

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：2023-016

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	中信证券：刘易、白弘伟 浙商证券：李佩京 招商证券：廖世刚
时间	2023年11月17日
地点	线上会议、中亦科技会议室
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>1、观看公司宣传片，董事会秘书介绍了公司的主营业务情况及公司所处行业发展情况。</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。</p> <p>IT 基础架构运维服务市场规模较大，据第三方机构的研究报告，预计国内市场在 2023 年将达到 3,000 多亿的规模，其中第三方运维服务市场在 2023 年将达到 1,600 多亿。第三方运维服务市场参与行业竞争的企业较多，呈现高度分散的市场竞争格局。</p>

2、公司未来的业务规划是什么？

公司在业务上的发展战略为：服务做大，方案、产品做强。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”指的是自主智能运维产品紧贴客户需求，加快开发和迭代速度，持续产品优化升级。

3、公司客户主要集中在金融行业，未来是否有布局拓展其他行业的计划？

公司将在“服务做大”的业务战略指引下，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，进一步扩大公司在 IT 基础架构运维服务市场的品牌影响力。

截至今年 6 月 30 日，除了金融行业客户外，公司已与中国移动通信有限公司等 3 家运营商，中国国家铁路集团有限公司所属单位、中国南方航空股份有限公司等 40 余家交通运输行业公司，教育部考试中心、国家工商行政管理总局等 80 余家政府机构等客户建立了业务合作，服务客户已逾千家。

4、公司如何进一步提升核心竞争力，在开拓市场上更有优势？

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；

(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。

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，2023 年前 10 个月，公司坚决落实厚铸核心竞争力的战略目标，让公司持续、健康、稳健的发展。

5、随着信创的大力推进，公司原厂软硬件产品业务增长如何？

公司在开展 IT 运行维护服务时，有策略的开展了原厂软硬件产品销售：

(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。

公司在客户进行 IT 基础架构建设投资和信创推进时，也一直遵循着这条思路开展原厂软硬件产品的业务。

6、公司在数据库信创的推进中能做些方面的工作？

基于信创的推进，公司在数据库团队内部单独组建了针对国产数据库的服务团队，对接客户国产数据库的运行维护服务。数据库团队在国产数据库的选型咨询、上线前数据库整体优化解决方案、国产数据库运维上均可提供相关的服务、解决方案和软件产品。

公司可以为客户提供数据库国产化选型的咨询，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国产数据库。当客户选择了某个国产数据库，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，公司将为客户提供国产数据库的运行保障，在数据库

	<p>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。同时，中亦自主研发了数据库运维可视化产品，将帮助客户更轻松、更有效率地运维国产数据库。</p> <p>目前公司的 DBaaS 数据库运维产品已在客户处进行 POC 测试，并已取得了部分客户的订单合同。</p> <p>7、公司有和国产数据库厂商进行合作吗？</p> <p>公司与国产数据库的厂商在陆续建立战略上的合作。</p> <p>公司与国产数据库厂商的合作，是双方优势的互补，从而更好地为客户提供服务，为国产数据库的推进铺垫。从客户需求角度，客户需要有一家前期已经过验证的服务商进行后期国产数据库的保障，以保障客户业务的安全稳定运行；从数据库厂商角度，希望能有一家有力的服务商对接，保证客户的使用体验和问题解决率，使其能够更集中精力于产品的开发和改进，同时从客户使用的角度能够提供数据库改进方面的建议。</p> <p>8、公司 2023 年前三季度实现了良好的增长，第四季度是否能保持这种增速？</p> <p>2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 82,335.62 万元，较去年同期增长 12.50%；实现净利润 8,049.99 万元，较去年同期增长 9.69%；实现扣非后净利润 7,750.85 万元，较去年同期增长 13.11%。</p> <p>第四季度，公司将持续开拓市场，强化技术、方案、产品升级，优化业务结构，实施精细化管理，努力保持持续增长的良好态势。</p> <p>9、公司未来有并购计划吗？</p> <p>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中亦科技现有的业务形成优势互补；同时，公司制定了“梧桐树计划”，广纳各界英才，在中亦的平台上进行创业，为公司的持续增长助力。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 11 月 17 日</p>