

博睿数据：以数据赋能 IT 运维 为企业级客户提供优质产品

——北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾

北京博睿宏远数据科技股份有限公司董事长
北京博睿宏远数据科技股份有限公司财务总监、董事会秘书
北京博睿宏远数据科技股份有限公司总经理、董事
北京博睿宏远数据科技股份有限公司副总经理、董事

李 凯先生
李新建先生
冯云彪先生
吕云彪先生
孟曦东先生

兴业证券股份有限公司保荐代表人、中国注册会计师、律师
兴业证券股份有限公司投资银行部业务董事、保荐代表人

陈 杰先生
张钦秋先生

北京博睿宏远数据科技股份有限公司 董事长李凯先生致辞



尊敬的各位网友、投资者朋友们：
大家好！

很高兴各位来参加北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的网上路演活动。在此,我代表公司的管理团队及全体员工,对大家的参与表示热烈的欢迎和衷心的感谢。我们将以认真、客观的态度来回答各位投资者朋友们所关心的问题,希望通过本次路演,广大投资者能够对北京博睿宏远数据科技股

份有限公司有一个更全面深入的了解。
博睿数据成立于2008年,从成立之初公司即专注于应用性能管理领域,是国内较早进入该领域的企业之一。公司始终坚持技术驱动发展,以技术创新为导向、产品创新为核心的发展战略,紧跟跟随应用性能监测技术的前沿发展趋势,推动人工智能、大数据、5G、物联网等新技术落地,践行行业技术先行者的角色定位。至今,公司已经拥有5项已授权发明专利、59项软件著作权、26项核心技术。经过10余年的行业深耕,公司目前的技术水平在性能数据的采集、处理、存储及分析等核心环节具有较强的技术积累,已能够满足国内互联网、金融、制造业、电信相关服务、电商等不同行业客户不断变化升级的市场需求。
此次发行上市是公司新的发展契机,未来,公司将继续专注于为企业级客户提供优质的应用性能管理产品,为维护和构建高效、可靠、更具生产力的产业数字化生态体系发挥重要作用。
最后,再次感谢各位的关注,你们的信任和支持,是博睿数据未来持续发展的动力。谢谢大家！

兴业证券股份有限公司 保荐代表人、中国注册会计师、律师陈杰先生致辞



尊敬的各位投资者、各位网友朋友们：
大家好！

欢迎各位参加北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市网上路演活动。在此,我谨代表本次发行的保荐机构和联席主承销商兴业证券股份有限公司,对参与本次网上路演活动的投资者朋友们表示热烈的欢

迎和衷心的感谢！
博睿数据自设立以来,一直专注于用户体验优化的相关研究,已经奠定了良好的产品与技术基础,可提供涵盖模拟用户、真实用户以及端到端的全方位解决方案。公司拥有长期服务于互联网、金融、云服务、制造业等领域的市场经验,并深入了解各行业的业务痛点,积累了大量的成功案例。公司在进行产品或技术方案设计时,不仅可以提供标准化产品,还能根据相关行业发展趋势,有针对性的满足客户的特定需求。经过多年的积累,公司已形成了较强的市场竞争力,处于行业领先地位。
此次发行上市将为博睿数据带来新的发展契机,我们真诚地希望,通过本次网上路演活动,各位网友和投资者朋友能更加充分地了解博睿数据的投资价值。希望大家能积极参与,踊跃提问。兴业证券也将切实履行保荐义务,勤勉尽责,持续做好督导工作。
最后,再次感谢大家对博睿数据的关注与支持,谢谢大家！

北京博睿宏远数据科技股份有限公司 总经理、董事冯云彪先生致结束词



尊敬的各位投资者、各位网友：
大家好！

时间过得很快,北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市网上路演活动马上就要结束了。非常感谢各位投资者朋友们对本次活动的热情参与,以及对北京博睿宏远数据科技股份有限公司的关爱、信任和支持,感谢保荐机构、联席主承销商兴业证券以及所有中介机构的辛勤付出,也衷心感谢上证路

演中心、中国证券网为我们提供了这个良好的互动交流平台。
相信通过近三个小时的沟通交流,各位网友及投资者朋友们也对公司内在价值和发展规划有了详细的了解。未来,公司将继续围绕核心技术能力,紧跟科技发展趋势,积极迎接新兴技术的迭代,利用渐趋成熟的机器学习等人工智能技术,驱动自身产品不断向智能化、自动化的方向发展。同时,公司也会一如既往,持续开展对新监测技术手段的探索与尝试,提升微服务架构等复杂环境下的产品性能。此外,公司也在积极开展应用性能管理服务在云服务模式下的实践,充分应用大数据等创新技术,并密切关注5G以及物联网对产业带来的重要影响,积极推动“新基建”建设和数字经济发展。
此次博睿数据网上路演活动即将结束,但与广大投资者的沟通交流不会结束。我们将会十分重视投资者关系的协调管理工作,欢迎大家通过各种方式与我们保持密切的沟通和联系,为公司发展提出宝贵的意见和建议。
最后,再一次由衷感谢大家百忙之中抽出时间参加此次路演活动,谢谢大家！



经营篇

问:公司的主营业务是什么?
李凯:自成立以来,公司始终秉承“以数据赋能 IT 运维”的理念,致力为企业级客户提供应用性能监测服务、销售应用性能监测软件及提供其他相关服务。公司的主营业务属于 IT 运维管理(ITOM)领域的重要分支—应用性能管理(APM)行业,公司产品可供 IT 运维人员、开发人员、技术支持人员、前端业务人员等不同角色使用,可贯穿前端网页、APP 等应用、中端网络和后端服务器应用,提供端到端的统一监控视角;从界面交互的操作层到业务逻辑层、最后直击代码底层,实现全栈溯源;利用机器学习技术创建动态基线来判定客户的应用和业务交易的健康标准,自动发现业务异常,最终以可视化图表方式向客户展示。
问:请简单介绍公司的研发模式。
冯云彪:公司设立研发部门,组建了专门的研发队伍、测试队伍,还设置了专门的代码管理、质量控制、资源调度、安全管理等岗位,确保产品研发的质量和效率。公司产品研发遵循标准的软件开发流程,自主研发流程主要为:需求分析、开发立项、设计及研发、测试、验收、培训等环节。完善、严谨的研发管理体系可保障公司产品在精准符合客户需求前提下,有效地缩短开发周期。
问:请介绍公司的科研成果转化,以及与产业深度融合情况。
冯云彪:公司的研发部和产品部已建立了良好、紧密的协同合作模式,形成了核心技术与主要产品不断融合、相互促进、持续创新的良性互动机制,使得公司自主研发的多项监测技术最终转化为一系列可适用于多种开发语言和 IT 系统版本,贯穿前端应用、中端网络、后端服务器应用全业务交付链条,可提供本地化、SaaS 服务等多种部署环境的核心产品线。产品融合了基于机器学习技术的智能监测预警功能,数据分析平台加载了自研的海量数据处理引擎,同时还可提供压测、适配等运维增值服务,初步形成了一系列具有竞争优势的泛 ITOM 产品体系,可应对下游客户快速增长且不断变化的监测需求。
问:公司营业收入的增长率是多少?
李新建:营业收入增长率从财务角度反映了下游市场需求的变动。公司自成立以来,一直专注于应用性能管理服务产品的研发,产品不断地更新迭代,把握住了互联网相关行业快速发展带来市场需求提升的机遇。2017 年到 2019 年,公司营业收入实现了较快增长,营业收入的年复合增长率为 12.46%。
问:公司的毛利率水平是多少?
李新建:毛利率体现了公司的盈利能力。2017 年度至 2019 年度,公司毛利率分别为 84.15%、82.87%及 80.70%,总体较高,符合行业特征。其中,监测服务毛利率分别为 83.89%、79.46%和 77.93%,逐年下降;软件销售毛利率分别为 95.57%、96.28%和 95.92%,维持较高水平。
问:公司的研发费用是多少?
李新建:2017 年度至 2019 年度,公司研发费用分别为 2276.08 万元、2945.76 万元及 3106.48 万元,占营业收入的比重分别 17.49%、19.23%及 18.88%。公司高度重视技术研发工作,研发费用金额呈逐年增长趋势。公司的研发费用主要包括职工薪酬、房租、差旅费等,随着收入规模的扩大总体呈增长趋势。其中,职工薪酬是研发费用的最主要组成部分,占各期研发费用的比重分别为 88.41%、88.85%及 86.79%。

发展篇

问:请介绍公司未来的发展战略。
李凯:公司未来将继续专注于为企业级客户提供优质的应用性能管理产品,为维护和构建高效、可靠、更具生产力的产业数字化生态体系发挥重要作用。
1)将继续专注于多年积累构建的应用性能监测产品和服务体系,并以此为核心,发展泛 ITOM、大数据分析、上线前质量控制等临近市场,完善“以数据赋能 IT 运维”为理念的产品生态,构建更加敏捷、自动和智能的 IT 运维管理体系。
2)将继续围绕核心技术能力,紧跟科技发展趋势,积极迎接新兴技术的迭代,利用渐趋成熟的机器学习等人工智能技术驱动自身产品不断向智能化、自动化的方向发展;持续开展对新监测技术手段的探索与尝试,提升微服务架构等复杂环境下的产品性能;积极开展应用性能管理服务在云服务模式下的实践;同时密切关注 5G 以及物联网对产业带来的重要影响。
3)将继续执行国内垂直市场全覆盖策略,重点服务行业头部大客户,逐渐开拓中、小客户群体。依托于服务互联网客户的技术积累和产品优势,布局和渗透传统领域客户,全面提升公司的市场影响力和品牌知名度。
问:公司未来在品牌建设方面将采取哪些措施?
李凯:品牌是企业整体实力在市场上的综合反映,最能体现企业的整体形象。为巩固和进一步提升公司的品牌影响力,公司将采取以下措施:1)市场活动推广。基于公司业务模式和产品,根据公司发展战略及重点发展行业,公司将主办或参与行业内高质量的行业市场活动,树立公司在行业内领导者的品牌形象,挖掘有价值的商机,进一步扩大市场占有率。2)媒体广告宣传。基于对媒体受众与产品用户的吻合程度分析,公司将针对特定的推广人群,寻找匹配的媒体平台进行推广,制定针对性的媒体传播策略。3)合作推广。围绕“应用大数据产业链”,公司将与产业链中相关优质厂商搭建合作平台,共同打造开放、协作的产业链,推动技术合作,拓展合作领域,开发多样的合作方案,开拓市场。4)营销网络建设。公司将依据国内企业客户的分布特点,对已有的北京、上海、广州与深圳等营销网点进行资源补充,提升营销与技术支持服务能力,同时完成对国内主要城市营销网络的建设,进一步提升公司的市场竞争力。5)技术社区/论坛推广。基于社区/论坛受众与产品的吻合度,公司将选取具有推广价值的媒体、社区、论坛等平台,制定针对性的线上、线下传播策略。6)开源项目。公司将通过设立开源项目,树立具有社会责任感的公司品牌形象,体现开放的互联网精神,推动公司在业内的口碑传播,巩固市场优势。
问:公司面临的机遇有哪些?
冯云彪:公司面临的机遇主要有:1)数字经济规模持续扩大,传统行业数字化转型进程加速;2)传统运维将被智能运维大规模替代;3)IT 运维市场融合发展,APM 正向邻近领域延伸;4)5G 与物联网将激发新的业务增长点。

完善“以数据赋能 IT 运维”为理念的产品生态,构建更加敏捷、自动和智能的 IT 运维管理体系。
2)将继续围绕核心技术能力,紧跟科技发展趋势,积极迎接新兴技术的迭代,利用渐趋成熟的机器学习等人工智能技术驱动自身产品不断向智能化、自动化的方向发展;持续开展对新监测技术手段的探索与尝试,提升微服务架构等复杂环境下的产品性能;积极开展应用性能管理服务在云服务模式下的实践;同时密切关注 5G 以及物联网对产业带来的重要影响。
3)将继续执行国内垂直市场全覆盖策略,重点服务行业头部大客户,逐渐开拓中、小客户群体。依托于服务互联网客户的技术积累和产品优势,布局和渗透传统领域客户,全面提升公司的市场影响力和品牌知名度。
问:公司未来在品牌建设方面将采取哪些措施?
李凯:品牌是企业整体实力在市场上的综合反映,最能体现企业的整体形象。为巩固和进一步提升公司的品牌影响力,公司将采取以下措施:1)市场活动推广。基于公司业务模式和产品,根据公司发展战略及重点发展行业,公司将主办或参与行业内高质量的行业市场活动,树立公司在行业内领导者的品牌形象,挖掘有价值的商机,进一步扩大市场占有率。2)媒体广告宣传。基于对媒体受众与产品用户的吻合程度分析,公司将针对特定的推广人群,寻找匹配的媒体平台进行推广,制定针对性的媒体传播策略。3)合作推广。围绕“应用大数据产业链”,公司将与产业链中相关优质厂商搭建合作平台,共同打造开放、协作的产业链,推动技术合作,拓展合作领域,开发多样的合作方案,开拓市场。4)营销网络建设。公司将依据国内企业客户的分布特点,对已有的北京、上海、广州与深圳等营销网点进行资源补充,提升营销与技术支持服务能力,同时完成对国内主要城市营销网络的建设,进一步提升公司的市场竞争力。5)技术社区/论坛推广。基于社区/论坛受众与产品的吻合度,公司将选取具有推广价值的媒体、社区、论坛等平台,制定针对性的线上、线下传播策略。6)开源项目。公司将通过设立开源项目,树立具有社会责任感的公司品牌形象,体现开放的互联网精神,推动公司在业内的口碑传播,巩固市场优势。
问:公司面临的机遇有哪些?
冯云彪:公司面临的机遇主要有:1)数字经济规模持续扩大,传统行业数字化转型进程加速;2)传统运维将被智能运维大规模替代;3)IT 运维市场融合发展,APM 正向邻近领域延伸;4)5G 与物联网将激发新的业务增长点。

行业篇

问:公司的所属行业是什么?
张钦秋:根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引(2012 年修订)》,公司所处行业属于软件和信息技术服务业(分类代码:I65);根据《国民经济行业分类和代码表(按第 1 号修改单修订)》(GB/T 4754-2017),公司所处行业为“信息传输、软件和信息技术服务业”门类中的“软件和信息技术服务业”。
问:请介绍 IT 运维管理行业的概况。
孟曦东:IT 运维管理(ITOM)是指采用专业的信息技术和方法,对软硬件环境、网络、应用系统及运维服务流程等进行综合管理,其目的是保障系统与网络的可用性、安全性和业务的持续性。ITOM 行业在信息技术发展伊始就已诞生,是企业信息化建设的重要组成部分。随着互联网和移动互联网业务的迅猛发展,全球各行各业纷纷进入数字化转型阶段,利用移动互联网、云计算、大数据等技术手段吸引客户、推广产品、提升运营效率、降低运营成本、优化用户体验。日渐庞杂的数字化业务使得企业对 IT 系统的依赖程度越来越高,IT 信息系统项目的成功标准也已经由建设移交转变为保障数字化业务的持续交付和良好的用户体验。因此,在企业信息化建设不断深入过程中,有效的实施 IT 运维管理能够最大程度降低企业的运营风险,提高企业的管理效率,可为企业高

速推进数字化转型升级提供助力。
问:请介绍公司的竞争地位。
孟曦东:目前,我国应用性能管理市场尚未成熟,市场竞争格局相对分散,行业内尚未出现占据绝对主导地位的本土厂商,亦未出现成功登陆 A 股市场的上市公司。经过多年的市场竞争,行业已逐渐分化,最早一批进入市场的博睿数据、飞思达科技、基调网络凭借先发优势和多年的行业积累,在市场竞争中逐渐占据领先地位,收入规模位于行业前列,成为行业内的第一梯队企业。
公司的产品体系健全而丰富,可贯穿前端网页、APP 应用、中端网络和后端服务器应用,且是业内少数具备模拟用户手机 APP 性能数据采集能力的厂商之一。同时产品线已逐步拓展至大数据分析、质量控制等临近市场,具有较强的产品优势。在第一梯队企业中,公司的专利数量较多,在技术实力方面趋于行业前列。公司自成立以来始终坚持自主创新,紧跟传统互联网、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。截至招股意向书签署日,公司已拥有 5 项已授权的发明专利,技术积淀深厚,为公司的持续创新能力奠定了良好基础。此外,公司具备良好的客户资源和品牌形象。目前,公司业务已渗透至互联网、制造业、金融、航空、物流、政府等多个重要领域,与华为、腾讯、百度、阿里巴巴、平安集团等多家业内领军企业建立了合作关系,客户黏性较强,品牌知名度较高。
发行篇
问:公司募投项目与主营业务之间的关系是什么?
李凯:公司本次公开发行股份所募集的资金,将紧紧围绕公司主营业务进行项目投资,促进公司现有业务的提升,进一步提高公司研发成果的产业化转化效率,提升公司的研发能力,全面完善业务体系。具体来看:
1)用户数字化体验产品升级建设项目是公司现有的数字化体验监测产品基础上,通过完善产品功能、提升产品兼容性、优化主动式监测网络布局等手段,进一步提升公司在数字化体验监测产品领域的网络布局优势、技术优势和产品功能优势,充分发挥模拟用户监测与真实用户监测协同发展的产品格局优势,更好地满足下游客户的监测需求。
2)应用发现跟踪诊断产品升级建设项目是在公司现有应用发现跟踪诊断产品基础上,对于产品的监控能力、分析能力和 DevOps 能力进行优化升级。通过配置研发环境,扩大研发团队规模,进一步提升公司在应用发现跟踪诊断产品方面的技术和服务能力,保持并提升公司的市场竞争力。
3)研发中心建设项目,一方面是对公司现有研发能力的巩固和提升,使公司能在技术研发方面走在行业前列,推出适应市场需要的新产品,增强公司核心竞争力;另一方面,也可进一步巩固现有产品的技术优势,为公司不断扩大的业务需求提供更可靠的技术保障。
4)补充流动资金将有效缓解公司因经营规模扩大引起的营运资金压力,并可对公司未来的重大资本性支出提供资金支持,增强公司的核心竞争力和盈利能力。
问:公司本次募投项目的可行性如何?
陈杰:公司本次公开发行股份所募集的资金,将紧紧围绕公司主营业务进行项目投资,促进公司现有业务的提升,进一步提高公司研发成果的产业化转化效率,提升公司的研发能力,全面完善业务体系;募集资金投资项目与公司现有的经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应,符合国家产业政策、环保政策以及其他相关法律、法规的规定,投资估算及效益分析表明项目各项财务指标良好。