

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”行动方案的公告

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。

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护北京博睿宏远数据科技股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值认可，推动公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进科创板市场平稳运行。公司制定了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》。

具体方案如下：

一、专注主业经营，加速核心产品迭代，2024 年实现收入稳定增长

公司自成立起专注于 IT 运维监控领域重要分支行业——应用性能管理行业。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。

在数字化转型的背景下，国家政策积极推动企业数字化转型，强调新质生产力，数据正逐渐成为企业决策和运营的核心资源。博睿数据的核心产品一体化智能可观测平台 Bonree ONE（以下简称“Bonree ONE”），是基于应用性能监控及可观测性技术，从最初以数据采集技术为核心的工具化产品，升级迭代到以深度挖掘数据价值技术为核心的一体化平台产品。

2024 年第一季度，公司营业收入为 37,645,165.47 元，比上年同期增长 16.72%，主要系公司 2023 年 4 月发布的核心产品 Bonree ONE 持续发挥积极的推动作用，收入约为 1082.70 万元（不含税），其中软件及技术开发收入约为 687.09 万元（不含税），数据监测服务收入约为 362.10 万元（不含税）。Bonree ONE 的技术革新方向，经第一年市场拓展和实际应用检验，产品能力契合客户核心需求。

2024 年，博睿数据将继续加速迭代核心产品 Bonree ONE，使其技术更加成熟、丰富消费场景，致力于完成“一个平台，满足所有监控需求”的价值目标。通过对构建数据模型的分析应用、数据处理和可视化能力的打磨，帮助客户能够更深入理解其 IT 系统的运行状态，洞察资源利用率和潜在风险，提高数据处理能力，让客户通过数据驱动的决策，实现业务增长和创新发展。

二、优化经营管理，改善公司业绩情况

2024 年，公司将基于 Bonree ONE 在市场导入期对公司 2023 年度收入产生的积极影响，制定符合目前市场需求与公司情况的经营计划，推动公司收入进入成长期，具体计划如下：

（一）产品驱动增长：提升 Bonree ONE 差异化优势。

1、整合不同来源、不同质量、不同格式的监控数据，减少客户监控系统重复建设，降低客户额外数据治理成本；简化数据处理流程，统一监控数据模型，确保监控数据的一致性准确性，为数据分析提供可靠基础。

2、提升监控数据的存储、查询效率，让客户做出更准确的决策；提升观测精度，故障问题追踪和定位效率，构建轻盈、有序、精准的数据中台。

3、提供开箱即用的根因分析和深度分析，让客户无需预先学习且进行复杂的配置操作；提供直观、简洁的界面设计，降低客户的学习成本，提高客户的使用体验；让客户各部门之间通过使用一套数据沟通和协作工具，提高跨组织协作效率，减少模糊地带，确保数据的准确性和一致性。

（二）营销驱动增长：销售与营销双轨驱动增长策略并行发展。

1、对于应用场景定制化需求高、成交周期长、项目金额高、部署方式偏好私有化部署的行业客户，博睿数据采用销售驱动为主策略，在重点区域，组建专业的行业销售团队，优化升级行业技术服务中心组织架构，聚焦细分客户，通过场景应用解决方案深入用户核心业务流，通过不断优化解决方案加速行业渗透效率。

2、对于尚未被大众市场充分满足的小众市场，博睿数据降通过自身的资源和专业知识，提供量身定制的解决方案，确保其能够解决实际问题；通过营销活动，提高品牌知名度与影响力；通过改进和增加销售渠道，将产品提供给目标客户；通过与行业内领军人物合作，在服务好现有客户的同时，吸引新客户，从而在特定市场中实现增长和扩张。

（三）服务驱动增长：坚持“客户第一”价值观，真正实现客户成功。

1、提供符合客户的实际需求的解决方案，深入了解客户使用场景，提供个性化的服务和支持，建立深度客户关系。

2、提供高质量的技术支持，快速相应客户技术问题，提供详细的使用指南和在线帮助文档，降低客户使用门槛。

3、定期回顾客户服务过程，根据客户反馈调整服务策略，持续优化客户体验。

4、为客户提供多种沟通渠道方便其获取支持，定期发送产品更新等信息，建立有效沟通。

5、提供专业咨询服务，提升软件使用效果；提供增值服务，增加客户粘性。

6、强化团队培训，适应不断变化的市场需求。

（四）生态伙伴驱动增长：与行业领军企业合作，扩大市场覆盖。

博睿数据与腾讯云、阿里云等云服务提供商建立了战略合作伙伴关系。这些云服务提供商拥有庞大的用户基础和先进的技术能力，通过与博睿数据的合作，双方能够共同为客户提供更加全面、高效的解决方案。这种合作模式不仅有助于扩大博睿数据的市场影响力，还能够促进双方在技术研发、产品创新等方面的深入合作。

三、积极推动股份回购，应用多种市值维护措施

公司高度重视股东的投资回报，公司积极开展回购，增强投资者信心。

（一）截至2024年3月31日，公司共计实施2次股份回购，回购金额为46,093,755.77元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

（二）2022年5月19日，公司发布首次回购计划，用于实施员工持股计划，拟回购资金总额不低于人民币3,000万元（含），不超过人民币6,000万元（含），并于2022年6月30日进行了首次回购。2022年5月17日，公司完成本次回购，使用资金总额30,095,614.74元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

（三）2024年2月8日，公司发布第二次回购计划，用于为维护公司价值及股东权益一出售，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。公司第二次回购正在进行过程中，公司将继续在回购期限内择机实施股份回购并及时履行信息披露义务。

四、加强投资者沟通，提高信息披露透明度

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、和谐的良好互动关系。

未来，公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，增加投资者沟通交流活动。通过举办业绩说明会，向投资者介绍公司业绩情况、财务数据表现，并就相关问题进行解答，提高业绩信息的透明度和可理解性；定期组织投资者调研活动，邀请公司高管或相关负责人与投资者面对面交流，回答投资者关心的问题，增进双方的沟通和了解；进行线上路演，利用互联网平台进行公开的业绩说明和互动交流，为更多投资者提供参与的机会，探索构建多元化双向沟通渠道，实现尊重投资者、回报投资者、保护投资者的目的。公司计划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。

五、完善公司治理，保障持续规范运作

2024年度，公司将持续完善法人治理结构，加强内控建设，提高公司经营管理水平和风险防范意识，促进公司高质量发展。结合公司实际情况，全面梳理原有管理制度，在符合内部控制要求的前提下，着眼于管理效率，明确相关部门人员的职责和权限，优化内部控制环境，加强内部监督，持续提高治理水平。

六、强化关键少数的责任，传递公司未来发展信心

2024年度，公司董事会办公室将收集整理最新的证券法律法规、规章制度、监管信息包括监管案例，组织公司董事、监事、高级管理人员及时学习，加强政策宣导，跟踪相关方承诺履行情况并

做好预沟通，确保相关方履行承诺。督促董事、监事和高级管理人员按时完成证监会、上交所要求学习的培训课程，确保董事、监事、高级管理人员形成自觉保护社会公众股东权益的思想意识，强化“关键少数”责任。

本报告所涉及的公司未来计划、发展战略等前瞻性陈述，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

二〇二四年四月二十七日