

## 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：2022-007

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	华泰柏瑞基金：张慧、沈雪峰、吴邦栋、曾懿之、陈碧野
<b>时间</b>	2022 年 11 月 21 日
<b>地点</b>	线上会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：乔举
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>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。</b></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的要求的不同，IT 基础架构有规模大小、异构化复杂程度的差异。公司立足金融行业客户，同时将服务延伸至电信、交通运输、政府、企业等其他行业领域。</p> <p>据第三方机构的研究报告，预计中国 IT 基础架构运维服务市场的规模在 2023 年将达到 3,000 多亿，其中 IT 基础架构第三方运维服务市场规模在 2023 年将达 1,600 多亿。</p>

**2、公司第三季度的收入和利润有一个良好的增长，其原因是什么？**

公司第三季度净利润比去年同期增长 26.35%，扣非后净利润比去年同期增长 39.89%，收入比去年同期增长 53.96%。主要原因为：1) 公司毛利率较高的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) 公司与部分客户签署的金额较高的软硬件产品销售合同陆续交付验收。

**3、信创尤其是金融行业信创的推进是否会带给公司新的增长机会？**

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的机遇，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，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。

**4、公司在 IT 运行维护服务业务上未来的规划是什么？**

公司制定了业务的发展战略：“服务做大、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。

**5、公司在原厂软硬件产品业务上的规划是什么？**

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 基础架构建设投资和信创推进时，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。

**6、公司目前主要的客户在金融行业，未来是否有进入其他行业的规划？**

公司长期深耕于金融客户领域，银行总行级数据中心基础架构规模庞大、结构复杂、具有较高的运维难度，但同时也能在行业内形成良好的品牌效应，从而为后续市场开拓提供强有力的竞争优势。近年来，公司充分发挥竞争优势，将金融行业尤其是银行业获得的先进经验及领先优势推广至电信、交通运输及政府政务等领域，使得公司客户数量不断增长。公司将继续深耕金融领域，同时，逐步拓展其他行业领域的客户。

**7、公司在人效上是否有进一步提升的空间？**

公司在人效提升上，持续在开展工作：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。

**8、公司人员的增速与净利润的增速情况是怎样的？**

在考虑人员增长规划时，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

	<p>25.79%，人员的复合增长率为 18.59%，人员增速低于公司净利润的增速。</p> <p><b>9、公司第四季度及未来两年的增长如何？</b></p> <p>公司一直保持着持续良好的增长，第四季度及未来的时间，公司仍将继续努力，持续开拓市场、实施精细化管理，以能够保持持续、良好、稳定的增长趋势。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 11 月 21 日