻锐交付三项特性开启智能运维新篇章。Bonree ONE 2024 春季正式版全面增强了数据加工处理能力，带来更精准的 AI 效果和更丰富的数据挖掘场景。

2024 年半年度公司营业收入为 66,735,211.16 元（不含税），比上年同期增长 2.10%，其中被动式收入为 31,660,857.55 元（不含税），较去年同期增长 3.56%，主要系公司核心产品 Bonree ONE 持续发挥积极的推动作用，收入为 18,002,358.18 元（不含税），约占被动式总收入的 56.86%，其中软件及技术开发收入为 12,783,502.24 元（不含税），数据监测服务收入为 5,218,855.94 元（不含税）；主动式收入为 27,888,035.71 元（不含税），较上年同期下降 1.55%，主要系 Bonree Net 产品收入有所下降。

目前主动式产品收入下滑收窄，随着新一代核心产品 Bonree ONE 的持续迭代升级和进一步的市场渗透，公司被动式产品收入增长在弥补了主动式收入下降的基础上，将成为公司收入增长动力。2023 年 4 月公司一体化智能可观测平台 Bonree ONE 投入商用，经过第一年的市场拓展和实际应用检验，产品能力契合客户核心需求。截至 2024 年 7 月 31 日，公司在手订单约为 6,987 万元（含税），较上年同期增长 38%，其中新一代核心产品 Bonree ONE 的在手订单金额约占其中 40%。

二、稳步推动技术创新，持续构建核心竞争力

博睿数据自成立以来始终坚持自主研发和技术创新，紧跟移动互联网、云计算、大数据、人工智能等行业前沿技术的发展变革，持续不断的推陈出新，目前在国内 APM 行业的技术实力处于行业领先地位。2024 年上半年，公司投入研发费用 45,762,981.38 元，不断优化研发人员队伍，目前已

形成了一支具有行业竞争力的研发团队。截至 2024 年 6 月 30 日，公司已获发明专利 47 项（比 2023 年年末新增 7 项），已获得软件著作权 133 件（比 2023 年年末新增 1 件）。经过多年技术积累，形成了包括“移动端 APP 在线事务流程脚本录制及自动回放技术”、“服务端应用逻辑拓扑结构自动发现技术”、“海量数据大并发实时接入与在线离线处理技术”等共计 30 项核心技术，在一体化智能可观测领域的大数据采集、处理、存储、分析等环节均具有较强的技术优势，为公司的持续创新能力奠定了良好基础。

目前公司基于以数据为核心的现代大数据管理架构，研发了先进的数据处理引擎，具备海量数据的高并发实时接入、存储、在线与离线分析计算能力。在数据采集功能全面、精细的基础上，公司已具备成熟的端到端全链路数据融合分析计算、跨多层架构关联分析、底层代码全栈溯源的数据分析能力。

Bonree ONE 一体化智能可观测平台采用了实时湖仓一体化 OLAP 存储架构，基于实时内存引擎技术提高了数据写入的实时性，实现了可观测性数据的标准化和统一存储，并为运维、业务等数字化模型提供了支持，自动建立所有可观测要素数据之间的关联，具有比较完整的数据治理体系。开放统一的数据查询分析语言提供了多源异构数据源的联邦计算和查询能力，实现了全域数据可灵活探索，以及先进的多地多中心部署架构方案，在行业内有较强的技术优势。

博睿数据作为可观测性代表参加了 ClickHouse 开源社区的 Meetup 分享，在存储和集群管理技术方面的实践在开源社区中产生了较高的影响力。这一创新实践提升了 Bonree ONE 系统的性能和稳定性，同时也降低了整体运维成本。

以上述技术为基础，公司构建了具备统一性、可扩展性和全生命周期的应用性能管理体系，在行业内具有较强的技术优势。公司将继续积极研发可观测性领域的相关产品和技术，拓宽产品和服务能力。一体化智能可观测平台产品 Bonree ONE，已逐步实现主营产品的换代升级，为公司产品和服务能力向统一化和智能化发展奠定良好的基础。

三、优化经营管理，改善公司业绩情况

1、产品驱动增长：提升 Bonree ONE 差异化优势

2024 年 4 月，博睿数据推出了 Bonree ONE 2024 春季正式版。新版本汇集了多项技术创新与功能优化，全面增强了数据处理能力、提升了 AI 精准度、通过其创新的融合式 AI 技术，成功突破了数据孤岛的挑战，将第三方工具无缝集成于平台之中，为用户带来了更加流畅、高效的使用体验。

全新推出的 Bonree ONE Pilot 组件具备全量、增量自动升级能力和完善高效的分析排障能力，用户可一键诊断，提升交付效率。

（1）真正实现全息观测

更强的数据采集和应用能力、更智能的 Trace 采样模式（错误及慢 Trace 可以全面采集）。Zabbix 和 OTel 数据可秒级时延轻松接入 Bonree ONE；以终端应用为中心的数字体验可观测全新改版上线；可观测三支柱一体化关联的日志分析正式推出；更美观的仪表盘和更灵活开放的数据魔方；为大客

户量身打造的企业级权限体系改造上线。

（2）用户体验至上

更精准的AI效果，更丰富的数据挖掘场景。Bonree ONE 2024 春季正式版实现了精准度和处理性能的双料提升，为运维团队带来更快速、更准确的异常检测能力，并为快速恢复业务提供见解指引。

（3）轻锐交付

全新发布 Bonree ONE Pilot 隆重推出，自动化部署效率倍增；平台组件去除 ES、Hadoop 再度瘦身；推出升级部署自动化，交付效率大幅攀升。

公司基于产品能力的差异化优势，在 2024 年上半年成功签约国有银行，实现了其核心系统使用国有监控软件的突破。

2、营销驱动增长：销售与营销双轨驱动增长策略并行发展。

面对复杂多变的市场环境，公司秉持着精准聚焦、创新驱动的策略，对目标客户群体进行了深度剖析，实施了差异化的营销策略；同时，我们注重交叉销售与升级销售的策略布局，有效拓宽了业务边界。2024 年上半年新签细分行业：酒业、餐饮业、新能源汽车业。这些努力巩固了博睿数据在行业内的领先地位，为公司的持续发展奠定了坚实基础。未来公司将继续通过不断优化销售策略与提升市场响应能力，为投资者创造更加可观的长期价值。

3、服务驱动增长：坚持“客户第一”价值观，真正实现客户成功。

博睿数据坚定践行“服务驱动增长”的战略方针，深入贯彻“客户第一”的核心价值观。优质的服务是赢得市场信赖与推动业务发展的关键，为了更直接的了解客户需求及问题，公司启动了让技术服务团队管理层深入产品使用一线计划，直接聆听客户的声音，获取最真实的反馈信息。2024 年上半年，公司技术服务团队管理层共深入到 69 家客户，每家客户实际体验时间 3 天及以上，从而快速响应并解决客户问题，为客户提供更加精准和高效的服务，优化公司产品。

同时，销售团队和技术服务中心分别成立行业小组，深入洞察客户核心需求，为其量身定制行业解决方案，助力客户实现业务增长与转型。此外，我们还定期与关键客户进行访谈，保持紧密沟通，收集反馈信息，以满足客户的期望，确保我们的服务始终与客户需求同频共振。

公司将坚持“客户第一”的价值观不动摇，进一步推进技术服务中心的人才升级和资源整合，提升售前、实施、交付、售后全流程服务的专业性和满意度，真正实现客户成功。

4、生态伙伴驱动增长：与行业领军企业合作，扩大市场覆盖。

博睿数据在 2024 年合作伙伴生态拓展方面取得的显著进展。我们深知在当前快速变化的市场环境中，构建稳固且多元化的合作伙伴关系对于企业的长远发展至关重要。

2024 年 1 月博睿数据成为华为云云商店在IT监控及可观测性领域的联营合作伙伴，正式加入云商店联营服务商计划。通过联营模式，博睿数据与华为云将实现强强联合，共同打造卓越的一体化智能可观测服务体验，推动行业的数字化转型和发展。同年 6 月，博睿数据与华为云计算技术有限

公司签署UCS可观测软件框架采购协议，正式成为华为云供应商。“UCS”是一个分布式集群的统一管理平台，支持华为云基础设施（CCE集群、CCE Turbo集群）、伙伴云基础设施（CCE集群）、用户自有基础设施（自建Kubernetes集群等），以及第三方云服务设施（Kubernetes集群）的统一管理。

2024年5月中国信息通信研究院（简称“中国信通院”）算网质量保障工作全面启动，博睿数据作为信通院算网质量测试独家技术支持单位，提供公网服务质量测评整体解决方案，旨在提升云服务商、算力服务商的算力网络整体质量，保障企事业单位上云用算体验，充分发挥算力对数字经济的驱动作用，助力全国一体化算力网络高质量发展。

博睿数据积极拓展与技术行业协会的紧密合作。这些合作不仅拓宽了我们的市场渠道，增强了品牌影响力，更通过资源共享、技术互补，共同推动了技术创新和解决方案的升级。我们致力于构建一个开放、协同、共赢的合作伙伴生态体系，以更加优质的服务和解决方案，助力企业数字化转型，推动行业高质量发展。

四、积极推动股份回购

公司高度重视股东的投资回报，积极开展回购，增强投资者信心。2024年2月8日，公司发布回购计划，用于为维护公司价值及股东权益——出售，拟回购资金总额不低于人民币1,500万元（含），不超过人民币3,000万元（含），并于2月8日进行了首次回购。截至2024年5月6日，公司本次回购股份期限届满，实际回购公司股份722,487股，占公司总股本44,400,000股的比例为1.63%，回购成交的最高价为34.30元/股，最低价为20.56元/股，支付的资金总额为人民币19,967,513.19元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

五、高度重视信息披露透明度，积极参与投资者交流活动

公司始终高度重视信息披露工作，严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《信息披露管理制度》等有关规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息。

公司始终重视与广大投资者的交流互动，并致力于维护良好的投资者关系。公司将积极建立公开、公平、透明、多维度的投资者沟通渠道，通过投资者热线电话、公司公开邮箱、上证e互动及业绩说明会等各种形式与投资者积极沟通，加深投资者对于公司经营情况的了解，增强投资者对公司的认同感，增进交流互信，树立市场信心。形成公司与投资者之间长期、稳定、和谐的良性互动关系。

公司于2024年5月14日召开了2023年度软件专场集体业绩说明会，计划2024年度召开不少于3次线上业绩说明会，并积极参与投资者交流活动。

公司2024年半年度报告听取了投资者热线电话提出的建议，在定期报告中进一步说明了公司产品可以解决客户的需求。公司将持续听取投资者的意见和建议，推动各项工作取得新成效。

六、其他事项

公司 2024 年度“提质增效重回报”行动方案正在积极执行中，本评估报告内容是基于行动方案现阶段的实施情况所作出的评估与判断。截至目前，公司尚未收到投资者关于改进行动方案的意见建议以及进一步改进措施等。后续实施过程中，公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，并严格履行信息披露义务。同时，公司将继续深耕主业，强化核心竞争力，规范的公司治理，切实维护投资者利益，履行上市公司责任。

本报告中涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述因存在不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

特此公告。

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

董事会

二〇二四年八月三十日