

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：2025-006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（走进上市公司-投资者开放日活动）
参与单位名称及人员姓名	“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”之“走进上市公司”活动—中亦科技（301208） 东方财富证券及中小投资者 千里马基金：赵忠霞 睿石投资：唐谷军 信伟达资管：张钧宇
时间	2025 年 9 月 17 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	1、观看公司宣传片、了解公司的基本情况。 2、公司的技术壁垒是什么？ 公司近二十年来深耕在 IT 基础架构领域，积累了三大技术核心竞争力：全覆盖技术能力、全周期咨询能力、最佳实践产品能力。 （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，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：公司在近二十年的服务中，将服务的最佳实践封装到

自研的运维产品中，并随着大模型和人工智能的深化，将数据分析能力与自动化运维技术深度融合进产品，结合机器学习、深度学习及异常检测算法，实现从数据感知、智能分析到自动化响应的全链路闭环，打造以 AI 为核心驱动的智能运维产品体系。

在 IT 基础架构层，公司以全覆盖技术能力、全周期咨询能力和最佳实践产品能力保障客户 IT 基础架构安全、稳定、高效运行。

3、公司从金融行业外延拓展其他客户行业，现在有哪些行业客户的在手订单？

公司长期深耕于金融客户领域，在金融行业的客户涵盖银行、证券、基金、保险、资管等细分行业。除金融行业外，公司持续在拓展其他客户行业领域，已与制造、交通运输、物流、电信、医疗卫生、能源、教育等行业的大中型企业、事业单位以及政府部门等客户建立了业务合作。截至 2025 年上半年度，新增客户 150 余家。

4、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？

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。

5、公司未来的业绩增长点是什么？

公司在业务上制定了“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的战略。具体来说，“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”指的是在客户逐步走向分布式云化架构、信创产品架构时，公司积累的 IT 基础架构全周期的咨询能力能够切实解决客户痛点，准确高效地提供最优解决方案；“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。

6、公司 2025 年的经营规划是什么？

2025 年，公司在“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的战略目标下，以“首抓质量建设、紧抓现金流”为着力点，合力构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势。主要开展以下工作：

（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。

7、能否介绍一下公司在信创数据库服务上的开展的业务以及服务团队的情况？

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。 8、公司与哪些信创厂商有合作？ 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、宝兰德等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。 9、公司账上资金可观，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。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 17 日