

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 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	“金融为民谱新篇 保障权益防风险”之“走进上市公司”活动—中亦科技（301208） 深圳证券交易所、东北证券及中小投资者
时间	2024年9月25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	董事、总经理：田传科 副总经理、财务总监：张爱红 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>一、参观公司展厅。</p> <p>二、观看公司宣传片，介绍公司基本情况。</p> <p>三、互动交流。</p> <p>1、公司未来的发展方向、业绩增长点是什么？</p> <p>公司在业务上制定了“服务做大，方案、产品做强”的发展战略。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。希望经过几年的培育，方案、产品成为公司未来增长的另一条曲线。</p> <p>2、对比同行业公司，公司的核心竞争力是什么？</p>

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。

3、公司金融行业客户较多，具体有哪些客户？公司今年有拓展金融行业外的其他行业的客户群吗？

公司长期深耕于金融客户领域，其中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，但同时也能在行业及市场内形成良好的品牌效应，从而为开拓市场提供强有力的竞争优势。

公司在金融行业的客户涵盖银行、证券、基金、保险、资管等细分行业的公司。除金融行业外，公司持续在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 基础架构领域市场的品牌影响力。

目前，公司已与金融、电信、制造、交通运输、物流、医疗卫生、能源等行业的大中型企业和事业单位以及政府部门建立了业务合作，今年上半年新增客户百余家。

4、公司今年半年度收入、净利润下降的原因是什么？

公司今年半年度营业收入、净利润较去年同期有所下降主要分为两方面原因：一，公司与部分客户签署的金额较高的软硬件产品销售合同暂未交付验收；二，在市场存在不同程度的有效需求不足、竞争加剧的状况下，公司按照“服务做大，方案、产品做强”的战略目标，以“厚铸质量，厚积薄发”为主旨，以“质量建设”为首纲，主动缩减资源投入较大的业务，以优化资源配置。

公司将持续开拓市场，实施精细化管理，以客户需求为导向，不断优化服务与产品，提升市场竞争力，实现可持续发展。

5、公司确认收入一般是在什么时间？

公司确认收入的时间根据业务类型、合同约定有所不同，例如，第三方运行维护服务，合同约定了以工作量结算服务金额，公司按合同约定提供服务后，以客户服务结算单据确认收入；合同约定专项服务完成后验收的，公司在取得客户验收文件时确认收入。

6、公司更倾向于加大在市场拓展方面的投入，还是在产品研发上的投资力度？

公司既重视市场的不断拓展，也强调产品研发的持续投入，两者相辅相成，共同推动公司 2024 年“厚铸质量，厚积薄发”目标的实现。公司主动拥抱新行业，持续开拓新市场，形成金融、电信、制造、交通运输、物流、医疗卫生、能源等行业以及政府部门多行业客户的市场布局，新客户不断增加；同时，在客户数据中心从传统集中式架构向分布式云化架构、信创产品架构转型的过程中，公司加大对新技术、新方案、新产品的储备和投入，为客户数据中心 IT 基础架构的转型提供全方位支持。

公司通过“质量建设”为首纲的践行过程，对市场拓展与产品研发上均保持高度关注和合理投入，两者相互促进，共同推动公司的发展。

7、公司的人员是如何分布的？

为了实现对客户的快速响应和问题的快速解决，公司建立了覆盖国内一、二线城市及部分三线城市的营销与服务体系，服务网点达 40 余家。

	<p>8、公司有并购计划吗？</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。</p> <p>9、公司是否有出海计划？</p> <p>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。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月25日</p>