

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：2024-004

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	国金证券：孟灿 中信建投：罗泽兰
时间	2024年10月28日
地点	北京市丰台区保利悦悦大都会3号楼12层会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：乔举 证券事务代表：何欢
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司今年前三季度收入、净利润下降的原因是什么？</p> <p>公司今年前三季度实现营业收入 67,838.45 万元、净利润 5,413.34 万元，较去年同期有所下降，主要为两方面原因：一，公司与部分客户签署的金额较高的软硬件产品销售合同暂未交付验收；二，在市场存在不同程度的有效需求不足、竞争加剧的状况下，公司以“厚铸质量，厚积薄发”为主旨，以“质量建设”为首纲，主动缩减资源投入较大的业务，以优化资源配置。</p> <p>公司将持续开拓市场，实施精细化管理，不断优化服务与产品，提升市场竞争力，实现可持续发展。</p> <p>2、公司在“质量建设”上做了哪些工作？</p> <p>公司主要开展了三方面的工作：</p> <p>（1）主动拥抱新行业，持续开拓新市场</p> <p>公司深耕金融行业，并凭借在金融领域的深厚积累与竞争优势，将先进经验及领先优势推广至其他行业领域，实现了跨行业的服务创新与价值传递。</p> <p>（2）打磨多层次、有深度的技术服务、方案和产品体系</p>

在客户数据中心从传统集中式架构向分布式云化架构、信创产品架构转型的过程中，公司加大对新技术、新方案、新产品的技术储备和投入，为客户数据中心 IT 基础架构的转型提供全方位支持。公司不断深化与信创厂商的交流合作，快速提升对信创产品的服务能力和技术实力；以全栈的解决方案提升客户 IT 基础架构对业务的支撑能力，助力客户数字化转型；依托大模型与运维知识库推出智能运维助手，提升服务效率；以自主研发的数据库运维产品简化国产数据库运维流程，助力客户高效运维信创数据库。

（3）构建数字化运营体系，提升运营效率

公司以“一条主线”为核心，锚定“赋能业务、效率提升、创新驱动”三大目标，制定了公司数字化战略及三年发展规划。通过加速构建集“运营”与“数据”于一体的双轮驱动平台，实现系统功能的全面优化，进一步达成提质增效的目标。

总结来说，“质量建设”不断深化公司“全覆盖的技术能力、全周期的咨询能力、最佳实践产品能力、客户信赖的销售能力”的核心竞争力。

3、公司从金融行业实现了跨行业的服务业务，主要体现在哪些行业客户上？

公司长期深耕于金融客户领域，其中银行总行级数据中心基础架构规模庞大、结构复杂、具有较高的运维难度，但同时也能在行业及市场内形成良好的品牌效应，从而为开拓市场提供强有力的竞争优势。公司在金融行业的客户涵盖银行、证券、基金、保险、资管等细分行业的企业。

除金融行业外，公司持续在拓展其他客户行业领域，已与电信、制造、交通运输、物流、医疗卫生、能源等行业的大中型企业和事业单位以及政府部门建立了业务合作。截至 2024 年上半年度，新增客户百余家。

4、公司在数据库信创推进中做了哪些技术储备？

基于信创的推进，公司单独组建了针对信创数据库的服务团队，对接客户信创数据库的服务需求。信创数据库团队在信创数据库的选型咨询、上线前数据库整体优化解决方案、信创数据库运维上均可提供相关的服务、解决方案和软件产品。

展开来说，公司可以为客户提供信创数据库选型的咨询，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信创数据库。当客户选择了

	<p>某个信创数据库，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，公司将为客户提供信创数据库的运行保障，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，公司自主研发了数据库运维可视化产品，提供多种类型数据库的监控、日常管理、性能分析、故障分析、SQL 审核、自助建库、灾备切换、备份恢复等功能，协助客户高效运维信创数据库，为客户实现各行业数据中心的多品牌数据库统一管理，提升业务连续性、实现数据库运维到运营的价值。</p> <p>随着信创数据库服务项目的开展，公司在信创数据库的厂商产品覆盖面、技术实力上得到进一步强化。</p> <p>5、公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期有所下降，主要原因是什么？</p> <p>公司前三季度经营活动产生的现金流量净额较去年同期有所下降，主要是因为公司与部分客户签署的金额较高的软硬件产品销售合同先期采购付款增加所致。</p> <p>自年初起，公司确立了“紧抓现金流”的策略，一方面，在认真完成客户履约工作后，加紧验收节奏；另一方面，对应收账款进行分类，明确了催收责任主体并作为专项重点工作。公司通过这些举措，提升回款效率，为公司的稳健运营提供坚实保障。</p> <p>6、公司今年在自研产品上有没有新的规划？</p> <p>公司通过分析市场需求、竞争态势、自身资源能力，对现有产品线进行了优化和聚焦，有针对、有步骤的对核心产品进行重点投入，以此驱动产品的持续创新与升级。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 10 月 28 日</p>