

## 北京中亦安图科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-010

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	东方财富：张焯 昊泽致远：李云 开源证券：陈宝健
<b>时间</b>	2023 年 7 月 13 日
<b>地点</b>	北京市西城区百万庄大街 11 号粮科大厦 3 层会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：乔举
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、董事会秘书介绍了公司的基本情况和业务情况。</p> <p>2、公司 2022 年度的收入和利润都实现了良好增长，实现良好增长的原因是什么？</p> <p>2022 年度，公司实现营业收入 132,469.29 万元，较去年同期增长 12.01%；实现净利润 14,152.42 万元，较去年同期增长 15.63%；实现扣非后净利润 14,060.02 万元，较去年同期增长 21.49%。</p> <p>营业收入、净利润及扣非后净利润实现持续、稳健、良好增长，主要为公司“服务做大、产品做强”的业务战略得到良好执行，在持续拓展市场、实施精细化管理、优化产品和技术的升级等方面取得了较好的进展：</p> <p>（1）业务结构进一步优化：公司在毛利率较高的第三方运维服务业务上，实现了 27.16%的同比增长；</p> <p>（2）新客户开拓卓有成效：来自于新客户的收入占比 13.47%；</p> <p>（3）内部精细化管理：人均创利进一步提升；</p> <p>（4）针对客户信创需求：创新技术方案，实施技术和方案升级，满足客户对于</p>

信创阶段的需求。

以上，都促进了公司的持续、稳健、健康的发展。

**3、公司第三方运维服务业务的毛利率较高，过去几年的增速也较高，公司第三方运维服务业务未来发展规划如何？**

2022-2022 年，公司第三方运维服务业务的复合增长率为 25%以上。

IT 基础架构运维服务市场规模较大，在当前信创以及提高自主可控能力的形势下，IT 基础架构运维服务存量市场的格局在发生转化，客户数据中心中以“IOE”为主的集中式架构的运维服务市场正在由原厂商逐步释放给第三方运维服务商，第三方运维服务市场空间将更为广阔。同时，数字经济、数字中国为 IT 基础架构建设和运维市场带来了新的增量。在此背景下，公司制定了“服务做大”的业务战略，大力拓展第三方运维服务的市场，在运维服务上做出足够规模，成为 IT 基础架构运维的托底人。

未来，公司将在“服务做大”的业务战略指引下，继续深耕金融领域，扩大客户覆盖面和深度；同时，从金融行业外延，拓展其他客户行业领域，拓宽客户行业覆盖面，进一步扩大公司在 IT 基础架构运维服务市场的品牌影响力。

**4、公司 2020 年-2022 年来自金融行业收入复合增长率较高，未来会打算拓展其他行业市场吗？**

2020-2022 年，公司来自于金融行业的收入保持着 27%以上的复合增长率，非金融行业的收入保持了同步增长节奏，说明公司在保持金融行业优势地位的同时，一直在持续开拓金融行业以外的客户领域。从 2022 年的收入看，公司来自于金融行业的收入占比在 79%左右，来自于电信、交通运输、政府等行业的收入占比 21%。近年来，公司充分发挥竞争优势，将金融行业尤其是银行业获得的先进经验及领先优势推广至电信、交通运输及政府政务等领域，使得公司行业影响力不断增强。公司将继续深耕金融领域，不断提高在金融行业的市场份额，同时，积极拓展其他行业领域的客户。

**5、自主智能运维产品和运营数据分析服务的销售规划是什么？**

自主智能运维产品和运营数据分析服务是公司在运维业务基础上发展的业务。自主智能运维产品封装了公司十几年来运维的最佳实践，也是公司朝着运维自动化、智能化迈进的工具化软件，虽然目前占公司整体收入的比例较小，但是这两年也保持着比较稳定的增长速度。运营数据分析服务的方向是积累客户的案例，先做成一个相对标准化的产品。公司对这两个方向的产品将持续保持研发的投入，加之对产品团队的激励政策，以让产品的市场发展越来越好。

## 6、对比同行业竞争者，公司的业务壁垒是什么？

公司十几年来深耕在 IT 基础架构领域，积累了五大核心竞争力：全覆盖技术能力、全周期咨询能力、最佳实践产品能力、客户信赖的销售能力和“一同看海”的企业文化。

（1）全覆盖技术能力：公司在 IT 基础架构的六层均有覆盖和储备，架构及产品间综合问题定位能力凸显。随着客户的 IT 基础架构系统庞大、异构化复杂，集中式架构和分布式云架构融合，对架构及产品间综合问题定位能力的需求会更突出；

（2）全周期咨询能力：公司见证和参与了银行数据中心 IT 基础架构的变革，逐渐积累起围绕 IT 基础架构全生命周期的规划设计方案能力、核心系统上线方案能力、运行优化方案能力、整体架构迁移方案能力，以解决用户在 IT 基础架构不同阶段的痛点；

（3）最佳实践产品能力：在十几年的服务中，我们把在服务中的最佳实践封装到公司的自主智能运维产品中，提升运维服务的效率和效果；

（4）客户信赖的销售能力：我们以多年专业的、规范的服务，永远站在客户角度，真诚、用心的服务好客户，获得了客户的认可和信任，拥有了一定数量的客户群；

（5）“一同看海”的企业文化：公司从成立之始，就建立了“一同看海”的企业文化，中亦是所有中亦人共建共享的平台，要在中亦人中一代代传承下去，成为一家百年企业。

2023 年年初，公司进行了组织架构的调整，以四大方阵为抓手，厚铸五大核心竞争力，在“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的战略目标下继续前行，让公司持续、健康、稳健的发展。

**7、随着信创的推进，公司是否已与信创厂商建立联系？**

公司已基本建立起完整的信创 IT 基础架构生态体系，涵盖服务器、存储、网络、操作系统、数据库、中间件等，与华为、新华三、曙光、联想、浪潮、麒麟软件、腾讯云、阿里云、中兴、达梦、东方通、宝兰德等各领域头部厂商建立了深厚的合作关系，为适应信创产业的不断深化发展积蓄力量。

**8、公司在数据库信创的推进中能做哪些方面的工作？**

基于信创的推进，公司的数据库团队在国产数据库的选型咨询、上线前数据库整体优化解决方案、国产数据库运维上均可提供相关的服务、解决方案和软件产品。

公司可以为客户提供数据库国产化选型的咨询，结合客户的业务向客户提供选型测试的方案和标准，帮助用户选择更适合业务的国产数据库。当客户选择了某个国产数据库，公司将为客户提供上线前数据库整体优化解决方案，进行上线前数据库的优化和技术支持工作。在上线后，公司将为客户提供国产数据库的运行保障，在数据库转型试点后出现问题时能够得到及时解决，保障客户信创的节奏。同时，中亦自主研发了数据库运维可视化产品，将帮助客户更轻松、更有效率地运维国产数据库。

**9、公司是否会与国产数据库的厂商进行合作？**

公司与国产数据库的厂商在陆续建立战略上的合作，相关合作信息会发布在公司的网站或公众号。

公司与国产数据库厂商的合作，是双方优势的互补，从而更好的为国产数据库的推进铺垫，为客户更好的服务。从客户需求角度，客户需要有一家前期已经过验证的服务商进行后期国产数据库的保障，以保障客户业务的安全稳定运行；从数据库厂商角度，希望能有一家有力的服务商对接，保证客户的使用体验和问题解决率，使其能够更集中精力于产品的开发和改进，同时从客户使用的角度能够提供数据库改进方面的建议。

**10、公司 2023 年会进行股权激励吗？**

公司自成立之始，就建立了“一同看海”的企业文化，中亦是所有中亦人共建共享的平台，要在中亦人中一代代传承下去，成为一家百年企业。在上市之前，公司的

	<p>113 位员工作为自然人股东直接持股也体现了公司“一同看海”的文化。未来，公司将根据发展情况，在适当的时机进行股权激励，让公司持续、健康、稳健的发展。</p> <p><b>11、2023 年公司半年度业绩情况如何？</b></p> <p>公司一直在持续开拓市场，强化技术、方案、产品升级，优化业务结构，实施精细化管理，努力保持一贯稳健、良好、有质量的增长态势。相关数据敬请关注公司后续披露的半年度报告。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 7 月 13 日</p>