

## 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：2023-007

<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>	中信证券：黄思敏
<b>时间</b>	2023年5月9日
<b>地点</b>	北京市西城区百万庄大街11号粮科大厦3层会议室
<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基本情况和业务情况。</b></p> <p style="text-align: center;"><b>2、公司2022年度的收入和利润都实现了两位数的良好增长，实现双增长的原因和逻辑是什么？</b></p> <p>2022年度，公司实现营业收入132,469.29万元，较去年同期增长12.01%；实现净利润14,152.42万元，较去年同期增长15.63%；实现扣非后净利润14,060.02万元，较去年同期增长21.49%。</p> <p>营业收入、净利润及扣非后净利润实现持续、稳健、良好增长，主要为公司“服务做大、产品做强”的业务战略得到良好执行，在持续拓展市场、实施精细化管理、优化产品和技术的升级等方面取得了较好的进展：</p> <p style="padding-left: 2em;">（1）业务结构进一步优化：公司在毛利率较高的第三方运维服务业务上，实现了27.16%的同比增长；</p> <p style="padding-left: 2em;">（2）新客户开拓卓有成效：来自于新客户的收入占比13.47%；</p> <p style="padding-left: 2em;">（3）内部精细化管理：人均创利进一步提升；</p> <p style="padding-left: 2em;">（4）针对客户信创需求：创新技术方案，实施技术和方案升级，满足客户对于信创阶段的需求。</p>

以上，都促进了公司的持续、稳健、健康的发展。

**3、公司第三方运维服务业务的毛利率较高，在 2022 年增速也较高，公司在 2022 年采取了什么有效措施吗？**

IT 基础架构运维服务市场规模较大，在当前信创以及提高自主可控能力的形势下，IT 基础架构运维服务存量市场的格局在发生转化，客户数据中心的“IOE”为主的集中式架构的运维服务市场正在由原厂商逐步释放给第三方运维服务商，第三方运维服务市场空间将更为广阔。同时，数字经济、数字中国为 IT 基础架构建设和运维市场带来了新的增量。在此背景下，公司制定了“服务做大”的业务战略，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。

2022 年，在“服务做大”的业务战略指引下，公司加速 IT 基础架构第三方运维服务市场的拓展，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。2022 年，公司第三方运维服务业务实现收入 55,985.90 万元，较去年同期增长 27.16%；其中，来自于金融行业的第三方运维服务业务实现收入 42,232.37 万元，较去年同期增长 28.25%；来自于金融行业外的其他行业第三方运维服务业务实现收入 13,753.53 万元，较去年同期增长 23.92%，公司在 IT 基础架构运维服务市场的品牌影响力进一步扩大。

**4、公司原厂软硬件产品的业务收入会受益于信创的推进吗？**

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，在客户 IT 基础架构建设阶段，有选择、有策略地开展原厂软硬件产品的业务。

### 5、2022 年，公司自主智能运维产品和运营数据分析服务收入有所下降的原因及未来规划是什么？

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。

2022 年，受疫情影响，公司自主智能运维产品和运营数据分析服务业务进入客户现场受限导致交付和验收有所延迟，收入暂时下降，在此期间，自主智能运维产品加紧开发和迭代，持续优化产品，并与多家国产信创操作系统、数据库、中间件厂商进行产品集成测试和技术互认，保证产品平滑、无缝、安全的迁移到国产化技术平台。运营数据分析服务在金融数字化转型细化场景上加大研发投入，为金融机构数智化转型研发客户风险全景视图、金融知识图谱、产融生态建设等解决方案。随着疫情影响的消除，公司加速推进交付实施工作，以保证两类业务的稳定增长。

### 6、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；在客户 IT 基础架构转型至信创产品架构时，公司强化技术能力的升级，保证客户信创产品架构的安全、稳定、高效运行，保障客户信创的节奏。

(2) 全周期咨询能力：公司在见证并深度参与了银行总行级数据中心的发展变迁过程，逐渐积累起围绕 IT 基础架构全周期的咨询能力，解决客户在 IT 基础架构不同阶段的痛点。随着信创的推进，公司推出了围绕信创产品和架构的数据中心规划咨询方案、信创产品选型方案、整体优化解决方案、架构和数据迁移方案等系列方案，满足客户 IT 基础架构在信创推进过程中的需求。

(3) 最佳实践产品能力：基于对客户需求、行业技术发展趋势的深刻理解以及公司十几年运维最佳实践的积累，公司研发了具有自主知识产权的智能运维产品体系，满足客户对 IT 运维标准化、自动化、智能化快速提升的需求。自主智能运维产品也已经与多家国产信创操作系统、数据库、中间件厂商进行产品集成测试和技术互认，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。

(4) 客户信赖的销售能力：公司自成立之始，便以“锻造凝炼 IT 服务 助推用户事业发展”为使命。多年来，公司真诚、用心的服务好客户，通过帮助客户不断夯实 IT 基础架构数字化底座，助力客户事业的蓬勃发展，进而持续拓展客户领域，不断深化以金融行业尤其是银行业为核心，多领域、多区域同步发展的业务布局。

(5) “一同看海”的企业文化：公司自成立之始，就建立了“一同看海”的企业文化和“共同承担、共同奋进、共同成长、共同分享”的发展理念，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。

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。

**7、公司会在 2023 年推出股权激励计划吗？**

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，让公司持续、健康、稳健的发展。

**8、2023 年第一季度的净利润增长但营业收入有下降，其原因和逻辑及对 2023 年的展望。**

2023 年第一季度，公司实现营业收入 21,106.39 万元，较去年同期有所下降；实现净利润 2,645.71 万元，较去年同期增长 11.41%。营业收入有所下降但净利润实现增长，其原因主要为公司毛利率较高的第三方运维服务业务保持了良好的增长，公司与部分客户签订的金额较高的原厂软硬件产品合同暂未交付验收。

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

证券代码：301208

证券简称：中亦科技

	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。
附件清单	无
日期	2023年5月9日