

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：2023-006

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	安信证券：杨楠 长城财富资管：杨海达 华安资产：庞雅菁 合众资产：宋谦 江信基金：王伟 泰康养老：康子冉 天弘基金：杜昊 中汇国控：刘志强 招商信诺：林威宇 中金资管：艾柯达 中邮证券：丁子惠
时间	2023年3月21日-3月23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业务情况和IT运维服务市场的情况。</p> <p style="text-align: center;">2、公司第三方IT运行维护服务的业务毛利较高，未来对于第三方IT运行维护的规划是什么？</p> <p>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”。体现在IT运行维护服务业务方面，就是服务做大，即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。</p> <p>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，提高市场集中度和占有率。</p> <p style="text-align: center;">3、公司原厂软硬件产品的业务收入会有波动，未来会增长吗？</p>

公司软硬件产品业务的开展伴随客户 IT 基础架构建设的过程，公司开展此项业务主要考虑两方面的因素：

(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，公司会继续遵循这条思路，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，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。运营数据分析服务的方向是积累一定案例后，实现产品化。希望经过几年的培育，方案和产品成为公司未来增长的另一条曲线，这也是公司“方案、产品做强”的业务战略。

5、公司的主要客户在金融行业，这几年金融行业也在大力推进信创，信创的推进是否为公司业务带来新商机？

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。

6、数字中国的规划和建设对公司有什么积极影响？

从发布的相关信息看，《数字中国建设整体布局规划》强调要夯实数字基础设施和数据资源体系“两大基础”，数据资源规模的提升带来了承载数据资源运行的 IT 基础架构的规模扩大、运行存储数据所需能力的增加，这为 IT 基础架构建设和运维市场增加了新的机遇。公司主营业务专注于 IT 基础架构层，提供 IT 基础架构层从架构搭建、运行维护到自动化、智能化运维的全流程、全周期服务。公司将会持续关注相关进展，为建设数字中国贡献力量，守护数字中国的每一份美好。

7、对比同行业竞争者，公司的核心竞争力是什么？

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；

	<p>(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。</p> <p>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。</p> <p>8、公司上市前一直在做股权激励，未来会继续进行股权激励吗？</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>9、2022 年公司的业绩和对 2023 年的展望。</p> <p>公司在 2022 年前三季度保持了业绩的稳定增长，公司也将继续努力保持这种态势，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 年公司将会继续努力，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。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 3 月 21 日-3 月 23 日</p>