

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。

为贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，积极落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》、上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》要求。北京博睿宏远数据科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 27 日发布了 2024 年度提质增效重回报行动方案（以下简称“行动方案”）。该方案旨在提升公司核心竞争力，实现业务提质增效和回报股东的目标。自方案发布以来，公司积极推进落实相关工作，现将方案的执行情况进行评估。

一、聚焦主业经营，实现收入结构变化

公司主营业务属于 IT 运维管理监控领域的重要分支行业——应用性能管理及可观测性行业。公司始终坚持以技术创新和产品创新为核心发展战略，紧跟行业技术发展趋势，深耕行业客户创新需求，推动企业持续创新并保持行业领先地位。通过“产品+技术”的双轮驱动，公司不断提升产品与服务的市场竞争力，为企业级客户的 IT 运维管理提供高质量、可落地的应用性能管理及可观测性解决方案。

公司持续迭代核心被动式产品 Bonree ONE，并取得了一系列新进展。2024 年 4 月，公司发布了 Bonree ONE 2024 春季正式版，凭借全息观测、体验至上、轻锐交付三项特性，开启了智能运维的新篇章。2024 年 8 月，Bonree ONE 3.0 以“全域可观测，运维新境界”为主题发布，新版本主要在数据采集能力、数据模型能力、数据中台能力、数据分析能力上实现了升级与突破，为企业级客户提供了更加全面和深入的数据分析和运维管理解决方案。

2024 年度公司营业收入为 14,052.52 万元，比上年同期增长 16.68%，其中被动式收入为 7218.19 万元，较去年同期增长 40.40%，主要得益于公司核心产品 Bonree ONE 持续发挥积极的推动作用，收入为 4,538.51 万元，约占被动式总收入的 62.88%，其中软件及技术开发收入为 3,319.29 万元，数据监测服务收入为 1,219.22 万元；主动式收入为 5,404.89 万元，较上年同期下降 1.45%。随着核心产品 Bonree ONE 持续迭代升级和进一步的市场渗透，公司被动式收入已经超越主动式收入，成为公司收入增长的主要动力，实现了收入结构的转变。此

外，公司产品复购率达到 62.35%，新签率达到 37.65%，客户忠诚度及新客户的签约情况良好，进一步支撑了公司营业收入的持续增长。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单约为 5851.09 万元（含税），约比上年同期增长 50.93%，其中核心产品 Bonree ONE 的在手订单金额约占其中 58.80%。

二、稳步推动技术创新，持续构建核心竞争力

公司自成立以来始终坚持自主创新，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，不断推动产品技术的迭代升级，持续构筑核心竞争力。

公司技术团队稳定，不断推陈出新，在多项技术领域取得新成绩。报告期内，公司累计拥有已授权发明专利 50 项、软件著作权 135 项、核心技术 32 项。其中，新增授权发明专利 10 项，软件著作权 3 项，在“服务端及 Web 端应用性能监测数据采集技术群”技术类别下新增“基于 eBPF 的持续剖析技术”与“基于 eBPF 的网络性能分析技术”2 项核心技术，为公司的持续创新能力奠定了良好基础。上述新增核心技术，主要适用于客户在系统性能出现波动或异常、响应延迟增加、网络拥塞等运行瓶颈场景时，通过 eBPF 技术实现对内核级事件的持续监测和深度剖析，帮助客户快速定位问题根因，有效缩短故障恢复时间，提升业务连续性与用户体验。此外，在报告期内公司通过了 ISO27701 隐私信息管理体系认证，进一步强化了公司在数据隐私信息管理方面的合规性保障。

目前公司已掌握了模拟用户、真实用户、软件程序和 IT 基础设施监测所需的多种主流操作系统和各类业务模式的数据采集技术，可从数据的深度和广度两个维度，全面满足客户多样化的数据采集需求。且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。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摄入、存储、在线与离线分析计算能力。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、智能化发展奠定了良好的基础。

三、优化经营管理，改善公司业绩情况

1、产品驱动增长：持续增强 Bonree ONE 差异化竞争优势

2024 年 8 月，公司发布了 Bonree ONE 3.0 版本。该版本进行了重大升级，内置了全域可

观测数据模型，能够高效地将IT运维领域的海量数据从无序状态转化为有序结构，提升了观测洞察的效率与便利性，为企业级客户提供了更加全面和深入的数据分析和运维管理解决方案。

（1）全栈一体化监控与可观测性

Bonree ONE 是国内首个实现一体化智能可观测性平台的产品，覆盖从用户端到基础设施的全栈监控，包括业务运营、数字体验、应用组件、基础设施及网络通信五大层级。其 3.0 版本通过预置 146 种运维实体模型、113 种实体关系及 1262 项指标，构建了从业务到硬件的完整IT系统视图，解决了传统监控工具功能单一、数据割裂、价值输出简单等问题。

（2）用户体验至上

公司Bonree ONE产品深度适配金融、制造、通信等行业需求，已落地超百家头部客户。在某大型证券公司，通过公司可观测性平台建设，帮助客户梳理 21 条核心交易链路，以确保核心链路的业务连续性，通过对前后端监控数据、日志数据、基础监控数据、网络数据等全要素可观测数据的整合，帮助该客户构建了 1-5-10 体系，即 1 分钟发现问题、5 分钟定位问题、10 分钟故障恢复，从而大幅降低平均故障恢复时间，为客户生产业务提供了保障，优化了用户体验。

（3）轻量化部署与高效交付

Bonree ONE 通过组件瘦身（产品安装包体积从 11GB 下降至 5GB）和自动化部署能力，实现资源利用率 30%的效能提升，大幅降低产品私有化交付场景的总体 IT 投资。新增的 Bonree Pilot 组件支持自动化安装及更新、一键诊断与自动化排障，全面优化私有化交付流程效率。

Bonree ONE 产品目前有 7 个计费模块，2024 年度客户数为 105 家，较 2023 年度客户数 42 家，增加 63 家，增长率达 150%。其中购买 5 个计费模块的客户数为 1 家；购买 4 个计费模块的客户数为 3 家；购买 3 个计费模块的客户数为 8 家；购买 2 个计费模块的客户数为 36 家；购买 1 个计费模块的客户数为 57 家。公司基于产品能力的提升，成功实现 Bonree ONE 产品客单价提升 40.42%，从而推动公司主营业务收入的增长。

2、营销驱动增长：聚焦重点行业，优化解决方案。

面对复杂多变的市场环境，公司始终秉持精准聚焦与创新驱动的策略，深度挖掘目标客户群体需求，实施差异化的营销策略，带动公司营业收入的增长。公司在北京、上海、广州、深圳、成都五个城市设立重点行业直销团队，确保公司能够精准、深入地触及并服务于其营

销目标客户群体。

2024 年度，公司在多元化应用场景中的适配能力不断增强，成功新签酒业、餐饮业及新能源汽车等新兴细分行业的客户，拓宽了业务边界。2024 年度，公司产品在 98 家央企渗透率为 11.22%，中国证券监督管理委员会公布的 151 家证券公司渗透率为 23.84%。2024 年，公司在银行业新增客户 12 家、制造业新增客户 9 家、保险业新增客户 4 家，相关重点行业的渗透率得到提升。上述成果共同推动公司整体营业收入的提升。未来，公司将继续优化销售策略，提升市场响应能力，为投资者创造更加可观的长期价值。

3、技术服务驱动增长：坚持“客户第一”价值观，真正实现客户成功。

公司坚定践行“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。公司深知优质的服务是赢得市场信赖、推动业务发展的重要保障。为更高效响应客户需求，实现产品价值，公司设立技术支持服务中心，目前在职人员总数为 79 人，其中具备 ITIL 认证资质的专业服务人员 12 人。经过团队专业化的优质服务，公司产品复购金额从 2023 年的 8,778 万元增长到 2024 年的 10,737 万元，同比增长了 22.31%。

在服务体系建设方面，公司持续深化重点行业客户服务能力，围绕金融、电信、政府等关键行业，新编撰升级了四大目标行业解决方案，覆盖 10 余个行业、100 余个应用场景，积累了 100 余个客户成功案例，为后续市场拓展提供了宝贵的经验借鉴。同时，公司重点行业客户平均合同金额同比增长近 50%，百万级订单数量同比增长 69%，体现了公司服务价值的有效提升。

公司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，以确保服务始终与客户需求保持同频共振。未来，公司将继续坚持“客户第一”的价值观，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客户满意度，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。

公司坚持开放协同发展理念，积极拓展多元化生态合作体系。在 2024 年，公司在生态伙伴建设及行业联合发展方面取得了积极进展，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。

公司作为中国信息通信研究院（简称“中国信通院”）“算网质量保障”的独家技术支持单位，主导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发展的支撑作用。

同时，公司参与信通院 AIOps 标准制定工作，参与编制中国电子工业标准化技术协会《政务 App 评价指标》团体标准，推进了信通院分布式系统稳定性实验室主导的《信息系统稳定性保障能力建设指南》编制。公司亦获聘为信通院 DGA 首批智库专家组成员，并入选中国信通院《高质量数字化转型产品及服务全景图》，进一步巩固了在行业生态中的技术地位。

2024 年，公司产品适配鸿蒙 OS 5, 通过华为鸿蒙生态合作伙伴认证，成为鸿蒙生态市场认证服务商, 同年鸿蒙 OS 5 订单实现零突破。公司通过与行业头部企业、技术平台方及专业服务商的协同共建，进一步完善产品生态布局，强化多行业解决方案的集成交付与落地能力。

未来，公司将持续深化生态合作战略，推动开放、协同、共赢的生态体系建设，以更加优质的产品与服务赋能客户数字化转型，共同推动行业的高质量可持续发展。

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）。回购的股份将在 2025 年 5 月 8 日后采用集中竞价交易方式出售，并在 2027 年 5 月 7 日前完成出售。

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、业绩说明会及现场接待等各种形式与投资者积极沟通。2024 年度，公司分别于 2024 年 5 月 14 日召开了 2023 年度软件专场集体业绩说明会、于 2024 年 9 月 13 日召开了

2024 年半年度科创板软件及人工智能专场集体业绩说明会、于 2024 年 11 月 25 日召开了 2024 年第三季度业绩说明会。2024 年公司接待机构投资者 50 家较 2023 年接待家数提升 3 倍。公司积极组织并参加投资者交流活动，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、和谐的良好互动关系。

报告期内公司 2024 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及发展路线。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、强化关键少数的责任，传递公司未来发展信心

（一）科学制定高管薪酬考核制度

公司基于业务发展需求与人才激励导向，对销售及技术序列关键岗位人员薪酬机制实施优化调整。销售序列薪酬调整旨在强化业绩目标的过程管控与即时激励：将原有半年度考核周期缩短为季度考核，通过缩小考核时点提升目标对齐精度，确保年度业绩稳步达成。同时，将 30% 的固定薪资转化为浮动绩效，实现薪酬与季度任务完成率、回款质量等核心指标的动态绑定，推动销售资源向高效益业务倾斜。技术序列薪酬调整则基于技术驱动增长的战略定位，重点匹配产品能力升级、研发效率提升及核心技术突破贡献，确保技术人才价值与公司创新动能同步释放。职能序列薪酬基准保持稳定，调整幅度与公司整体经营目标达成率、人均效能优化等结果强关联。

（二）提升“关键少数”履职能力

2024 年度，公司董事会办公室向关键管理人员进行政策宣导会议 1 次；向管理人员传递监管信息及案例 15 次；督促董监高参与培训 10 次及独立董事培训 2 次。同时，强化对相关方承诺事项履行情况的跟踪管理并做好预沟通，确保相关方履行承诺，强化“关键少数”人员依法履职、合规经营的责任意识，树立主动保护社会公众股东权益的价值导向，以实际行动传递公司未来发展的信心。

七、其他事项

未来，公司将继续推进“提质增效重回报”行动，提升经营效率和效益，保持规范运作，加强与投资者的沟通，并及时履行信息披露义务。同时，公司将切实履行社会责任，促进资本市场的可持续发展。

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

二〇二五年四月二十六日