

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：2025-003

| | |
|---------------|---|
| 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 | 北京量化：窦长民 德邦证券：崔欣然 国杰研究院：张洋 华福证券：岳润泽 龙杉伟业资本：张占谦 西部证券：程思琦 西部证券：何飞宏 银河证券：王甄玉鹏 甬兴证券：夏明达 |
| 时间 | 2025年6月19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 | 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，董事会秘书介绍了公司的基本情况。</p> <p>2、公司往年的收入和净利润一直保持增长态势，2024年却出现收入和净利润下降，导致这一变化的原因是什么？</p> <p>2024年，公司实现营业收入111,794.33万元，较上年同期下降20.22%。2024年，受客户IT基础架构设备更换周期、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32.23%，IT运行维护服务业务收入较去年同期下降7.90%；2024年，公司实现归属于上市公司股东的净利润8,681.35万元，较上年同期下降40.64%。2024年，公司加大对智能运维产品的研发投入，研发费用同比增长16.88%；同时受税收优惠政策调整、在建工程转固定资产致折旧增加等因素影响，公司净利润有所下降。</p> <p>3、面对激烈的市场竞争环境，公司如何应对？</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> |

(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、公司现金流情况不错，公司是否有投资并购的意向和规划？

截至 2024 年 12 月 31 日，公司经营性现金流净额达到 10,688.51 万元，较上一年度增长 22.23%。公司将稳定经营性现金流作为业务过程管理的核心要务，构建起涵盖账期管理、回款责任等关键环节的制度保障体系，并在日常经营中对现金流状况进行深度剖析，精准识别并消除潜在风险点，实现了现金流的持续稳健增长。

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。

5、公司在数字货币和稳定币领域有无业务开展？

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

定币相关业务。

6、随着信创的发展，公司有和信创厂商建立合作吗？

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。

2024 年，公司成为华为 ICT 服务伙伴、华为云生态合作伙伴，取得华为 GaussDB 数据库迁移咨询与实施能力标签，并获得华为颁发的“业绩翻番奖”、“2024 年度金融行业-卓越服务奖”；连续两年入选腾讯云分布式数据库 TDSQL 优选服务商并获得腾讯颁发的“卓越服务奖”；获得蚂蚁集团 OceanBase 颁发的“2024 年度杰出合作伙伴”，浪潮信息颁发的“行业生态耕耘奖”，共同深化国产产业布局，推动信创生态共建共赢。

7、公司上市前持续推进股权激励计划，在当前发展阶段，是否有再次实施股权激励的规划？

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。

8、公司是否有海外拓展的想法？

在出海计划的考虑上，公司将坚持做好主营业务，致力于将多年积累的经验与竞争优势，转化为海外市场的服务创新与价值传递。未来，公司将综合考量、合理布局，适时稳健推进海外拓展计划。

| | |
|------|-----------------|
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2025 年 6 月 19 日 |