

证券代码：688229

证券简称：博睿数据

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国金计算机 益民基金 建投自营 正圆投资 银杏投资 国寿资产 新华基金 中信建投 财通证券 东方财富 博润银泰
时间	2025年7月15日上午10:00 2025年7月23日下午15:00 2025年7月25日上午10:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：梁缤予

投资者关系活动

主要内容介绍

一、介绍公司基本情况

二、投资者问答环节

(一) 请简要说明公司当前产品的核心战略方向及升级重点？

答：博睿数据当前产品的核心战略方向聚焦于平台化能力建设及智能化技术升级，升级重点体现在以下方面：

平台化战略深化：公司以 Bonree One 为核心，推动产品向“上层 SaaS 化消费场景+底层 Apaas 底座”架构演进。通过标准化应用工厂整合数据服务、计算、业务逻辑等模块，支持预置应用与众创应用的模块化组装，并搭建覆盖运维监控、可观测性等场景的应用市场，提升场景覆盖能力与迭代效率，降低开发成本。

LLM 技术深度整合：公司深度融合通用大模型与垂直领域运维知识，优化模型架构以实现灵活切换，适配客户私有化部署需求。重点开发智能问答系统、自动化根因分析及多源数据统一查询交互功能，显著提升运维响应效率与故障定位能力，并通过 AI 技术降低产品使用门槛。

国际化拓展：Bonree One 国际化版本已落

地，支持中英文切换功能，推出英文版官网及适配海外市场的服务模式。公司在中国香港设立子公司、新加坡设立孙公司，推进本地化产品和服务研发，提升全球市场竞争力。

(二) 海外市场拓展的主要进展及挑战？

答：出海战略按区域差异化推进，核心目标为“技术对标+本土化适配”：

港澳地区：聚焦存量市场替换。受宏观政策影响，部分海外软件需逐步替换为国产产品，公司将重点推进存量客户的国产替代，已实现订单落地。

中亚：目前通过代理商接触当地市场，目前看到的商业机会在银行业。

东南亚：目标与国际顶尖厂商（如 Datadog 等）直接竞争，核心策略包括：（1）技术对标，因国内市场已难见海外厂商身影，需通过东南亚市场了解国际厂商当前技术方向及能力边界；（2）本土化商业机会，海外厂商在适配本土需求的响应速度与调整灵活性上存在优化空间，公司将提供差异化服务；（3）价格策略优化，海外厂商多采用阶梯报价，对 IT 资产规模较

小的客户有较高门槛，公司将针对此类长尾客户调整价格策略，降低客户使用门槛。

面临的挑战主要包括：（1）产品适配性风险，海外客户使用习惯与国内存在差异，可能导致产品无法完全满足需求，影响销售业绩；（2）法律合规风险，东南亚各国法律法规体系差异显著，部分行业监管严格，公司在数据安全合规、知识产权等方面存在潜在法律纠纷及合规成本增加的风险；（3）地缘政治与运营风险，包括关税波动、税收政策变化、汇率变动（主要以外币结算）、签证用工规定及收款风险等，可能对海外项目实施和业绩产生重大不利影响。

（三）请分析公司所处细分行业的竞争格局及核心竞争优势？

答：公司所处的 APMO 细分行业竞争格局随技术迭代与市场需求变化呈现阶段性演进特征：早期国内厂商聚焦用户体验性能管理，但因技术同质化陷入价格战；随着企业数字化转型推进，海外厂商凭借平台化产品抢占高端市场，国内厂商转向被动式工具型产品竞争，同时面临开源方案冲击；当前阶段，受国产信创政策推动，海外

厂商因系统适配不足加速退出头部市场，国内传统厂商加速向平台化转型，新兴厂商虽快速涌现但尚未形成头部效应，行业竞争焦点已转向全域可观测与智能决策能力。

公司作为已完成平台化转型并投入商用的厂商，核心竞争优势依托技术迭代与市场定位逐步构建：推出的平台化产品 Bonree One 通过整合全域数据模型，有效解决了传统工具型产品的数据孤岛问题，适配国产系统并填补了海外厂商退出后的市场空白；在行业深耕过程中，公司聚焦金融、电信服务、互联网和制造业等领域，服务头部客户形成较强粘性；同时，公司持续投入研发强化产品智能化功能，数据处理能力对标国际水平，并通过与头部厂商合作绑定云生态，为经销模式落地奠定基础。

（四）公司与字节等厂商的云生态合作进展如何？

答：目前均在有序推进中。

（五）请简述公司的客户结构及各行业贡献情况。？

答：以 2024 年度经审计财务数据为准，公

司软件销售及技术开发服务业务收入贡献前四名客户行业分别为互联网及软件信息（占比44.28%）、金融（占比43.22%）、电信相关服务（占比6.06%）和航空、物流（占比5.33%）；监测服务业务收入贡献前四名客户行业分别为金融（占比33.30%）、电信相关服务（占比21.80%）、互联网及软件信息（占比19.27%）和制造业（占比13.48%）。

公司产品的市场需求具备跨行业普适性，其市场需求释放程度主要取决于客户IT资产规模（服务器/容器/微服务集群数量）、精细化运营程度（资源利用率指标、故障响应SLA）、数据驱动决策能力（业务指标与系统性能的分析需求）等核心要素。

（六）公司如何处理客户数据及确保数据合规？

答：公司严格遵守《中华人民共和国网络安全法》《中华人民共和国数据安全法》《中华人民共和国个人信息保护法》等法律法规，已通过ISO27001信息安全管理体系、ISO22701隐私信息管理体系及信息系统安全等级保护三级认

	证。国内（含港澳地区）客户主要采用私有化部署模式，公司产品仅在客户授权范围内提供监控服务，所采集的运维数据所有权归属客户。
附件清单（如有）	承诺函
日期	2025年7月31日