

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：2025-005

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	财达证券：李海潮 东莞证券：杨一飞 金鹰基金：许中雅 上海证券：葛博威 偕沣资产：王荣凤 兴业证券：罗池婧 中投万方基金：韩琴
时间	2025 年 9 月 11 日
地点	线上会议、北京市丰台区保利悦大都会 3 号楼 12 层会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、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、观看公司宣传片、了解公司的基本情况。</p> <p>2、公司今年半年度收入、净利润较同期有所下降的原因是什么？</p> <p>公司今年半年度实现营业收入 37,786.72 万元，较上年同期下降 19.87%。其中，IT 运行维护服务业务收入较去年同期下降 4.80%，主要为客户预算减少、市场竞争加剧等影响；技术架构咨询与集成业务收入较去年同期下降 40.64%，主要为两方面原因：一，金融客户信息化建设投入增速放缓及行业竞争加剧；二，受部分客户投资建设周期及项目建设复杂程度影响，项目验收周期变长，部分项目尚未完成验收。公司实现归属于上市公司股东的净利润 2,207.75 万元，较上年同期下降 44.22%，主要为公司收入下降影响，公司净利润有所下降。</p> <p>3、公司有哪些举措应对当下的市场变化？</p> <p>面对公司所处行业变化、客户预算缩减以及市场竞争加剧的挑战，公司秉持积极态度，持续进行投入：</p> <p>(1) 在市场拓展方面：在“IOE 集中式架构”运维市场，公司将凭借深厚积淀</p>

与竞争优势，将在金融行业积累的先进经验及领先优势推广至其他行业领域，实现跨行业的服务创新与价值传递，扩大客户覆盖面；在“信创产品架构”运维市场，在客户向信创产品转型的关键阶段，凭借公司先发的信创技术优势、全方位的保障能力，拓展信创产品运维市场，不断提升市场占有率。

(2) 在技术、方案和产品方面：持续锻造技术资源力出一孔，构建 IT 基础架构多层次、有深度的技术服务、方案和产品体系，在信创的转型和技术的革新中凝炼具有竞争力的核心技术，解决客户痛点，构建技术差异化优势。

(3) 在销售团队建设方面：持续进行销售人员的培养，不断扩大销售队伍的“有生力量”，构建销售差异化优势。

(4) 在数字化运营方面：利用大数据、AI 等技术，完善数字化的运营支持体系和自动化、智能化的服务工具系统，进一步提升运营效率和服务效率。

公司将通过市场拓展、技术深入、产品研发、销售团队建设以及数字化运营等多方面的全面提升，有效应对行业挑战，把握市场机遇，实现公司可持续发展目标。

4、众所周知，信创环境下数据库面临的问题最复杂、技术门槛高，公司针对信创数据库方面是否有充足的技术储备？

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。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。

目前，公司信创数据库服务团队人员专业覆盖 GaussDB、OceanBase、TDSQL、GoldenDB、达梦等主流信创数据库，并获得信创领域主流厂商专业认证证书；同时，公司系统化推动信创人才培育、加快信创人才布局，人员队伍进一步扩大，不断提升公司在信创转型中的技术实力，为构建“技术差异化”优势提供有力支撑。

5、能否展开介绍公司自研的数据库运维产品？

公司自主研发的数据库智能运维平台产品，通过一个平台、一套规范来管理不同品牌的数据库，打破数据库品牌壁垒，实现对 Oracle、MySQL、GaussDB、OceanBase、达梦等 30+商业、信创、开源数据库的统一接入与集中管理。产品深度融合 AI 技术，打造智能运维新引擎，通过实时监控、根因分析、一键诊断等功能，以“1 分钟发现问题、5 分钟分析问题、10 分钟解决问题”为目标，赋能运维团队快速响应。同时，基于历史数据与专家经验，对容量瓶颈、性能劣化数据曲线进行提前预警，主动干预，避免问题发生，帮助客户实现数据库运维形态的转变和对数据库的全生命周期管理，不断提升业务连续性。

6、公司与信创厂商有合作吗？

目前，公司与华为、新华三、浪潮、曙光、联想、麒麟软件、腾讯云、阿里云、中兴、达梦、宝兰德各领域头部厂商均建立了深厚的合作关系，通过不断完善深化信创 IT 基础架构生态体系，持续提升对信创产品的服务能力和技术实力，同时助力厂商强化信创服务能力，提升客户满意度。

2025 年上半年，公司获得华为颁发的“华为云服务能力合作伙伴”、蚂蚁集团 OceanBase 颁发的“OceanBase 金牌技术服务伙伴”证书，与厂商合力深耕国产产业领域，驱动信创生态协同发展。

7、公司在数字货币、稳定币、区块链领域，是否有开展相关业务？

公司参与了部分客户数字货币系统的 IT 基础架构建设，并对相关的 IT 基础架构提供运行维护服务，以确保数字货币系统的稳定、安全运行。目前，公司尚未涉及稳定币、区块链相关业务。

8、公司是否有投资并购的计划？

公司目前已建立一套较为完善的投资标的评估模型与筛选要求，并持续开展标的“挖掘”工作。在投资策略上，公司一直秉承积极、开放的态度，吸纳优质资产和优秀企业，与公司现有的业务形成优势互补；同时，人才是公司持续发展的源泉，公司致力于把中亦平台的各项激励机制、薪酬体系与晋升制度等建设的更好，吸引各界英才，在中亦的平台上进行创业，为公司的持续增长助力。

	<p>9、公司今年会实施股权激励吗？</p> <p>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，让公司健康、稳健、可持续发展。</p> <p>10、公司今年的业绩预期。</p> <p>我们认为目前行业整体处于从“IOE”集中式架构向分布式云化及信创产品架构转型中，公司将在“服务做大，方案、产品做强”的战略目标下，以首抓“质量建设”、紧抓现金流为着力点，通过持续储备和投入，合力构建技术差异化、销售差异化、效率差异化优势，为穿越周期实现可持续发展筑牢根基。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025年9月11日</p>