

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

关于上海证券交易所《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

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。

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”）于2025年5月27日收到上海证券交易所下发的《关于北京博睿宏远数据科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0175号，以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，现就有关情况回复公告如下：

问题 1：关于经营业绩

年报显示，公司主营业务属于应用性能管理及可观测性（APMO）行业。2024 年，公司实现营业收入 1.41 亿元，同比增长 16.42%；实现归母净利润-1.15 亿元，同比减少 8.02%。公司营业收入自 2020 年上市以来持续低于 1.5 亿元，自 2021 年以来持续亏损且金额持续扩大。公司上市以来前五名客户销售集中度呈下降趋势，2020 年度对前五名客户销售额为 4,263.26 万元，占比 30.63%，且前二名客户销售额超过 1,000 万元；本年度公司对前五名客户销售额为 2,820.30 万元，占比 20.06%，无客户销售额大于 1,000 万元。

请公司：（1）按照客户所在行业划分，列示近三年的营业收入、营业成本、毛利率情况，并分析主要客户行业收入、成本结构变动的原因；（2）列示近三年主要的新增客户名称、所处行业、关联关系、销售金额、合作期限、公司提供的主要产品或服务等信息，说明公司在客户拓展方面的举措，是否取得预计效果；（3）结合 APMO 市场情况、竞争态势、客户需求、公司平均合同金额等信息，分析公司营业收入持续小于 1.5 亿元的原因及合理性；（4）请公司列示近五年前十大客户名称、销售额、销售产品、是否为新增客户等信息，并说明公司对大客户销售额及占比降低的原因和合理性；（5）说明公司营业收入中是否存在与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入，根据《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标：营业收入扣除》，仔细核实是否存在应扣未扣的情形。请年审会计师发表意见，并说明对营业收入执行的审计程序及取得的审计证据。

【公司回复】

一、按照客户所在行业划分，列示近三年的营业收入、营业成本、毛利率情况，并分析主要客户行业收入、成本结构变动的原因。

公司主营业务分为监测服务、软件销售及技术开发服务、系统集成收入以及其他业务，2022 年度至 2024 年度营业收入、营业成本、毛利率情况按客户所在行业划分情况，详见下表：

单位：万元

业务类型	行业	2024年度				2023年度				2022年度			
		收入	成本	毛利率(%)	占比 (%)	收入	成本	毛利率(%)	占比 (%)	收入	成本	毛利率(%)	占比 (%)
软件销售及技 术开发服务	互联网及软件信息	2,098.55	436.47	79.20	44.28	1,234.76	354.14	71.32	34.16	948.83	290.70	69.36	42.96
	金融	2,048.44	665.13	67.53	43.22	1,164.03	449.72	61.37	32.20	542.05	144.01	73.43	24.54
	电信相关服务	287.07	53.93	81.21	6.06	308.00	84.58	72.54	8.52	32.49	5.36	83.50	1.47
	航空、物流	252.85	66.17	73.83	5.33	219.30	62.80	71.36	6.07	202.30	33.39	83.50	9.16
	其他	52.73	8.37	84.13	1.11	688.45	347.58	49.51	19.05	482.81	172.71	64.23	21.86
小计		4,739.64	1,230.07	74.05	100.00	3,614.54	1,298.82	64.07	100.00	2,208.48	646.17	70.74	100.00
监测服务	金融	2,582.68	960.32	62.82	33.30	2,293.04	890.39	61.17	33.73	2,292.75	727.51	68.27	29.03
	电信相关服务	1,690.29	573.38	66.08	21.80	1,288.81	492.04	61.82	18.96	1,657.52	503.47	69.63	20.99
	互联网及软件信息	1,494.16	547.28	63.37	19.27	1,868.02	664.61	64.42	27.48	2,490.29	777.66	68.77	31.53
	制造业	1,045.45	389.46	62.75	13.48	736.66	277.79	62.29	10.84	613.09	193.15	68.50	7.76
	其他	942.36	366.69	61.08	12.15	611.07	217.94	64.33	8.99	843.49	255.92	69.66	10.69
小计		7,754.94	2,837.13	63.42	100.00	6,797.60	2,542.77	62.59	100.00	7,897.14	2,457.71	68.88	100.00
其他业务	金融	676.02	89.54	86.75	49.22	670.84	127.47	81.00	48.03	516.12	106.89	79.29	53.92
	互联网及软件信息	418.85	55.47	86.76	30.49	484.03	72.58	85.01	34.66	203.80	48.21	76.34	21.29
	其他	278.65	61.98	77.75	20.29	241.71	38.33	84.14	17.31	237.30	65.64	72.34	24.79
小计		1,373.52	206.99	84.93	100.00	1,396.58	238.38	82.93	100.00	957.22	220.74	76.94	100.00

业务类型	行业	2024年度				2023年度				2022年度			
		收入	成本	毛利率(%)	占比 (%)	收入	成本	毛利率(%)	占比 (%)	收入	成本	毛利率(%)	占比 (%)
系统集成		184.42	128.30	30.43	100.00	235.31	147.77	37.20	100.00	575.86	479.85	16.67	100.00
合计		14,052.52	4,402.49	68.67	/	12,044.03	4,227.74	64.90	/	11,638.70	3,804.47	67.31	/

注：1、分摊原则：公司发生的成本能够归属于某一项目成本的计入该项目成本，不能归属于某一项目成本的按照各项目收入占该业务类型收入的比例进行分摊。

2、系统集成业务 2022 年度至 2024 年度占公司主营业务收入比例依次为 4.95%、1.95%、1.31%，占比较小且年度间行业变动比较大，不具备按行业划分的条件。

如上表所示，公司 2022 年度至 2024 年度监测服务和软件销售及技术开发服务两者收入之和分别为 10,105.62 万元、10,412.14 万元、12,494.58 万元，占全年度收入比例分别为 86.83%、86.45%、88.91%，故就监测服务和软件销售及技术开发服务两个业务类型 2022 年度至 2024 年度的收入成本情况分行业进行分析。

（一）软件销售及技术开发服务

公司 2022 年度至 2024 年度软件销售及技术开发服务收入中互联网及软件信息、金融行业收入占软件销售及技术开发服务业务收入比例分别为 67.50%、66.36%、87.50%，集中度持续提升。下面就互联网及软件信息和金融两个行业具体分析：

1、互联网及软件信息行业

单位：万元

年度	收入	成本	主要成本				毛利率(%)
			人工成本	软件	外采服务	合计	
2022年度	948.83	290.70	117.83	93.35	40.76	251.94	69.36
2023年度	1,234.76	354.14	55.86	131.08	116.73	303.67	71.32
2024年度	2,098.55	436.47	6.13	22.44	354.92	383.49	79.20

如上表所示，2022 年度至 2024 年度互联网及软件信息行业营业收入年复合增长率为 48.72%，主要系公司 2023 年 4 月发布的新

一代被动式产品 Bonree ONE 更好匹配了该行业的客户需求，Bonree ONE 产品在该行业的收入从 2023 年度的 556.63 万元增至 2024 年度的 1,653.85 万元，推动了该行业整体收入增长。

2022 年度至 2024 年度互联网及软件信息行业的主要成本由人工成本、软件和外采服务组成，成本结构变动原因主要系 Bonree ONE 为平台化产品，客户需要将原有 IT 系统（如 ITSM、报警中心等）与 Bonree ONE 平台连接协同使用，由于客户原有 IT 系统的技术规格、供应厂商均有差异，导致外采服务成本增加，同时该行业客户技术能力较强，对交付要求较少，导致人工成本下降。随着该行业整体收入的快速上升以及成本合理控制，导致该行业毛利率逐年上升。

2、金融行业

单位：万元

年度	收入	成本	主要成本				毛利率（%）
			人工成本	软件	外采服务	合计	
2022年度	542.05	144.01	67.32		54.55	121.87	73.43
2023年度	1,164.03	449.72	52.66	135.84	213.64	402.14	61.37
2024年度	2,048.44	665.13	5.98	174.53	432.91	613.42	67.53

如上表所示，2022 年度至 2024 年度金融行业营业收入分别为 542.05 万元、1,164.03 万元、2,048.44 万元，年复合增长率为 94.40%，主要系公司 2023 年 4 月发布的新一代被动式产品 Bonree ONE 后，公司积极拓展金融行业客户，Bonree ONE 产品在该行业的收入从 2023 年度的 159.50 万元增至 2024 年度的 1,795.11 万元，推动了该行业整体收入增长。

2022 年度至 2024 年度金融行业的主要成本由人工成本、软件和外采服务组成，成本结构变动原因主要系 Bonree ONE 为平台化产品，客户需要将原有 IT 系统（如 ITSM、报警中心等）与 Bonree ONE 平台连接协同使用，由于客户原有 IT 系统的技术规格、供应厂商均有差异，以及公司第四季度成功落地该行业全新核心业务一体化项目，为客户创造新的价值场景，导致外采服务成本增加，同

时该行业客户技术能力较强，对交付要求较少，导致人工成本下降。随着该行业整体收入的快速上升以及成本进一步优化，导致该行业毛利率呈现回升态势。

（二）监测服务

监测服务业务前四大客户行业依次为金融、电信相关服务、互联网及软件信息、制造业。2022 年度至 2024 年度前四大行业收入占监测服务业务收入比例分别为 89.31%、91.01%、87.85%。下面将从金融、电信相关服务、互联网及软件信息、制造业四个行业具体分析：

1、金融行业

单位：万元

年度	收入	成本	主要成本					毛利率（%）
			会员监测费用	人工成本	网络运营成本	外采服务	合计	
2022年度	2,292.75	727.51	206.02	164.55	166.69	15.25	552.51	68.27
2023年度	2,293.04	890.39	224.47	198.33	205.85	94.18	722.83	61.17
2024年度	2,582.68	960.32	237.52	191.91	231.02	162.74	823.19	62.82

如上表所示，2022 年度至 2024 年度金融行业收入基本稳定。

2022 年度至 2024 年度金融行业主要成本由会员监测费用、人工成本、网络运营成本和外采服务组成，成本结构变动原因主要系公司为提升整体服务质量，增强交叉销售能力，为关键客户提供阶段性驻场服务，导致外采服务持续增加；同时公司在 2023 年上线公有云 Bonree ONE 产品和引入 CDN 服务，导致网络运营成本持续增加。虽然公司公有云产品稳定性和服务质量均有提升，但短期内收入未达预期，导致该行业毛利率下降。

2、电信相关服务行业

单位：万元

年度	收入	成本	主要成本					毛利率（%）
			会员监测费用	人工成本	网络运营成本	外采服务	合计	
2022年度	1,657.52	503.47	148.94	118.96	120.51	11.03	399.44	69.63
2023年度	1,288.81	492.04	126.16	111.47	115.70	55.07	408.40	61.82
2024年度	1,690.29	573.38	155.45	125.60	151.19	51.40	483.64	66.08

如上表所示，电信相关服务行业 2023 年度较 2022 年度收入减少 368.71 万元，主要系大客户需求减少和 Bonree Net 的服务单价降低所致；2024 年度较 2023 年度相比收入增加 401.48 万元，主要系大客户海外监测服务增加所致。

2022 年度至 2024 年度电信相关服务行业主要成本由会员监测费用、人工成本、网络运营成本和外采服务组成，成本结构变动原因主要系公司为提升整体服务质量，增强交叉销售能力，为关键客户提供阶段性驻场服务，导致外采服务增加；同时公司引入 CDN 服务，导致网络运营成本增加。随着该行业整体收入的回升和成本进一步优化，导致该行业毛利率呈现回升态势。

3、互联网及软件信息行业

单位：万元

年度	收入	成本	主要成本					毛利率（%）
			会员监测费用	人工成本	网络运营成本	外采服务	合计	
2022年度	2,490.29	777.66	223.77	178.73	181.05	16.57	600.12	68.77
2023年度	1,868.02	664.61	182.86	161.57	167.70	13.31	525.44	64.42
2024年度	1,494.16	547.28	137.41	111.02	133.65	85.87	467.95	63.37

如上表所示，2022 年度至 2024 年度该行业收入逐年下降，主要系该行业技术迭代周期特征、降本增效及降低预算，大客户需求持续减少和 Bonree Net 的 PC 端监测服务单价下降所致。深圳市某计算机系统有限公司收入从 2022 年度的 600.33 万元下降至 2023 年度的 174.70 万元，进一步下降至 2024 年度的 21.40 万元。

2022 年度至 2024 年度互联网及软件信息行业主要成本由会员监测费用、人工成本、网络运营成本和外采服务组成，成本结构变动原因主要系公司为提升整体服务质量，增强交叉销售能力，为关键客户提供阶段性驻场服务，导致外采服务增加；随着收入持续下降其成本也相应下降。因该行业收入未达预期，导致该行业毛利率下降。

4、制造业

单位：万元

年度	收入	成本	主要成本					毛利率（%）
			会员监测费用	人工成本	网络运营成本	外采服务	合计	
2022年度	613.09	193.15	55.09	44.00	44.57	4.08	147.74	68.50
2023年度	736.66	277.79	72.11	63.71	66.13	26.26	228.21	62.29
2024年度	1,045.45	389.46	96.15	77.68	93.51	66.60	333.94	62.75

如上表所示，该行业 2022 年度至 2024 年度收入逐年提升，年复合增长率为 30.58%，主要系制造业数字化转型加速驱动与公司拓客目标逐步向制造业倾斜所致。

2022 年度至 2024 年度制造行业主要成本由会员监测费用、人工成本、网络运营成本和外采服务组成，成本结构变动原因主要系收入增加导致公司主要成本相应增加。公司为提升公有云产品稳定性和服务质量，导致该行业毛利率下降。

二、列示近三年主要的新增客户名称、所处行业、关联关系、销售金额、合作期限、公司提供的主要产品或服务等信息，说明公司在客户拓展方面的举措，是否取得预计效果。

公司2022年度至2024年度主要的新增客户名称、所处行业、关联关系、销售金额、合作期限、公司提供的主要产品或服务等信息见下表：

单位：万元

新增开始年份	序号	客户名称	行业	是否关联企业	合作期限（合同签订）	主要产品	2024年度收入金额	2023年度收入金额	2022年度收入金额	小计
2024年度	1	某证券股份有限公司	金融	否	2024年1月至2025年3月	Bonree ONE	389.40			389.40
	2	广州市某通信技术有限公司	互联网及软件信息	否	2024年6月至2025年12月	Bonree ONE、Bonree SDK	331.62			331.62
	3	天津某银行股份有限公司	金融	否	2024年1月至2024年12月	Bonree Net、Bonree ITIM、Bonree Server	329.72			329.72
	4	某（北京）信息科技有限公司	互联网及软件信息	否	2024年2月至2027年2月	Bonree SDK	253.34			253.34
	5	某数云科技有限公司	互联网及软件信息	否	2024年11月至2025年12月	Bonree ONE	234.34			234.34
	其他新增客户				/	/	2,016.38			2,016.38
	小计				/	/	3,554.80			3,554.80
2023年度	1	中国某股份有限公司	电信相关服务	否	2023年1月至2025年9月	Bonree ONE、Bonree Server、Bonree Net	315.98	103.36		419.34
	2	北京某科技有限公司	互联网及软件信息	否	2023年3月至2023年9月	Bonree ONE	31.17	321.46		352.63
	3	内蒙古某牛乳制品有限责任公司	制造业	否	2023年12月至2024年12月	Bonree ONE、Bonree SDK、Bonree Server、Dataview、Bonree ITIM	18.77	309.37		328.14

新增开始 年份	序 号	客户名称	行业	是否关 联企业	合作期限（合 同签订）	主要产品	2024年度收 入金额	2023年度收 入金额	2022年度收 入金额	小计
	4	某证券股份有限 公司	金融	否	2023年6月至 2024年6月	Bonree ONE	111.56	123.02		234.58
	5	某银行股份有限 公司	金融	否	2023年1月至 2025年8月	Bonree SDK、Bonree Net	58.92	159.28		218.20
	其他新增客户				/	/	1,064.81	1,658.06		2,722.87
	小计				/	/	1,601.21	2,674.55		4,275.76
2022年度	1	中国某石油集团 有限公司	能源	否	2022年9月至 2023年6月	Bonree ONE、Bonree Server、Bonree ITIM	13.44	274.65	238.24	526.33
	2	北京某科技有限 公司	互联网及 软件信息	否	2022年1月至 2025年12月	Bonree Server	75.47	72.83	58.11	206.41
	3	内蒙古某实业集 团股份有限公司	制造业	否	2022年8月至 2023年12月	Bonree Net、Bonree ITIM	1.82	54.98	131.84	188.64
	4	北京某信息技术 有限公司	交通	否	2022年12月至 2023年6月	Bonree Reesii			176.77	176.77
	5	某汽车金融有限 公司	金融	否	2022年10月至 2025年12月	Bonree ONE、Bonree Server、Bonree SDK	98.20	7.14	21.21	126.55
	其他新增客户				/	/	476.28	744.80	1,642.64	2,863.72
	小计				/	/	665.21	1,154.40	2,268.81	4,088.42
2022年度-2024年度合计							5,821.22	3,828.95	2,268.81	11,918.98

2022 年度至 2024 年度新增客户对营业收入的贡献分别为 2,268.81 万元、3,828.95 万元、5,821.22 万元，占营业收入的比例分别为 19.49%、31.71%、41.42%。从新增客户占营业收入比例来看，公司在客户拓展方面取得一定效果，具体举措主要有：

（一）营销驱动增长，销售与营销双轨驱动增长策略并行发展。2024 年度，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。

（二）产品驱动增长，持续增强 Bonree ONE 差异化竞争优势。2024 年度 Bonree ONE 的客户数为 105 家，较 2023 年度客户数 42 家，增加 63 家，增长率达 150%。公司基于产品能力的提升，从而推动公司主营业务收入的增长。

三、结合 APMO 市场情况、竞争态势、客户需求、公司平均合同金额等信息，分析公司营业收入持续小于 1.5 亿元的原因及合理性。

（一）APMO 市场情况、竞争态势、客户需求

国际数据公司(IDC)最新发布了《2024 年中国 IT 智能运维软件产品市场报告》，即 ITAO (IT AI Operation Software) 报告。报告数据显示，2024 年，中国 ITAO 市场规模达到 34.1 亿元人民币，其中一体化运维平台（IOMP）市场规模约 7.9 亿元人民币，IT 基础设施管理（ITIM）、网络性能管理（NPM）与应用性能管理与可观测性（APMO）市场规模合计约 26.2 亿元人民币，同比增长 2.8%（不含新增 IOMP 市场）。2024 年，中国 IT 智能运维软件市场呈现企稳回升的积极信号，呈现出行业增长分化与细分领域差异化复苏的特征：金融、制造、交通、运营商等重点行业实现同比正增长；政府、能源、医疗等行业同比有所下降，与 2023 年相比，多数行业呈现不同程度的回暖态势。

公司对 APMO 行业发展阶段分析如下：

第一阶段（2008 年-2014 年）：此阶段，互联网技术飞速更迭，团购、微博、双 11、O2O 模式、互联网理财、网络支付等话题一度成为社会性事件。可以说此时的互联网信息技术已深入渗透到娱乐、通讯、商务、社交、购物、出行等日常生活的方方面面，塑造了全新的社会形态，因此互联网公司对其数字化服务在不同时间、不同地域的性能表现尤为关注，引发了对这些互联网新应用的用户体验性能管理需求，陆续涌现出博睿数据、基调网络、云智慧等厂商。但随着国家互联网基础设施成熟度提升，客户需求从及时发现用户体验问题提升为定位问题，导致用户体验性能管理需求（主动式产品）供需侧失衡，陷入同质化价格战。

第二阶段（2015 年-2022 年）：此阶段，全球进入数字时代，中国的信息技术发展日新月

异，4G、5G 等移动通讯技术甚至已从追赶逐渐实现反超，也为新兴技术的应用和发展提供了快速成长的沃土。微服务、容器化等之前仅有技术型公司关注的前沿技术也逐渐在传统企业中兴起，而云服务则早已经成为企业大规模运营数字业务所必备的技术服务。企业正逐步加快数字化变革的步伐，导致 IT 系统更新频繁，应用复杂度急剧升高，真实场景还原与 IT 问题定位成为了客户的核心需求。此阶段中国市场竞争格局为：国内厂商有博睿数据、基调网络、云智慧等；海外厂商有 Dynatrace、Datadog 等；同时，开源产品（如 Prometheus）也加入了市场竞争。随着业务系统数量的不断增加、IT 资产规模的不断扩大，单工具能力产品的数据孤岛特征导致了 IT 问题定位的准确性和时效性无法满足客户的价值实现。此时，海外厂商已逐步推出平台化能力产品有效的解决了数据孤岛问题，抢占了高端市场。

第三阶段（2023 年至今）：此阶段，被动式平台化产品转型期，随着数智化转型向纵深推进，人工智能、大数据、边缘计算等技术深度渗透运维场景，推动行业从“被动响应”向“主动预测”升级。各领域对 IT 运维产品的需求呈现显著差异化特征，推进深度部署的进程中面临不同机遇与挑战。金融行业作为 IT 智能运维的“先锋队”，2024 年投入同比增长 5%，用户高度聚焦体验优化与风险防控。制造业在智能化转型浪潮下，IT 运维需求爆发式增长。同时，政策扶持与工业互联网普及，设备全生命周期管理、实时工艺监控等场景将成为新增长引擎，推动制造业借运维升级迈向智能生产新阶段。此阶段由于海外厂商未适配国产信创系统加速退出头部市场，释放替代空间；国内涌现出新兴厂商（如乘云、观测未来），但尚未形成头部效应。

（二）公司营业收入持续小于 1.5 亿元的原因及合理性

在前述背景下，公司作为技术密集型企业，目前营业收入小于 1.5 亿元，本质上是技术迭代周期与市场竞争格局共同作用下的阶段性现象。

公司自设立以来产品分为三个发展阶段，分别是主动式产品导入期、被动式工具型产品探索期、被动式平台化产品转型期。主动式产品导入期由于互联网行业客户的信息水平较高，且对新兴技术的接受速度快，公司主动式产品最先从互联网行业开始渗透，直到 2020 年互联网行业客户仍为公司第一大收入来源行业。公司通过主动式产品服务客户的过程中，意识到客户核心痛点从感知用户体验性能到实现真实场景还原与 IT 问题定位。基于客户需求的转变公司推出多款按 IT 架构层级设计的被动式工具型产品，进入被动式工具型产品探索期。2020 年度至 2022 年度被动式产品收入分别为 4,492.12 万元、4,638.61 万元和 3,783.97 万元，主动式产品收入分别为 8,572.69 万元、7,495.05 万元、6,735.50 万元。主动式产品受互联网行业

客户需求的下降导致互联网行业收入在 2018 年度达到峰值后呈持续下降的态势，而被动式工具型产品受海外厂商逐步推出平台化能力产品抢占高端市场，制约被动式产品收入增长，叠加开源产品替代方案冲击，被动式产品陷入价格战，导致被动式产品收入未能弥补主动式收入下滑，导致 2020 年度至 2022 年度营业收入持续收缩。为了改善公司经营情况，基于对目标客户 IT 运维需求的判断及海外厂商的成功发展路径，经过周密调研和审慎研判后，于 2022 年启动 Bonree ONE 产品平台化战略，于 2023 年 4 月推出被动式平台化产品 Bonree ONE：整合十余年技术积累构建可观测全域数据模型，实现被动式产品一体化、可观测、模型化。自 Bonree ONE 在 2023 年 4 月投入商用后，对公司收入结构产生实质性影响。2023 年度公司主动式产品收入为 5,484.49 万元，被动式产品收入为 5,141.03 万元；2024 年度公司主动式产品收入为 5,404.89 万元，被动式产品收入为 7,218.19 万元。公司从 2024 年第三季度实现被动式产品收入超过主动式产品收入，成为公司收入增长新动力。增长动能转换除了海外厂商释放的存量空间外，也源于两重因素：其一，目标客户对 Bonree ONE 产品价值的认可，较好的匹配了客户的核心痛点，愿意与公司共同建设核心 IT 监控系统，提升了客户在应用性能管理及可观测能力产品的支付意愿；其二，数字化转型释放传统行业需求，尽管生产系统适配磨合期拉长前期的交付周期，但标杆项目的顺利验收验证了解决方案的可行性。相比国际厂商，公司聚焦垂直领域的产品能力经多轮迭代趋于成熟，公司正通过海外市场验证全球竞争力。

公司 2022 年至 2024 年平均合同金额分别为 38.71 万元、40.99 万元、55.55 万元，年复合增长率为 19.79%。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。随着数字化转型深化、人工智能技术工业化落地，企业核心业务流程与 IT 系统深度耦合（如制造企业 MES 系统实时控制产线），推升两大刚性需求：系统稳定性要求升级（如云原生架构下故障传导速度加快，宕机损失攀升）、代码级可观测性需求（如 AI 驱动业务迭代加速，需实时追踪代码执行效率与数据流质量）。

作为技术密集型企业，产品能力成熟度是驱动收入增长的重要因素。随着 Bonree ONE 产品价值持续释放，公司将适时落地经销模式，驱动营业收入突破现有瓶颈，并通过云生态绑定实现收入稳健增长。

四、请公司列示近五年前十大客户名称、销售额、销售产品、是否为新增客户等信息，并说明公司对大客户销售额及占比降低的原因和合理性。

公司 2020 年度至 2024 年度前十大客户销售额分别为 5,780.10 万元、5,389.16 万元、4,309.28 万元、3,881.90 万元、4,500.30 万元，公司近五年前十大客户销售额及具体情况如下表：

单位：万元

年份	序号	客户	是否新增客户	销售产品	收入金额	占年度收入比例 (%)
2024年度	1	客户1	否	Bonree Net、云主机、虚拟机	737.84	5.25
	2	深圳市某计算机系统有限公司	否	Bonree Net	652.64	4.64
	3	中国某航空股份有限公司	否	Bonree Server、Bonree Net、Bonree Browser、Bonree ITIM	542.31	3.86
	4	某证券股份有限公司	是	Bonree ONE、Bonree Dataview、Bonree APP	498.11	3.55
	5	某证券股份有限公司	是	Bonree ONE	389.40	2.77
	6	某证券股份有限公司	否	Bonree ONE、Bonree SDK、Bonree Net、Bonree APP	354.04	2.52
	7	某（中国）有限公司（互联网及软件信息行业）	否	Bonree Net、Bonree APP	348.64	2.48
	8	广州市某通信技术有限公司	是	Bonree ONE	331.62	2.36
	9	天津某银行股份有限公司	是	Bonree Net、Bonree ITIM、Bonree Server	329.72	2.35
	10	中国某股份有限公司（电信行业）	是	Bonree ONE、Bonree Net	315.98	2.24
	合计		/	/	4,500.3	32.02
2023年度	1	深圳市某计算机系统有限公司	否	Bonree Server、Bonree Net	645.43	5.35
	2	客户1	否	Bonree Net、云主机、虚拟机	597.30	4.94
	3	某证券股份有限公司	否	Bonree SDK、Bonree Server、Bonree Net、Bonree APP	393.16	3.26
	4	中国某银行股份有限公司	是	Bonree Net	357.91	2.96
	5	贵州某云科技股份有限公司	否	Bonree Net	348.93	2.89
	6	北京某科技有限公司（互联网及软件信息行业）	是	Bonree ONE、Bonree Server	321.46	2.66
	7	中国某航空股份有限公司	否	Bonree Net、Bonree Dataview	311.05	2.58
	8	内蒙古某牛乳制品有限责任公司	是	Bonree Server、Bonree ONE、Bonree	309.37	2.56

年份	序号	客户	是否新增客户	销售产品	收入金额	占年度收入比例(%)
				Dataview		
	9	某证券股份有限公司	否	Bonree Server、Bonree SDK、Bonree APP	299.84	2.49
	10	某银行股份有限公司	否	Bonree Net	297.45	2.46
	合计		/	/	3,881.90	32.15
2022年度	1	深圳市某计算机系统有限公司	否	Bonree Net、Bonree APP、Bonree Server	1,481.75	12.74
	2	客户1	否	Bonree Net、云主机、虚拟机	482.23	4.14
	3	北京某移动科技有限公司	否	Bonree Net	381.95	3.28
	4	某证券股份有限公司	否	Bonree SDK、Bonree Server、Bonree Net、Bonree APP	362.47	3.12
	5	中国某航空股份有限公司	否	Bonree Net、Bonree Dataview	333.87	2.87
	6	中国某保险(集团)股份有限公司	否	Bonree Net、Bonree APP、Bonree Reesii	290.90	2.50
	7	某证券股份有限公司	否	Bonree APP、Bonree Server、Bonree Net	250.75	2.15
	8	某证券股份有限公司	否	Bonree Server、Bonree SDK、Bonree APP、Bonree Net	246.80	2.12
	9	中国某银行股份有限公司	是	Bonree Net	240.32	2.06
	10	中国某石油集团有限公司	是	Bonree ITIM、Bonree Server	238.24	2.05
	合计		/	/	4,309.28	37.03
2021年度	1	深圳市某计算机系统有限公司	否	Bonree Net、Bonree APP	1,515.15	11.38
	2	客户1	否	Bonree Net	616.25	4.63
	3	中国某集团股份公司(金融行业)	否	Bonree Server、Bonree SDK、Bonree Browser、Bonree Dataview	612.33	4.60
	4	中国某保险(集团)股份有限公司	否	Bonree Net、Bonree APP、Bonree Reesii	447.92	3.37
	5	中国某航空股份有限公司	否	Bonree Server、Bonree Dataview、Bonree Net	437.39	3.29
	6	某证券股份有限公司	否	Bonree APP、Bonree Reesii	432.71	3.25
	7	北京某移动科技有限公司	否	Bonree Net	410.02	3.08

年份	序号	客户	是否新增客户	销售产品	收入金额	占年度收入比例(%)
	8	某证券股份有限公司	否	BonreeAPP、Bonree Net、Bonree Server	329.92	2.48
	9	某科技有限责任公司	是	Bonree SDK	297.17	2.23
	10	北京某贸易有限公司	否	Bonree Net	290.30	2.18
	合计		/	/	5,389.16	40.49
2020年度	1	客户1	否	Bonree Net	1,616.98	11.65
	2	深圳市某计算机系统有限公司	否	Bonree Net、BonreeAPP	1,183.40	8.52
	3	中国某保险(集团)股份有限公司	否	Bonree Net、Bonree APP、Bonree Reesii	584.02	4.21
	4	某人寿保险股份有限公司	否	Bonree Server、Bonree Net	477.50	3.44
	5	上海某信息科技有限公司(互联网及软件信息行业)	是	Bonree Server、Bonree Reesii、Bonree Browser	391.36	2.82
	6	北京某移动科技有限公司	否	Bonree Net	348.74	2.51
	7	某网络技术(北京)有限公司	否	Bonree Net	341.86	2.46
	8	中国某集团股份公司(金融)	否	Bonree Server、Bonree Net、Bonree APP	304.37	2.19
	9	贵州某云科技股份有限公司	否	Bonree Net	283.02	2.04
	10	某证券股份有限公司	否	Bonree APP、Bonree Net、Bonree SDK	248.85	1.80
	合计		/	/	5,780.10	41.64

近五年前十大客户分产品列示收入金额如下表:

单位: 万元

项目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
前十大客户收入	5,780.10	5,389.16	4,309.28	3,881.90	4,500.30
其中: 主动式产品收入	4,127.66	3,407.62	3,132.15	2,465.72	2,422.01
被动式产品收入	1,329.77	1,714.44	778.08	1,041.46	1,735.76
前十大客户收入占比(%)	41.64	40.49	37.03	32.15	32.02

由上表可见, 公司前十大客户营业收入逐年下滑, 直至 2024 年度呈现回升态势, 营业收入占比逐年降低。其中, 公司前十大客户的主动式产品收入持续下滑, 但被动式产品增长并未弥补主动式产品下滑, 直至 2024 年度主动式产品收入较 2023 年度基本持平, 且被动式产品收入通过 Bonree ONE 产品的有效拓展, 使得公司前十大客户被动式产品收入较 2023 年度增长 66.67%, 拉动了前十大客户营业收入增长。2020 年度至 2023 年度公司前十大客户收入以主动

式产品收入为主,但逐年呈下滑趋势,随着市场需求的转换以及对被动式产品能力的要求提升,原有的被动式产品收入未能达到预期,公司于2022年启动新一代被动式产品 Bonree ONE 平台化战略,由于新产品在头部客户的拓展尚需时间,由此导致前十大客户收入占比下滑。

五、说明公司营业收入中是否存在与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入,根据《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标:营业收入扣除》,仔细核实是否存在应扣未扣的情形。

根据《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标:营业收入扣除》:营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

(一)与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系,或者虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。包括但不限于以下项目:

1、正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物,销售材料,用材料进行非货币性资产交换,经营受托管理业务等实现的收入,以及虽计入主营业务收入,但属于上市公司正常经营之外的收入。

2、不具备资质的类金融业务收入,如拆出资金利息收入,本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入,如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入,为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。

3、本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。

4、与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。

5、同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。

6、未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。

(二)不具备商业实质的收入是指未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入。包括但不限于以下项目:

1、未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。

2、不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入,利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。

3、交易价格显失公允的业务产生的收入。

4、本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。

5、审计意见中非标准审计意见涉及的收入。

6、其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。

2024 年度公司不具有商业实质的收入为 3.09 万元，其他均与公司的主营业务收入密切相关，且与上期业务类型无变化。公司针对法律法规的相关规定，对 2024 年度营业收入明细表进行逐项核对，2024 年度与主营业务无关的业务收入已全部进行扣除，不存在营业收入应扣未扣的情形。

【年审会计师核查程序】

1、获取公司内控制度，并对销售经理进行访谈，了解公司销售与收款循环内部控制设计；获取销售明细表，抽取销售合同、监测服务对账单、验收单、合同审批单、发票申报单、银行收款回单等对销售与收款循环进行风险评估和内部控制测试；

2、获取销售明细表，选取样本，将向客户出具的监测服务对账单与相应的应收账款记录以及银行回单进行核对；

3、获取销售明细表，选取样本，从业务支撑系统提取监测量数据，并结合销售合同记录的单价，重新计算收入数据，并将相关结果与博睿数据财务记录进行核对；

4、从销售收入的会计记录选取样本，对收入的会计分录进行评价，并将这些会计分录明细与相关支持性文件进行核对，包括销售合同、监测业务对账单、验收单等；

5、对主要客户进行交易函证，核查客户真实性、交易真实性；

6、对资产负债表日前后若干笔收入确认凭证进行截止性测试；

7、利用本所内部信息技术专家的工作，评价与业务系统运行的一般信息技术环境相关的关键内部控制的设计和运行有效性，评价信息系统应用控制的设计和运行的有效性；

8、获取并检查公司营业收入扣除情况表，检查营业收入扣除情况表的完整性及准确性；

9、获取公司销售明细表，分析营业收入构成，结合行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质对营业收入扣除相关事项进行分析判断。

【年审会计师核查意见】

基于实施的审计程序，就2024年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对营业收入相关的会计处理及披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题 2：关于费用和现金流出

年报显示，公司近三年销售费用及管理费用合计金额分别为 1.13 亿元、1.05 亿元、1.11 亿元，占当年营业收入的比重均高于 75%，其中主要为职工薪酬，2024 年金额为 6,100.89 万元，同比增加 7.07%，同期公司销售人员 148 人，同比减少 19 人。管理费用、研发费用中的职工薪酬分别为 1,687.93 万元、8,128.52 万元，同比增加 1.26%和减少 0.45%。公司研发人员、销售人员平均薪酬分别为 40.24 万元、41.22 万元，研发人员薪酬略低于销售人员。现金流方面，公司过去三年支付给职工及为职工支付的现金均高于公司经营活动现金流入小计，现金持续流出。

请公司：（1）分薪酬类型，列示本年度销售人员基本工资、绩效工资以及其他类型薪酬总额和平均金额，结合公司薪酬、绩效政策，说明本年度公司销售人员减少但销售费用中职工薪酬增加的合理性，销售人员平均薪酬高于研发人员的原因；（2）列示过去三年销售和管理费用的明细，分析变动原因。结合公司经营模式、战略决策，说明公司上述费用总额占营业收入比重较高，且在多年亏损的情况下未见明显收窄的原因及商业合理性，与可比公司是否存在差异，是否符合行业惯例，并说明过去三年支付给职工及为职工支付的现金持续高于经营活动现金流入的原因和合理性；（3）列示过去三年公司各类人员的整体薪资、平均薪资以及变动，对比行业可比公司情况，说明公司薪酬水平的合理性，是否存在未披露的利益安排，相关费用支付是否存在流向控股股东、实际控制人及其他关联方或变相构成销售回款的情形。请年审会计师发表意见，并说明对销售费用和管理费用执行的审计程序及取得的审计证据。

【公司回复】

一、分薪酬类型，列示本年度销售人员基本工资、绩效工资以及其他类型薪酬总额和平均金额，结合公司薪酬、绩效政策，说明本年度公司销售人员减少但销售费用中职工薪酬增加的合理性，销售人员平均薪酬高于研发人员的原因。

（一）2024年度销售人员基本工资、绩效工资以及其他类型薪酬总额和平均金额、公司薪酬、绩效政策以及销售人员减少但销售费用中职工薪酬增加的合理性的相关说明。

1、2024年度、2023年度公司按月统计的销售人员平均人数及人均薪酬、薪资构成情况请详见下表：

单位：人、万元

项目		2024年度	2023年度	变动金额	变动比例 (%)
销售人员	职工薪酬	3,612.10	3,239.74	372.36	11.49
	其中：基本工资、绩效工资	2,073.58	2,396.56	-322.98	-13.48
	社保及公积金	331.02	397.10	-66.08	-16.64
	销售提成	901.73	262.63	639.10	243.35
	奖金	281.50	146.22	135.28	92.52
	员工福利费	24.27	37.23	-12.96	-34.81
	加权平均人数	70	78	-8	-10.26
	人均薪酬	51.60	41.54	10.06	24.22
技术支持人员	职工薪酬	2,488.79	2,458.44	30.35	1.23
	其中：基本工资、绩效工资	1,877.96	1,955.98	-78.02	-3.99
	社保及公积金	308.20	318.92	-10.72	-3.36
	销售提成	171.78	82.63	89.15	107.89
	奖金	100.69	58.43	42.26	72.33
	员工福利费	30.16	42.48	-12.32	-29.00
	加权平均人数	87	89	-2	-2.25
	人均薪酬	28.61	27.62	0.99	3.58

注：1、销售体系包括：销售人员（含市场部人员）、技术支持人员。
2、销售体系人员的薪资构成主要为基本工资、绩效工资、销售提成、奖金等。
3、加权平均人数=各月人数之和/12

本年度销售人员薪酬总额 3,612.10 万元，同比增加 11.49%，其中，销售提成 901.73 万元，较去年同期增加 639.10 万元，增长 243.35%。本年度销售人员平均薪酬 51.60 万元，上年度销售人员平均薪酬 41.54 万元，同比增加 10.06 万元，增长 24.22%。本年销售人员职工薪酬增加主要是销售提成增加所致，主要原因系 2024 年度为提高销售人员出售公司产品积极性、快速占领市场、形成行业标杆案例，取消了 2023 年度制定的“根据回款、业绩完成情况核定提成，按月发放 50%；每半年根据业绩完成率发放 50%。”的政策，直接改为“根据回款、业绩完成情况核定提成，按月发放。”的政策，2024 年度公司营业收入实现增长 16.42%，以及 2024 年度的销售回款较 2023 年度增长 10.88%，上述两项因素共同导致销售提成增加。

2、2024 年度、2023 年度公司具体绩效政策详见下表：

人员结构及薪酬类型		发放周期	2024年度核算规则	2023年度核算规则
销售人员	基本工资	每月	底薪的70%	底薪
	绩效工资	每月	根据底薪的30%转化为浮动绩效，实现绩效薪酬与	

人员结构及薪酬类型		发放周期	2024年度核算规则	2023年度核算规则
			季度任务完成率绑定。	
	销售提成	每月	根据回款、业绩完成情况，核定提成，按月发放。	根据回款、业绩完成情况、核定提成，按月发放50%；每半年根据业绩完成率发放50%。
	奖金	每半年	按照职级、司龄、部门系数、工作业绩等计算奖金。	按照职级、司龄、部门系数、工作业绩等计算奖金。
技术支持人员	基本工资	每月	月薪	月薪
	销售提成	每半年	根据回款、业绩完成率、核定提成。	根据回款、业绩完成率、核定提成。
	奖金	每半年	按照职级、司龄、部门系数、工作业绩等计算奖金。	按照职级、司龄、部门系数、工作业绩等计算奖金。

（二）销售人员平均薪酬高于研发人员的原因

本年度销售人员平均薪酬与研发人员平均薪酬情况请详见下表：

单位：人、万元

项目	销售体系人员						研发人员		
	销售人员			技术支持人员					
	薪酬总额	加权 平均 人数	平均 薪酬	薪酬总额	加权 平均 人数	平均 薪酬	薪酬总额	加权 平均 人数	平均 薪酬
职工薪酬	3,612.10	70	51.60	2,488.79	87	28.61	8,128.52	215	37.81
其中：基本工资、 绩效工资	2,073.58	70	29.62	1,877.96	87	21.59	6,518.29	215	30.32
销售提成	901.73	70	12.88	171.78	87	1.97	/	/	/
奖金	281.50	70	4.02	100.69	87	1.16	609.56	215	2.84
社保公积金	331.02	70	4.73	308.20	87	3.54	936.42	215	4.36

由上表所见，以企业客户为主要服务对象的商业模式，销售体系人员与研发体系人员的薪酬组成存在差异，通常会设立销售提成。

2024 年度销售人员平均薪酬为 51.60 万元，高于研发人员平均薪酬 13.79 万元。其中，销售人员平均基本工资、绩效工资为 29.62 万元，低于研发人员平均基本工资、绩效工资 0.70

万元；销售人员平均销售提成为 12.88 万元，直接导致销售人员平均薪酬高于研发人员平均薪酬。

二、列示过去三年销售和管理费用的明细，分析变动原因。结合公司经营模式、战略决策，说明公司上述费用总额占营业收入比重较高，且在多年亏损的情况下未见明显收窄的原因及商业合理性，与可比公司是否存在差异，是否符合行业惯例，并说明过去三年支付给职工及为职工支付的现金持续高于经营活动现金流入的原因和合理性。

（一）2022年度至2024年度销售和管理费用的明细及变动原因

1、2022年度至2024年度销售费用的明细及分析变动原因

2022年度至2024年度销售费用明细及变动详见下表：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2024年度 较2023年 度变动比 例(%)	2023年度 较2022年 度变动比 例(%)
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)		
职工薪酬	6,100.89	76.97	5,698.18	75.42	7,174.52	82.29	7.07	-20.58
股份支付	0.00	0.00	0.00	0.00	-543.86	-6.24	0.00	-100.00
业务招待费	629.72	7.94	595.84	7.89	463.51	5.32	5.69	28.55
市场推广费	437.36	5.52	497.33	6.58	784.87	9.00	-12.06	-36.64
房租	234.75	2.96	314.87	4.17	442.26	5.07	-25.45	-28.80
差旅费	198.61	2.51	174.90	2.31	88.30	1.01	13.56	98.07
办公费	68.03	0.86	56.12	0.74	85.91	0.99	21.22	-34.68
折旧摊销费	52.70	0.66	55.52	0.73	58.52	0.67	-5.08	-5.13
其他	204.13	2.58	162.58	2.16	164.45	1.89	25.56	-1.14
合计	7,926.19	100.00	7,555.34	100.00	8,718.48	100.00	4.91	-13.34
占营业收入比例(%)	56.39	/	62.58	/	74.91	/	/	/

2022年度至2024年度销售费用分别为8,718.48万元、7,555.34万元、7,926.19万元，2024年度销售费用较2023年度增加370.85万元，2023年度销售费用较2022年度减少1,163.14万元，变动幅度较大的项目主要为职工薪酬、业务招待费和差旅费，具体分析如下：

（1）销售费用-职工薪酬2024年度较2023年度增长7.07%，具体原因请详见本题之“一/

（一）分薪酬类型，列示本年度销售人员基本工资、绩效工资以及其他类型薪酬总额和平均金额，结合公司薪酬、绩效政策，说明本年度公司销售人员减少但销售费用中职工薪酬增加的合理性”的相关分析；2023年度较2022年度减少20.58%，主要原因为2023年度销售人员较2022年度同比减少41人，导致职工薪酬减少所致。

(2) 业务招待费和差旅费2024年度较2023年度分别增长5.69%、13.56%，主要是2024年度Bonree ONE产品推广，导致业务招待费和差旅费增长所致。业务招待费和差旅费2023年度较2022年度分别增长28.55%、98.07%，主要原因为2022年度疫情导致基数较低所致。

(3) 其他费用基本稳定。

2、2022年度至2024年度管理费用的明细及分析变动原因

2022年度至2024年度管理费用明细及变动请详见下表：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2024年度 较 2023 年度变动 比例 (%)	2023 年度 较 2022 年 度变动比 例 (%)
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)		
职工薪酬	1,687.93	53.19	1,667.00	57.04	1,637.96	62.26	1.26	1.77
辞退福利	820.22	25.85	616.49	21.09	575.98	21.9	33.05	7.03
股份支付	0.00	0.00	0.00	0.00	-318.77	-12.12	0.00	-100.00
中介机构费用	229.77	7.24	155.59	5.32	239.49	9.10	47.68	-35.03
办公费	99.84	3.15	116.07	3.97	186.71	7.10	-13.98	-37.83
房租	78.33	2.47	84.50	2.89	75.84	2.88	-7.30	11.42
折旧摊销费	26.56	0.84	45.43	1.55	46.44	1.77	-41.54	-2.17
差旅费	38.38	1.21	45.07	1.54	43.17	1.64	-14.84	4.40
业务招待费	32.4	1.02	26.04	0.89	10.27	0.39	24.42	153.55
其他	160.02	5.03	166.37	5.71	133.54	5.08	-3.82	24.58
合计	3,173.45	100.00	2,922.56	100.00	2,630.63	100.00	8.58	11.10
占营业收入比 例 (%)	22.58	/	24.21	/	22.60	/	/	/

2022年度至2024年度管理费用分别为2,630.63万元、2,922.56万元、3,173.45万元。2024年度管理费用较2023年度增加250.89万元，2023年度管理费用较2022年度增加291.93万元，变动幅度较大的项目主要有辞退福利、股份支付、中介机构费用，具体分析如下：

(1) 管理费用-辞退福利2024年度较2023年度增加203.73万元，同比增长33.05%，主要系2024年第四季度公司全员开展绩效考核，进一步优化人员结构，导致辞退福利增加所致；2023年度较2022年度辞退福利增加40.51万元，同比增长7.03%，基本稳定。

(2) 管理费用-股份支付的变动主要为2022年以前年度计提的股份支付费用当期冲回所致。

(3) 管理费用-中介机构费用主要包括支付的审计、评估、知识产权代理服务费等。2024年度较2023年度增加74.18万元，增长47.68%，主要为知识产权代理服务费增加所致；2023年度较2022年度减少83.90万元，下降35.03%，主要为评估费、法律顾问费等较2022年度减少所

致。

（4）其他费用基本稳定。

（二）结合公司经营模式、战略决策，说明公司上述费用总额占营业收入比重较高，且在多年亏损的情况下未见明显收窄的原因及商业合理性。

1、销售费用占营业收入比重较高，且在多年亏损的情况下未见明显收窄的原因及商业合理性。

2022年度至2024年度销售费用总额占营业收入比例分别为74.91%、62.58%、56.39%，其中，销售费用-职工薪酬占营业收入比例分别为61.64%、47.20%、43.41%，销售费用占比较高的原因主要为职工薪酬占比较高，其主要原因为：（1）公司是为企业客户提供IT标准化产品为主的商业模式，且国内营销策略以直销模式为主，对销售人员的专业技能和行业经验要求较高，导致销售人员平均薪酬较高，同时在产品销售过程中为有效传递可观测性价值并解决定制化需求，还需相关技术支持人员协同完成，造成销售费用-职工薪酬占营业收入比例较高。

（2）营业收入基数较低所致，具体原因请详见第一题之“三、结合APMO市场情况、竞争态势、客户需求、公司平均合同金额等信息，分析公司营业收入持续小于1.5亿元的原因及合理性”的相关分析。

公司当前正通过打造各行业标杆解决方案，验证产品在不同行业的适配能力。旨在产品成熟度达标后，通过经销商模式实现解决方案，为规模化复制奠定基础。销售流程也将逐步标准化，对人员个体能力的依赖度降低，以降低销售费用-职工薪酬在营业收入中的占比。

2、管理费用占营业收入比重较高，且在多年亏损的情况下未见明显收窄的原因及商业合理性。

2022年度、2023年度、2024年度管理费用总额占营业收入比例分别为22.60%、24.21%、22.58%，其中，管理费用-职工薪酬占营业收入比例分别为14.07%、13.81%、12.01%，管理费用-职工薪酬占比较高的主要原因为营业收入基数较低所致；管理费用-辞退福利占营业收入比例分别为4.95%、5.11%、5.84%，管理费用-辞退福利占比较高的主要原因为公司降本增效、不断优化人员结构，导致辞退福利增加所致。公司职能人员从2022年的44人精减至2024年的31人，未对公司的经营水平、运营效率产生影响，公司人均销售收入贡献从2021年的21万元增长至2024年的33万元，随着公司收入持续回升，以降低管理费用-职工薪酬在营业收入中的占比。

（三）可比公司情况

鉴于A股上市公司中未能找到与公司主营业务完全匹配的企业，根据公司业务类型的相

似度，选取北京中亦安图科技股份有限公司（以下简称“中亦科技”，股票代码:301208.SZ）和星环信息科技（上海）股份有限公司（以下简称“星环科技”，股票代码:688031.SH）作为同行业可比上市公司。中亦科技主营业务为 IT 运行维护服务、技术架构咨询与集成、智能运维产品与服务。星环科技主营业务为数据的集成、存储、治理、建模、分析、挖掘和流通等数据全生命周期提供基础软件与服务。所选取信息均来自可比上市公司 2022 年度至 2024 年度报告数据。

单位：万元

年份	公司	销售费用	销售费用占营业收入比例（%）	管理费用	管理费用占营业收入比例（%）
2022年度	博睿数据	8,718.48	74.91	2,630.63	22.60
	中亦科技	9,153.40	6.91	7,569.33	5.71
	星环科技	20,524.16	55.08	12,134.05	32.56
2023年度	博睿数据	7,555.35	62.58	2,922.57	24.21
	中亦科技	9,327.84	6.66	6,408.72	4.57
	星环科技	23,512.27	47.91	12,593.63	25.66
2024年度	博睿数据	7,926.20	56.39	3,173.44	22.58
	中亦科技	8,839.77	7.91	6,767.51	6.05
	星环科技	20,396.09	54.90	11,520.00	31.01

公司2022年度至2024年度销售费用占营业收入比例较中亦科技分别高出68.00%、55.92%、48.48%，较星环科技分别高出19.83%、14.67%、1.49%；管理费用占营业收入比例较中亦科技分别高出16.89%、19.64%、16.53%，较星环科技分别低出9.96%、1.45%、8.43%，主要原因为公司与中亦科技、星环科技产品周期和发展阶段不同，导致费用占比不同，但近三年呈现收窄趋势，未来公司将进一步夯实产品拓展和降本增效两大核心工作，具体措施请详见第六题之“结合公司经营情况，列示公司未来预计盈利情况，说明是否可以在可抵扣亏损到期前实现足额利润，进一步自查递延所得税资产是否需要减计。”的相关分析，力争为投资者创造价值。

（四）2022年度至2024年度支付给职工以及为职工支付的现金持续高于经营活动现金流入的原因和合理性分析

近三年支付给职工以及为职工支付的现金以及经营活动现金流入情况请详见下表：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
研发人员支付薪酬	7,996.11	7,769.96	7,747.57

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售体系人员支付薪酬	5, 872. 24	5, 749. 79	7, 317. 77
其他人员支付薪酬	1, 917. 13	2, 326. 57	2, 991. 49
支付给职工以及为职工支付的现金合计①	15, 785. 48	15, 846. 32	18, 056. 83
经营活动现金流入②	15, 099. 31	13, 715. 63	14, 569. 47
差额=②-①	-686. 17	-2, 130. 69	-3, 487. 36

公司2022年度至2024年度经营活动现金流入分别为14, 569. 47万元、13, 715. 63万元、15, 099. 31万元，支付给职工以及为职工支付的现金分别为18, 056. 83万元、15, 846. 32万元、15, 785. 48万元，主要为支付给研发人员薪酬和销售体系人员薪酬导致持续高于经营活动现金流入，具体分析请详见本题之“（一）列示过去三年销售和管理费用的明细，分析变动原因。结合公司经营模式、战略决策，说明公司上述费用总额占营业收入比重较高，且在多年亏损的情况下未见明显收窄的原因及商业合理性”的相关分析，但随着公司收入结构变化及收入增长，差额已逐步减小。

随着Bonree ONE产品的不断成熟，企业数字化转型的不断深入，客户需求更加明显。通过智能化的IT统一运维提升运维效率和业务效率，将成为企业的普遍诉求。公司始终坚持以技术创新和产品创新为核心的发展战略，持续加大研发投入，持续专注于对可观测产品Bonree ONE的研发、技术的积累，以及引入AI大数据的处理，打造行业标杆产品。同时激励销售人员开拓新的行业、拓宽行业边界、推动销售资源向新行业倾斜、树立行业标杆。另外公司逐步优化人员结构，由2021年末的627人降至2024年末的401人，公司将持续通过产品的驱动推动业绩的增长，公司将进一步缩减支付给职工以及为职工支付的现金与经营活动现金流入的差距。

三、列示过去三年公司各类人员的整体薪资、平均薪资以及变动，对比行业可比公司情况，说明公司薪酬水平的合理性，是否存在未披露的利益安排，相关费用支付是否存在流向控股股东、实际控制人及其他关联方或变相构成销售回款的情形。

（一）2022年度至2024年度公司各类人员的整体薪资、平均薪资以及变动，对比行业可比公司情况。

1、公司各类人员的整体薪资、平均薪资以及变动情况请详见下表：

单位：人、万元					
项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度较 2023 年度变动比例 (%)	2023 年度较 2022 年度变动比例 (%)

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度较 2023 年度变动比例 (%)	2023 年度较 2022 年度变动比例 (%)
销售体系人员	薪酬总额	6,100.89	5,698.18	7,174.52	7.07	-20.58
	加权平均人数	157	167	208	-5.99	-19.71
	平均薪酬	38.86	34.12	34.49	13.89	-1.07
研发人员	薪酬总额	8,128.52	8,165.55	7,716.46	-0.45	5.82
	加权平均人数	215	218	243	-1.38	-10.29
	平均薪酬	37.81	37.46	31.75	0.93	17.98
技术人员	薪酬总额	687.20	856.52	928.07	-19.77	-7.71
	加权平均人数	22	25	36	-12	-30.56
	平均薪酬	31.24	34.26	25.78	-8.81	32.89
职能人员	薪酬总额	1,363.85	1,573.74	1,444.85	-13.34	8.92
	加权平均人数	31	38	44	-18.42	-13.64
	平均薪酬	44.00	41.41	32.84	6.25	26.10

注：管理费用-职工薪酬中发生的员工福利费、教育培训费等未包含在上表中。

2、对比行业可比公司情况

单位：人、万元

项目		2024年度			2023年度			2022年度		
		博睿数据	中亦科技	星环科技	博睿数据	中亦科技	星环科技	博睿数据	中亦科技	星环科技
销售体系人员	薪酬总额	6,100.89	6,672.08	16,479.18	5,698.18	6,730.46	18,450.61	7,174.52	7,047.85	16,528.04
	加权平均人数	157	128	213	167	116	211	208	111	196
	平均薪酬	38.86	52.13	77.37	34.12	58.02	87.44	34.49	63.49	84.33
研发人员	薪酬总额	8,128.52	4,922.94	17,100.29	8,165.55	4,202.89	18,619.40	7,716.46	3,917.86	16,858.02
	加权平均人数	215	107	390	218	97	377	243	95	354
	平均薪酬	37.81	46.01	43.85	37.46	43.33	49.39	31.75	41.24	47.62
职能人员	薪酬总额	1,363.85	5,079.43	7,378.25	1,573.74	4,919.66	7,068.30	1,444.85	5,732.42	6,164.56
	加权平均人数	31	86	126	38	89	132	44	90	128
	平均薪酬	44.00	59.06	58.56	41.41	55.28	53.55	32.84	63.69	48.16

2022年度至2024年度公司销售体系人员平均薪酬分别为34.49万元、34.12万元、38.86万元，分别低于中亦科技29万元、23.90万元、13.27万元，分别低于星环科技49.84万元、53.32万元、38.51万元。

2022年度至2024年度公司研发人员平均薪酬分别为31.75万元、37.46万元、37.81万元，分别低于中亦科技9.49万元、5.87万元、8.2万元，分别低于星环科技15.87万元、11.93万元、6.04万元。

2022年度至2024年度公司职能人员平均薪酬分别为32.84万元、41.41万元、44万元，分别

低于中亦科技30.85万元、13.87万元、15.06万元，分别低于星环科技15.32万元、12.14万元、14.56万元。

综上，公司薪酬水平具有合理性。

（二）是否存在未披露的利益安排，相关费用支付是否存在流向控股股东、实际控制人及其他关联方或变相构成销售回款的情形。

公司不存在未披露的利益安排，相关费用支付不存在流向控股股东、实际控制人及其他关联方或变相构成销售回款的情形。

【年审会计师核查程序】

1、获取销售费用和管理费用明细表，计算各项费用占营业收入的比例，并与上期变动情况及占营业收入比例变动的原因；

2、选择重要或异常的费用，检查其原始凭证，检查会计处理是否正确，检查相关合同等；针对市场费用，除核对凭证记录外，获取活动发生时的宣传资料及业务材料，核查费用发生的真实性；

3、获取销售费用、管理费用2024年末及2025年初序时账，对相应费用进行截止性测试，确认期间费用是否存在跨期；

4、获取公司各月工资表、工资付款单、社保缴纳明细表、个税纳税记录，抽查样本，对部分员工工资计提、发放、社保纳税、个税记录进行检查。

【年审会计师核查意见】

基于实施的审计程序，就2024年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对费用与现金流出相关的会计处理及披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题 3：关于公司业绩季节性特征

年报显示，公司第四季度实现营业收入 3,543.59 万元，占全年营业收入的 25.21%，而实现归母净利润-5,201.08 万元，占全年归母净利润的 45.16%。公司成本、费用于第四季度发生的占比较高。

请公司：（1）列示第四季度确认收入的主要项目、金额、客户名称、关联关系、收入确认条件；（2）列示第四季度发生的成本、费用明细，占该成本、费用项目全年发生额的比重，并且说明四季度成本、费用集中发生，与营业收入占比不匹配的原因和合理性。请年审会计

师发表意见。

【公司回复】

一、列示第四季度确认收入的主要项目、金额、客户名称、关联关系、收入确认条件。

公司2024年度第四季度营业收入为3,543.59万元，其中主要项目、金额、客户名称、关联关系、收入确认条件详见下表：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	是否关联企业	合同金额	收入确认条件	2024年四季度收入金额	占2024年第四季度收入比例(%)
某数云科技有限公司	2024年可观测研发项目服务采购合同	软件及技术开发服务	否	276.00	经客户测试并出具项目验收情况确认后确认收入。	234.34	6.61
某证券股份有限公司	某证券可观测平台项目（一体化智能可观测平台）	软件及技术开发服务	否	258.00	经客户测试并出具项目验收情况确认后确认收入。	205.49	5.80
某证券股份有限公司	云原生应用监控平台软件模块采购合同	软件及技术开发服务	否	230.00	经客户测试并出具项目验收情况确认后确认收入。	183.19	5.17
中国某证券有限公司	一体化可观测平台项目	软件及技术开发服务	否	175.56	经客户测试并出具项目验收情况确认后确认收入。	139.83	3.95
某（北京）科技有限公司（互联网及软件信息行业）	博睿一体化智能可观测平台项目	软件及技术开发服务	否	150.00	经客户测试并出具项目验收情况确认后确认收入。	119.47	3.37
广州市某通信技术有限公司	2023-2024年某软研院公众运营平台感知能力研发项目	软件及技术开发服务	否	122.43	经客户测试并出具项目验收情况确认后确认收入。	108.23	3.05
中国某航空股份有限公司	ITMU1.0统一监控项目（2024）	监测服务	否	950.00	与客户约定单次监测收费标准，按照客户实际使用的监测次数确认收入。	139.23	3.93
客户1	拨测服务项目采购协议	监测服务	否	按次计费	与客户约定单次监测收费标准，按照客户实际使用的监测次数确认收入。	204.31	5.77
某云计算（北京）有限责任公司	某云拨测资源点采购协议	监测服务	否	按次计费	与客户约定单次监测收费标准，按照客户实际使用的监测次数确认收入。	219.42	6.19
中国某银行股份有限公司	互联网监测服务竞争部分（2024年5月-2026年12月）	监测服务	否	按次计费	与客户约定单次监测收费标准，按照客户实际使用的监测次数确认收入。	81.75	2.31
合计					/	1,635.26	46.15

二、列示第四季度发生的成本、费用明细，占该成本、费用项目全年发生额的比重，并且说明四季度成本、费用集中发生，与营业收入占比不匹配的原因和合理性。

（一）2024年度第四季度主营业务成本为1,527.72万元，占2024年度全年成本金额的34.70%，具体情况详见下表：

单位：万元

项目	2024年第四季度	第四季度占全年发生额比例（%）	季度平均	变动金额	变动比例（%）
会员监测费用	157.62	22.10	178.30	-20.68	-11.6
人工成本	208.98	30.41	171.80	37.18	21.64
网络运营成本	164.04	22.87	179.31	-15.27	-8.52
累计折旧	39.46	18.46	53.45	-13.99	-26.17
累计摊销	34.91	24.77	35.23	-0.32	-0.91
软硬件	221.12	65.75	84.08	137.04	162.99
房租	14.59	25.00	14.59	-0.00	0.00
外采服务	613.85	45.99	333.71	280.14	83.95
其他	73.15	36.47	50.15	23.00	45.86
合计	1,527.72	34.70	1,100.62	427.10	38.81

公司2024年度实现营业收入14,055.61万元，其中第四季度实现营业收入3,543.59万元，占全年营业收入的25.21%，与2024年度季度平均值基本持平；2024年度第四季度公司主营业务成本高于季度平均值427.10万元，其中软硬件和外采服务分别高于季度平均值137.04万元、280.14万元，高于季度平均值的比例为162.99%、83.95%，主要系公司在推进此前未涉足过的全新核心业务一体化方案过程中，原有产品的完善程度难以匹配客户多样化、复杂化的实际需求，特别是在商业产品数据接入、复杂业务分析等辅助功能实现过程中，需要采用外采服务快速满足客户需求，进而导致外采服务成本增加，以致公司第四季度毛利率较其他季度有所降低。公司在项目确认收入同时结转与项目相关的成本，不存在收入与成本不匹配的情况。

（二）期间费用

1、销售费用2024年度第四季度发生额为2,051.79万元，占全年发生的25.89%，与季度平均值基本持平，详见下表：

单位：万元

项目	2024年度第四季度	第四季度占全年发生额比例（%）	季度平均费用	变动金额	变动比例（%）
职工薪酬	1,566.31	25.67	1,525.22	41.09	2.69
业务招待费	177.46	28.18	157.43	20.03	12.72
市场推广费	111.73	25.55	109.34	2.39	2.19
房租	59.72	25.44	58.69	1.03	1.75

项目	2024年度第四季度	第四季度占全年发生额比例（%）	季度平均费用	变动金额	变动比例（%）
差旅费	52.09	26.23	49.65	2.44	4.91
办公费	10.77	15.83	17.01	-6.24	-36.68
折旧摊销费	11.67	22.14	13.18	-1.51	-11.46
其他	62.04	30.39	51.03	11.01	21.56
合计	2,051.79	25.89	1,981.55	70.24	3.54

2、管理费用2024年度第四季度发生额为1,119.53万元，占全年发生的35.28%，高于季度平均管理费用326.17万元，比例为41.11%，主要原因为第四季度公司全员开展绩效考核，进一步优化人员结构，导致第四季度辞退福利526.30万元高于季度辞退福利的平均值321.24万元。

单位：万元

项目	2024年度第四季度	第四季度占全年发生额比例（%）	季度平均费用	变动金额	变动比例（%）
职工薪酬	417.72	24.75	421.98	-4.26	-1.01
辞退福利	526.30	64.17	205.06	321.24	156.66
中介机构费用	83.61	36.39	57.44	26.17	45.56
办公费	9.63	9.65	24.96	-15.33	-61.42
房租	19.63	25.06	19.58	0.05	0.26
折旧摊销费	4.02	15.14	6.64	-2.62	-39.46
差旅费	6.48	16.88	9.60	-3.12	-32.50
业务招待费	6.42	19.82	8.10	-1.68	-20.74
其他	45.72	28.57	40.00	5.72	14.30
合计	1,119.53	35.28	793.36	326.17	41.11

3、研发费用2024年度第四季度发生额为2,377.59万元，占全年发生额的26.79%，高于季度平均研发费用158.87万元，比例为7.16%，主要原因系第四季度计提研发人员绩效奖金所致。

单位：万元

项目	2024年第四季度	第四季度占全年发生额比例（%）	季度平均费用	变动金额	变动比例（%）
职工薪酬	2,150.67	26.46	2,032.13	118.54	5.83
房租	98.23	25.30	97.05	1.18	1.22
折旧摊销费	9.01	17.75	12.69	-3.68	-29.00
差旅费	60.01	32.96	45.52	14.49	31.83
办公费	5.98	18.17	8.23	-2.25	-27.34
其他	53.69	58.10	23.10	30.59	132.42
合计	2,377.59	26.79	2,218.72	158.87	7.16

综上，2024年度第四季度销售费用较季度平均值基本持平，管理费用高于季度平均值主要原因为第四季度公司全员开展绩效考核，进一步优化人员结构，导致第四季度辞退福利高于季度辞

退福利的平均值，研发费用高于季度平均值主要系年终计提研发人员奖金所致，第四季度期间费用的发生具有合理性，且公司员工薪酬相对固定，与收入不存在正相关关系。

【年审会计师核查意见】

基于实施的审计程序，就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对营业收入、成本和费用相关的会计处理及披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题 4：关于长期股权投资

年报显示，2024 年末公司长期股权投资账面价值为 1,702.08 万元，同比减少 54.99%。公司联营企业北京智维盈讯网络科技有限公司（以下简称“智维盈讯”）本年度实现营业收入 1,688.23 万元，与去年同期相比减少 1,896.04 万元，降幅为 52.90%；实现净利润-936.45 万元，亏损同比收窄 30.19%。公司本年度对智维盈讯的长期股权投资计提减值 1,929.78 万元。智维盈讯 2024 年度受制于金融行业降本增效的影响，在新项目拓展和存量项目扩容方面出现滞后、项目周期延长。

请公司：（1）列示智维盈讯过去 3 年的主要经营数据，包括但不限于营业收入、营业成本、费用、前五大客户和销售金额、占比、前五大供应商和采购金额、占比等信息，详细说明智维盈讯业绩不佳的原因；（2）详细说明智维盈讯的减值迹象、减值测试过程、评估方法和依据，是否存在前期计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、列示智维盈讯过去 3 年的主要经营数据，包括但不限于营业收入、营业成本、费用、前五大客户和销售金额、占比、前五大供应商和采购金额、占比等信息，详细说明智维盈讯业绩不佳的原因。

（一）智维盈讯过去3年的主要经营数据：

单位：万元

项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
流动资产	623.65	1,887.20	3,351.85
非流动资产	283.95	211.52	245.24
资产合计	907.60	2,098.72	3,597.09

项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
流动负债	1,021.35	1,274.41	1,511.33
非流动负债	0.00	0.00	0.00
负债合计	1,021.35	1,274.41	1,511.33
营业收入	1,688.23	3,584.27	4,218.92
营业成本	573.71	1,001.04	985.77
销售费用	1,018.88	1,733.52	2,040.62
管理费用	507.37	680.47	525.96
研发费用	760.11	1,079.84	1,137.16
净利润	-936.45	-1,341.45	-274.64

智维盈讯的主营业务是通过网络流量大数据和智能算法，为企业级客户提供网络应用故障及安全解决方案。通过经销商为主、直销为辅的商业模式，出售软硬件一体化产品。截至2024年，智维盈讯已发展约100家经销商。

智维盈讯主要目标客户为金融、电力、互联网等多个行业，2022年度至2024年度营业收入分别为4,218.92万元、3,584.27万元、1,688.23万元，净利润分别为-274.64万元、-1,341.45万元、-936.45万元，2024年度受制于金融行业降本增效的影响，在新项目拓展和存量项目扩容方面出现滞后、项目周期延长，暂未在其他领域形成成功案例复制，导致营业收入与去年同期相比减少1,896.04万元，降幅为52.90%。同时，由于收入下降，导致营业成本下降；智维盈讯积极采取降本增效措施，导致销售费用、管理费用、研发费用也随之下降。

（二）前五大客户和销售金额、占比

智维盈讯2022年度至2024年度前五大客户销售金额分别为2,880.72万元、2,272.48万元、1,060.02万元、占比分别为68.28%、63.40%、62.79%，占比基本稳定。

单位：万元

年度	序号	公司名称	客户性质	最终客户	金额	占比(%)
2022年度	1	广州市某信息技术有限公司	经销商	中国某银行股份有限公司、中国某银行股份有限公司成都分行、中国某银行股份有限公司武汉分行、某银行股份有限公司	1,067.53	25.30
	2	广州某网络科技有限公司	经销商	某银行股份有限公司、某银行股份有限公司厦门分行、某银行股份有限公司苏州分行	735.72	17.44

年度	序号	公司名称	客户性质	最终客户	金额	占比(%)
	3	北京某信息技术股份有限公司	经销商	某银行股份有限公司	378.32	8.97
	4	北京某科技有限公司	经销商	北京某网络技术有限公司	353.98	8.39
	5	上海某网络系统有限公司	经销商	深圳某金融服务有限公司	345.17	8.18
	合计		/	/	2,880.72	68.28
2023年度	1	广州市某信息技术有限公司	经销商	中国某银行股份有限公司、中国某银行股份有限公司合肥分行、中国某银行股份有限公司南京分行	945.13	26.37
	2	北京某科技有限公司	经销商	中国某银行股份有限公司	395.35	11.03
	3	某科技集团股份有限公司	经销商	北京某网络技术有限公司	338.50	9.44
	4	辽宁某科技发展有限公司	经销商	中国某汽车股份有限公司	310.62	8.67
	5	北京某科技有限责任公司	经销商	某银行股份有限公司	282.88	7.89
	合计		/	/	2,272.48	63.40
2024年度	1	广州市某信息技术有限公司	经销商	中国某银行股份有限公司南昌分行、中国某银行股份有限公司太原分行、某银行股份有限公司	266.81	15.80
	2	北京某机电设备有限公司	经销商	某附属第一医院、深圳某金融服务有限公司、某商务股份有限公司、某(上海)科技有限公司、某(中国)日用品有限公司	242.41	14.36
	3	某科技集团股份有限公司	经销商	北京某网络技术有限公司	226.20	13.40
	4	北京某科技有限公司	经销商	中国某银行股份有限公司	168.14	9.96
	5	北京某科技有限公司	经销商	某银行股份有限公司	156.46	9.27
	合计		/	/	1,060.02	62.79

(三) 前五大供应商和采购金额、占比

智维盈讯2022年度至2024年度前五大供应商采购金额分别为876.21万元、651.13万元、463.84万元、占比分别为88.89%、65.05%、80.85%。

单位：万元

年度	序号	公司名称	金额	占比(%)	采购内容
2022年度	1	厦门某科技有限公司	661.28	67.08	戴尔服务器
	2	北京某科技有限公司	120.51	12.23	戴尔服务器
	3	北京某科技有限公司	45.62	4.63	戴尔服务器及配件
	4	某（北京）软件股份有限公司	28.98	2.94	技术支持
	5	福建某电子有限公司	19.82	2.01	服务器
	合计		876.21	88.89	/
2023年度	1	北京某科技有限公司	498.51	49.80	戴尔服务器
	2	厦门某科技有限公司	74.07	7.40	戴尔服务器
	3	北京某科技有限公司	38.85	3.88	戴尔服务器
	4	北京某数据科技有限公司	26.00	2.60	TAP设备
	5	某信息产业有限公司	13.70	1.37	信创服务器
	合计		651.13	65.05	/
2024年度	1	北京某科技有限公司	267.54	46.63	戴尔服务器
	2	北京某科技有限公司	119.24	20.78	信创服务器
	3	北京某数码科技有限公司	35.40	6.17	信创服务器
	4	北京某科技有限公司	26.72	4.66	戴尔服务器及配件
	5	北京某科技开发有限公司	14.94	2.60	戴尔服务器及配件
	合计		463.84	80.85	/

由于智维盈讯自主研发的软件产品需搭载标准服务器和相关网络设备一起出售给客户，因此产生外采硬件成本。

二、详细说明智维盈讯的减值迹象、减值测试过程、评估方法和依据，是否存在前期计提不充分的情形。

（一）减值迹象

公司联营企业智维盈讯成立于2015年，是立足于中国本土的智能运维大数据公司，通过布局关键数据节点，为企业快速建立业务交互数据地图和完整的网络监控视角，提供安全、高效、可观测性强的网络运维管理及安全响应解决方案。

公司于2020年11月23日通过增资及受让智维盈讯股东鲍科、刘杨、范伟导、赵立龙、深圳励石诺世界投资管理中心（有限合伙）股权的方式，经多方协商公司出资4,000万元，持有智维盈讯16%的股权。

智维盈讯2020年度至2024年度营业收入分别为2,415.03万元、4,362.23万元、4,218.92万元、3,584.27万元、1,688.23万元，其中，2022年聘请了北京中天和资产评估有限公司，出具了中天和【2023】评字第90031号评估报告，对公司持有的智维盈讯16%股权截止2022年12月31日的账面价值3,983.53万元进行了评估，评估值为4,837.40万元，不存在减值；2023年聘

请了北京中和谊资产评估有限公司，出具了中和谊评咨字【2024】10011号估值报告，对公司持有的智维盈讯16.00%股权截止2023年12月31日的账面价值3,781.70万元进行了估值，评估值为3,854.45万元，不存在减值。2024年度营业收入为1,688.23万元，与去年同期相比减少1,896.04万元，降幅超过50%，出现减值迹象。

（二）关键参数的确定依据

采用上市公司比较法，一般是根据估值对象所处市场的情况，选取某些指标如市净率(P/B)、市盈率(P/E)、市销率(P/S)等与可比上市公司进行比较，通过对估值对象与可比上市公司各指标相关因素的比较，调整影响指标因素的差异，来得到估值对象的市净率(P/B)、市盈率(P/E)、市销率(P/S)，据此计算目标公司股权价值。此次估值采用的上市公司比较法，基本估值思路如下：

1、确定可比上市公司

在明确被评估单位的基本情况(包括评估对象及其相关权益状况，如企业性质、资产规模、业务范围、营业规模、市场份额、成长潜力等)，选择A股市场作为选择可比公司的资产市场。

2、分析调整财务报表

对所选择的可比公司的业务和财务状况与被评估单位的情况进行比较、分析，并做必要的调整，分析、比较目标公司和可比企业的主要财务指标。主要包括资产管理规模、盈利能力、营运能力、成长能力、偿债能力等。

3、选择、计算、调整价值比率

在对参考可比公司的财务数据进行分析调整后，选择适当的价值比率，并采用适当的方法对其进行修正、调整，进而估算出目标公司的价值比率。

4、运用价值比率

在计算并调整参考案例、可比公司的价值比率后，与评估对象相应的财务数据或指标相乘，计算得到需要的权益价值或企业价值。

6、其他因素调整

其他因素调整包括流动性折扣、非经营性资产价值、货币资金和付息债务等的调整。

（三）估值模型

本次估值采用P/S(市销率)模型： $P/S(市销率) = \text{股权价值} / \text{销售收入}$

（四）减值损失确认方法

委托人将持有目标公司的股权作为权益工具进行核算，是一种常见的金融财务投资，其在进行入账及转让过程中均采用市场法确定交易价格。同时，智维盈讯从事技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务等业务，类似上市公司较多，具备选取可比公司进行比较的条件，故本次估值分析项目适宜采用上市公司比较法计算目标公司股东全部权益价值后，再乘以股权比例确定委托人所持股权的价值。减去相关的处置费用，确定其资产的可收回金额。

16%股权可收回金额=公允价值-处置费用

综上所述，公允价值采用市场法进行估值测算。处置费用根据北京产权交易所资产交易业务收费办法中基础服务费、顾问服务费和相关比率进行计算。

（五）计提减值准备金额的准确性、计提时点的准确性

智维盈讯2024年度营业收入为1,688.23万元，与去年同期相比减少1,896.04万元，降幅超过50%，为更加客观公正地反映公司财务状况和资产价值，根据财政部《企业会计准则第2号-长期股权投资》《企业会计准则第8号-资产减值》及公司会计政策等相关规定，结合长期股权投资企业实际经营情况和资产现状，本着谨慎性原则，公司聘请第三方专业评估机构北京中和谊资产评估有限公司对公司持有的智维盈讯16.00%的股权进行价值估值，估值方法采用市场法-PS市销率模型，出具了《估值报告》（中和谊评咨字【2025】10007号），根据估值结果与通过权益法调整后的账面余额进行比较，本期对智维盈讯计提长期股权投资减值准备1,929.78万元。

【年审会计师的核查意见】

基于实施的审计程序，就2024年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对长期股权投资相关的会计处理及披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题 5：关于其他权益工具投资

年报显示，公司其他权益投资项目为深圳市智象科技有限公司（以下简称“深圳智象”）10%股权，投资额为1,000万元，2024年末公司其他权益工具投资账面价值为742.70万元，较上年减少848.00万元。而之前年度公司对深圳智象的投资均处于浮盈状态。

请公司：（1）说明深圳智象主营业务、经营模式、核心竞争力，以及公司投资深圳智象的原因；（2）列示过去三年深圳智象的主要经营数据，从经营模式、市场竞争态势、客户需求等角度说明深圳智象本年度确认大额损失的原因，相关投资是否实现预期效果。

【公司回复】

一、说明深圳智象主营业务、经营模式、核心竞争力，以及公司投资深圳智象的原因。

（一）主营业务

深圳市智象科技有限公司（以下简称“深圳智象”）是一家专业的企业级智能运维解决方案提供商，专注于提供集“平台化、自动化、智能化”为一体的一站式综合运维产品及服务。其核心产品包括：

1、配置管理系统（CMDB）：自动化发现资产配置及设备拓扑关系，形成IT资产数字化镜像台账。

2、多云管理平台：覆盖主流云平台，实时同步资源与监控数据。

3、统一监报告警平台：覆盖网络、主机、应用等多维全景式监控，包括基础监控、网络监控、环境监控、业务监控等，并通过低代码及智能阈值算法等技术手段，实现智能告警。

4、自动化运维（RPA）：通过流程机器人实现周期性、重复性任务的自动化，覆盖开发自动化、业务自动化、安全自动化、网络自动化4大自动化体系、100+自动化运维场景。

5、IT服务管理（ITSM）：基于ITIL4标准，规范服务流程（包含请求、事件、问题、变更、发布等5大流程），覆盖资产管理、故障解决等场景，提升服务质量，并借助AI手段，建设知识库。

6、可视化大屏：整合多维数据，低代码实现各类大屏及报表，提供实时监控与决策支持。

（二）经营模式

深圳智象采用“产品+服务”双轮驱动模式，主要服务于电力、金融、医疗、政府等传统行业大客户。其产品通过低代码开发、智能化AI工具及大模型和全开放API接口，满足客户定制化需求，同时支持国产化信创环境运行。

1、标准化产品：以本地化部署形式向客户提供一体化智能运维平台。

2、定制化解决方案：针对政府、金融、电力、IDC运营商等行业提供深度适配的运维方案。

3、战略合作生态：公司业务开拓以渠道合作为主，合作渠道类型包含三大运营商、各类传统集成服务厂商、外部服务厂商等，通过产品、技术、服务协同，与各类生态合作伙伴共同拓展市场。

（三）核心竞争力

1、技术整合能力：全自研的底层架构（Golang语言开发），以CMDB为核心，结合监控、

自动化、智能化模块，形成一站式运维数据中台，覆盖从资产纳管到故障自愈的全链路。

2、团队背景：核心团队来自知名企业，拥有十年以上经验，技术积累深厚。

3、国产化适配：通过人大金仓、鲲鹏等信创认证，支持国产芯片、数据库及全信创环境运行。

4、行业覆盖广：客户包括交易所、物流业、建筑业、政府、电网等头部机构，验证了产品在高复杂度场景下的可靠性。

（四）投资原因

公司投资深圳智象主要基于以下考量：

1、行业前景：根据前瞻产业研究院统计我国数据中心IT运维市场规模预计从2018年的3,000亿元增至2025年的7,000亿元，传统企业数字化转型需求迫切。

2、技术协同：深圳智象的IT自动化、运维管理能力与公司应用性能管理及可观测性等产品的监控能力形成方案互补，提升整体解决方案竞争力。

3、战略布局：通过投资垂直领域企业，抢占IT运维管理领域中的自动化、管理细分领域先机。

二、列示过去三年深圳智象的主要经营数据，从经营模式、市场竞争态势、客户需求等角度说明深圳智象本年度确认大额损失的原因，相关投资是否实现预期效果。

（一）过去三年深圳智象的主要经营数据

单位：万元

项目	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度
总资产	1,687.76	1,484.37	955.87
总负债	1,157.33	1,197.85	739.74
股东权益	530.43	286.52	216.14
营业收入	1,593.86	3,884.28	1,026.47
营业成本	560.41	2,684.33	869.10
净利润	45.15	-49.61	-1,152.64

（二）从经营模式、市场竞争态势、客户需求等角度说明深圳智象本年度确认大额损失的原因，相关投资是否实现预期效果。

1、2023 年确认公允价值变动的原因

深圳智象 2023 年实现营业收入 3,884.28 万元，较 2022 年相比收入增加 2,857.81 万元，

增长比例为 278.41%，毛利率从 2022 年的 15.33% 增长到 2023 年的 30.89%，增长 15.56 个百分点。深圳智象核心技术产品（如 CMDB、RPA）在金融、能源等领域的渗透率提升；国产化适配能力增强，在信创时代大趋势下，具有长期价值；并且积累了一定的客户，为后续带来可持续的收入增长。公司 2023 年聘请了北京中和谊资产评估有限公司，采用市场法-PS 市销率模型，出具了中和谊评咨字【2024】10012 号估值报告，对公司持有的深圳智象 10.00% 股权截止 2023 年 12 月 31 日的账面价值 1,123.00 万元进行评估，评估值为 1,590.70 万元，公司根据评估报告确认其他权益工具投资公允价值变动 467.70 万元。

2、2024 年度投资不达预期原因分析

运维管理和自动化领域竞争者为了企业生存和发展，市场竞争中价格战更加凸显，利润提升难度加剧；阿里、腾讯等头部企业依托全栈云服务生态（如腾讯云监控、阿里云 ARMS），将运维能力捆绑云产品低价推广，对独立厂商生存空间有一定的挤压；Prometheus（监控）、Ansible（自动化）等开源生态成熟，叠加云厂商内置运维服务（如 AWS CloudWatch），使中小企业无需采购独立平台，深圳智象在中小客户市场暂无有效的举措和成效；同时，深圳智象新一代超自动化运维、ITSM 产品的成熟度还需进一步加强，且商业化落地周期较长。

3、2024 年度确认大额损失原因

深圳智象 2024 年度营业收入为 1,593.86 万元，与去年同期相比减少 2,290.42 万元，降幅接近 60%，为更加客观公正地反映公司财务状况和资产价值，本着谨慎性原则，公司对深圳智象确认其他权益工具投资公允价值变动-514.90 万元，并聘请第三方专业评估机构北京中和谊资产评估有限公司对公司持有的深圳智象 10.00% 的股权进行价值估值，估值方法采用市场法-PS 市销率模型，出具了《估值报告》（中和谊评咨字【2025】10008 号），深圳智象 2024 年 12 月 31 日的账面价值为 1,075.80 万元，评估价值为 742.70 万元，根据估值结果公司补提其他权益工具投资公允价值变动-333.10 万元，2024 年度公司合计对深圳智象确认其他权益工具投资公允价值变动-848.00 万元。

问题 6：递延所得税资产

年报显示，2024 年末公司递延所得税资产为 4,570.76 万元，占公司总资产 9.42%，同比增加 2.14 个百分点。公司本年度亏损，但未将亏损计入可抵扣亏损。

请公司：（1）说明公司未将本年度亏损计入可抵扣亏损，并确认递延所得税资产的原因；（2）结合公司经营情况，列示公司未来预计盈利情况，说明是否可以在可抵扣亏损到期前实现足额利润，进一步自查递延所得税资产是否需要减计。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、说明公司未将本年度亏损计入可抵扣亏损，并确认递延所得税资产的原因。

公司基于市场分析、产品能力等因素测算出未来三年的营业收入及净利润，基于谨慎性原则，对 2023 年度和 2024 年度的可抵扣暂时性差异-可抵扣亏损没有计提递延所得税资产。

公司未来三年盈利预测详见下表：

单位：万元

项目	2025年	2026年	2027年
营业收入	17,007.28	23,129.90	30,068.88
营业成本	4,499.39	4,725.67	4,974.59
净利润	-4,133.54	246.86	6,261.38

二、结合公司经营情况，列示公司未来预计盈利情况，说明是否可以在可抵扣亏损到期前实现足额利润，进一步自查递延所得税资产是否需要减计。

2024年度公司实现营业收入14,055.61万元，较去年同期增加1,982.54万元，增长幅度为16.42%，主要系公司专注于应用性能管理及可观测性行业，通过高强度研发投入，不断实现技术创新、产品性能提升，保持了国内领先的市场地位，报告期内，随着Bonree ONE 3.0的发布，在可观测性领域树立了新的标杆，促进了公司业绩的增长，其中2024年度主动式产品收入为5,404.89万元，较去年同期基本持平。被动式产品收入为7,218.19万元，较去年同期增加2,077.16万元，增长幅度为40.40%，该产品线中Bonree ONE产品本期收入为4,538.51万元，较去年同期增加3,236.33万元，有效推动了被动式产品收入的增长，并成为公司收入增长新动力，实现被动式产品收入超过主动式产品收入；对持续经营能力及持续盈利能力分析如下：

（一）市场需求增长

一方面为技术发展驱动企业数字化转型，企业数字化程度不断提高，对IT系统的稳定性、安全性和高效性要求也越来越高，进一步推动了IT运维市场的繁荣；另一方面政策驱动行业增长，中国积极实施信创战略，随着信创产品在党政军等关键领域的广泛应用，以及逐步向金融、电信、电力等八大关键行业的推广，为中国应用性能监控及可观测企业提供了稳定的市场需求。

在现有市场竞争格局下，中国APMO行业尚未形成市场份额显著领先的绝对领导者，呈现高度分散化特征，为公司在未来的市场竞争中取得优势地位提供了条件。

（二）产品能力提升

公司基于全栈一体化监控与可观测性、智能告警与根因分析、轻量化部署与高效交付、行业适配与生态兼容等技术确立了产品在行业中的领先能力，基于高效能架构与存储优化、AI

与大数据引擎创新、数据模型与采集能力突破标准化与生态协同等技术确立了在行业里领先的技术能力、研发能力。公司截至2024年12月31日，公司在手订单约为5,851.09万元（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%。

（三）管理效能增强

基于Bonree ONE在2024年的商业化成效、2025年“提质增效重回报”行动方案的渠道扩张与云生态合作策略。公司将在人员规模相对稳定的基础上，继续通过标准化产品能力升级与精细化运营管理，科学规划成本投入节奏，保障核心技术迭代与客户服务能力的同时为投资者创造长期价值。

综上所述，公司未来具有持续经营能力及持续盈利能力，未来能获得足够用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，相关递延所得税资产确认合理，暂不需要减计。2021年度、2022年度可抵扣亏损计提递延所得税详见下表：

单位：万元

发生年度	项目	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	到期时间
2021年度	可抵扣亏损	10,765.70	1,614.85	2031年度
2022年度	可抵扣亏损	16,756.16	2,513.42	2032年度
合计		27,521.86	4,128.28	

【年审会计师的核查意见】

基于实施的审计程序，就2024年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对递延所得税资产相关的会计处理及披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

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
二〇二五年六月二十四日