

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：2023-004

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 华泰柏瑞：曾懿之 天风证券：张若凡
时间	2023年3月1日-3月3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>1、董事会秘书介绍公司业务情况、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> <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。</p> <p>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。</p>

2、IT 基础架构运维服务市场规模较大，公司如何提高市场占有率？

中亦科技十多年来专注在 IT 基础架构领域，形成了“全覆盖技术能力”、“全周期咨询能力”、“最佳实践产品能力”等技术上的核心竞争力。在运维服务上，公司将保持发展的节奏，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。

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”等都有助于公司提高市场占有率。

3、公司原厂软硬件产品收入会有波动，未来发展如何？

公司在开展 IT 运行维护服务时，也会有选择、有策略地开展原厂软硬件产品销售，开展此项业务的原因主要基于两点：

（1）满足客户数据中心建设、升级、改造等需求，为公司 IT 运行维护服务等业务储备优质客户；

（2）有助于公司充分了解原厂软硬件产品的性能指标、技术特征等，在开展运维业务时更好地为客户提供服务。

未来，公司会在客户进行 IT 基础架构建设投资时，遵循这条思路，有选择、有策略地开展原厂软硬件产品的业务。

4、公司对于自主智能运维产品和运营数据分析服务的规划是什么？

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。

5、公司未来发展战略和目标是什么？

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”指的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”指的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”指的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，先做到“小而精”，再形成规模化。希望经过几年的培育，方案、产品成为公司未来增长的另一条曲线。

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。

6、随着金融信创的持续推进，是否给公司带来业务增长？

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。

7、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。

在服务、解决方案和软件产品上，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。

目前，在数据库国产选型的咨询、上线前数据库整体优化解决方案、国产数据库的运维上，公司都已经具有了成功的案例。

8、公司增长速度、人均创收、人均创利较高，未来是否有进一步提升的空间？

公司增长速度、人均创收和人均创利较高主要因为公司在不断优化业务结构、不断精细化内部管理、不断健全员工激励制度。

从公司业务结构看，在“服务做大”的战略执行过程中，公司更聚焦于运维市场和运维业务的开拓，使得毛利较高的第三方运维服务业务保持了良好稳定的增长。

从公司内部管理看，公司也围绕“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。

从公司员工激励制度看，公司不断健全和完善薪酬体系与晋升制度，推出了各项激励制度，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，形成了人员增收、职位晋升、公司创利增加的正向良性循环。

未来，公司也将持续围绕业务结构的不断优化、精细化内部管理、员工各项激励制度的不断完善等方面开展工作，以期望让公司的经营效率保持良好状态，为人效的提升赋予更大空间。

9、公司在上市前进行了员工股权激励，后续是否会再次进行股权激励？

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

	<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>10、公司 2022 年全年和 2023 年一季度的业绩情况。</p> <p>公司在 2022 年前三季度保持了业绩的稳健增长，公司也将继续保持这种态势。2022 年全年的业绩数据敬请关注公司将于 2023 年 4 月 25 日发布的年报。</p> <p>2023 年公司依旧会继续努力，持续开拓市场、实施精细化管理，保持稳健、良好、有质量的增长，以良好的业绩回馈股东、回馈员工、回馈社会。2023 年一季度的业绩数据敬请持续关注公司之后披露的 2023 年第一季度报告。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 3 月 1 日-3 月 3 日</p>