

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：2023-002

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	财通基金：苗瑜 财通基金：张胤 财通基金：钟俊 东方基金：蒋英杰 沅京资本：郝程程 观富资产：张文佰 华安证券：傅晓焯 华安证券：王奇珏 华安证券：张旭光 华商基金：金曦 合众资产：王浩 华夏理财：龚铭 建信基金：赵荣杰 建信基金：左远明 诺安基金：左少逸 新华基金：张帅 新华基金：栾超 西安瀑布资管：黄少贤 西安瀑布资管：孙左君 中信建投证券：邱季 中信建投证券：张玉龙 中信建投证券：甘洋科 中金计算机：韩蕊 中金计算机：胡安琪 中金计算机：谭哲贤
时间	2023 年 1 月 10 日-17 日
地点	北京市西城区百万庄大街 11 号粮科大厦 3 层会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：乔举
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、董事会秘书介绍了公司的主营业务、公司所处行业发展情况。</p> <p>公司是一家 IT 基础架构全栈式、全周期的“服务+产品”提供商，主营业务专注于 IT 基础架构层。公司面向各行业客户数据中心，提供 IT 基础架构层从架构设计、运行维护到自动化、智能化运维的全流程服务，公司在 IT 基础架构层的业务划分为 IT 运行维护服务、原厂软硬件产品、自主智能运维产品；同时，在 IT 应用架构层，公司也拓展了运营数据分析服务，运用图数据库和图计算技术、图谱技术、机器学习技术等，为客户提供图谱分析、风控场景数据分析等服务。</p>

IT 基础架构是各客户数据中心业务系统运行的数字底座，由网络层、存储层、服务器层、操作系统层、中间件层、数据库层组成。不同行业客户的数据中心根据其业务和对数据要求的不同，IT 基础架构有规模大小、异构化复杂程度的差异。

IT 基础架构运维服务市场规模较大，据第三方机构的研究报告，预计国内市场在 2023 年将达到 3,000 多亿的规模，其中第三方运维服务市场在 2023 年将达到 1,600 多亿。第三方运维服务市场参与行业竞争的企业较多，呈现高度分散的市场竞争格局。

2、运维服务市场竞争格局分散，公司如何在运维服务市场中提高市场集中度和占有率？

公司在业务上制定了自己的发展战略：“服务做大，方案、产品做强”。展开来说，服务做大，就是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；方案做强，就是准确高效地解决客户痛点，在客户逐渐走向分布式云架构、信创产品架构时，均可提供最优解决方案；产品做强，就是把封装了中亦科技十几年运维最佳实践的自主智能运维产品，通过客户场景不断的打磨、迭代，做深做精，等待市场的慢慢成熟，形成规模化。

在运维服务上，公司将按照业务发展的战略，保持发展的节奏，一方面继续深耕金融领域，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。

中亦科技十多年专注在 IT 基础架构领域，形成了技术上的核心竞争力，同时，客户服务口碑，健全的激励机制、薪酬体系与晋升制度，多层次的人才梯队，开放的引进人才“梧桐树计划”等都是公司提高市场集中度和占有率的有力助力。

3、如何进一步提升公司的核心竞争力？

公司十几年浸润在 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，公司把在服务中的最佳实践封装到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：公司以多年专业的、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 年初，公司进行了组织架构的调整，以大区、方案中心、产品中心和运营中心四大方阵为抓手，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。

4、公司主要收入来源于金融行业，随着金融行业信创的推进，公司是否会受益于金融信创？

公司所在的 IT 基础架构服务市场本身规模较大，信创的推进又为 IT 基础架构市场增加了新机遇，主要从客户需求端传导到公司，以银行业客户为例，现有客户的数据中心是集中式架构和分布式云架构融合的 IT 基础架构模式。

在信创推进的过程中，客户数据中心中以“IOE”为主的集中式架构的运维市场由原厂商逐步释放给第三方运维服务商，第三方运维服务商的市场空间将更为广阔，公司也将持续努力拓展第三方运维市场，承担起客户 IT 基础架构托底人的重任；同时，在产品信创推进的过程中，以公司多年对客户 IT 基础架构运行的理解，能够协助客户进行信创产品的选型、适配；并保证客户业务在 IT 基础架构转换到信创产品上的稳定高效运行；公司的自主智能运维产品也已经与一些信创主流厂商完成了相关信创产品兼容性测试，并且还在持续扩大技术认证的范围，以更好的适应信创产品和架构的需要。

因此，公司主要客户所在的金融行业信创的推进将使原有服务市场格局转化、带

来新一轮的信创 IT 投资的增长，公司的第三方运维服务、自主智能运维产品、原厂软硬件产品及公司针对信创产品的选型咨询和上线解决方案，都会因此迎来新的机遇。

5、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。

6、公司是否会与国产数据库的厂商进行合作，合作的逻辑是什么？

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和公众号。

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。

7、公司未来是否会研发自己的信创产品？

公司将继续围绕着 IT 基础架构领域，先将服务做大；在解决方案上，打造咨询和方案的“落地力”，形成一个个“小而美”的方案，切实解决客户痛点；在自主智能运维产品上，公司已经与一些信创主流厂商完成了相关信创产品兼容性测试，并且还在持续扩大技术认证的范围。未来，公司将会根据发展的情况，在合适的时机拓展

公司产品的外延。

8、公司前三季度实现了一个比较好的增长，主要原因是什么，全年是否能保持这种增速？

2022 年上半年受上海、北京等地疫情的影响，公司有部分项目受到了影响，无法及时验收。下半年随着疫情影响的减小，公司在加速推进各项工作计划，各项目在陆续的交付和验收。从前三季度的财务数据来看，公司保持了业绩的稳定增长。

公司实现良好增长的主要原因为：（1）公司毛利率较高的运维服务业务，尤其是第三方运维服务业务实现了良好的增长速度；（2）公司长期以来坚持围绕客户 IT 基础架构，强化技术和产品的升级，做大做深业务体系带来的结果；（3）公司进一步优化业务结构，精细化运营管理。

第四季度，公司在持续市场开拓，强化技术、方案、产品升级，优化业务结构，实施精细化管理上继续耕耘，公司将继续保持持续增长的良好态势，具体数字敬请关注公司将于 2023 年 4 月 25 日发布的年报。

9、公司在同行业公司人效较高，未来是否有进一步提升的空间？

公司在人效提升上，持续在开展的工作：（1）公司研发了自主智能运维产品，将运维业务中部分需要人工进行的工作，通过软件自动化的完成，助力公司运维效率的提升；（2）公司不断健全和完善薪酬体系与晋升制度，推出各项激励制度，让员工看到薪酬、未来发展和自身努力的关系，激发人员动能，形成了人员提效、公司创利正向的良性循环；（3）公司围绕“一条主线”持续的开展精细化管理工作，实现“一条主线”上整体效率的提升。以上措施，为人效的提升和毛利率的提升赋予了空间。

10、公司未来人员增速预计是多少？

在考虑人员增速的时候，公司一方面会考虑对第二年业绩的支持，另一方面会为未来的战略做一些人才储备。从 2019-2021 年的数据来看，公司利润的复合增长率为 25.79%，人员的复合增长率为 18.59%。人员增速低于公司利润的增速。

未来公司的人员增长也会基于对业绩的支撑和人才的储备，在继续提高人效工作的基础上，保持合理的人员增长速度。

	<p>11、公司在 2023 年是否会实行股权激励？</p> <p>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。在上市之前，公司的 113 位自然人股东直接持股，均为公司员工，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>12、公司是否已制定 2023 年收入、利润增速目标？</p> <p>2023 年公司将会继续努力，用心服务好客户，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，公司也将努力保持一贯稳健、良好、有质量的增长的态势，以良好的业绩回馈股东、回馈员工、回馈社会。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 1 月 10 日-17 日</p>