

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：2025-001

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
参与单位名称及人员姓名	以线上方式参与中亦科技 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 16 日 15:30—17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
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 独立董事：郑云端 保荐代表人：张宇辰
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司今年有什么目标和规划吗？ 尊敬的投资者，感谢您的关注！ 2025 年，公司将在“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，构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势，进一步厚铸五大核心竞争力。 （1）全面拓宽市场领域：在“IOE 集中式架构”运维市场，公司将凭借深厚积累与竞争优势，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）持续进行“质量建设”：1）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；2）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；3）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，构建效率差异化优势。

（3）持续做好现金流管控：继续将稳定经营性现金流作为业务过程管理的核心要务，完善现金流关键环节的制度保障体系，并在日常经营中对现金流状况进行深度剖析，精准识别并消除潜在风险点，保证现金流的持续稳健增长。

2、公司 2024 年业绩下滑的原因是什么？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

2024 年，公司收入较同期下降的主要原因是受客户 IT 基础架构设备更换周期、预算减少、市场竞争加剧等因素影响，技术架构咨询与集成业务收入较去年同期下降 32.23%，IT 运行维护服务业务收入较去年同期下降 7.90%。净利润较同期下降的主要原因是：1）收入下降导致净利润下降；2）2024 年公司加大研发投入，研发费用同比增长 16.88%；3）税收优惠政策调整、在建工程转固定资产致折旧增加，以上因素共同影响了净利润。

3、公司分红情况如何？建议多分红。

尊敬的投资者，感谢您的关注和建议！

公司 2024 年度利润分配预案为：公司拟以目前现有的总股本 120,000,060 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.00 元（含税），合计派发现金红利人民币 24,000,012.00 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本，本次利润分配预案需经股东大会审议通过。

如本次利润分配预案经股东大会审议通过，公司 2022-2024 年度累计现金分红占最近三个会计年度年均净利润的 91.03%。

4、在 AI 快速发展的背景下，公司有没有 AI 布局？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司积累了数据、算法等相关方面的经验和人员，在机器学习、知识图谱、图

神经网络、深度学习、大模型应用服务、智能运维等方面具备一定的技术优势。公司智能运维产品在底层封装了公司近二十年运维最佳实践的基础上,深度融合数据分析能力与自动化运维技术,基于多维数据采集并结合机器学习、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,持续提升 AI 技术场景化的落地能力。

5、公司现金流怎么样？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

截至 2024 年 12 月 31 日，公司经营性现金流净额达到 10,688.51 万元，较上一年度增长 22.23%。2025 年，公司继续将稳定经营性现金流作为业务过程管理的核心要务，持续完善现金流关键环节的制度保障体系，并在日常经营中对现金流状况进行深度剖析，精准识别并消除潜在风险点，保证现金流的持续稳健增长。

6、在当下的信创市场，公司和哪些厂商有合作，储备信创技术人才了吗？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

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建立了深厚的合作关系，不断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。2024 年，公司获得了华为、腾讯云、蚂蚁集团 OceanBase、浪潮信息等厂商诸多的认证及荣誉。

2024 年，公司系统化推动信创人才培养，累计开展近百场专项培训。通过“培训-认证-实践”闭环机制，报告期内累计获得 500 余件信创领域主流厂商专业认证证书,通过技术储备与人才建设为公司信创业务的规模化拓展与深度落地提供了双重保障。

7、股价持续低迷，股东不断减持，股民非常不满，请问公司的管理者对真正的发展前景怎么看？谢谢。

尊敬的投资者，感谢您的关注！

二级市场股价表现受宏观经济环境、市场流动性、行业政策等多种因素影响，2025 年，公司将在“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，构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势，进一步厚铸五大核心竞争力，努力保持一贯稳健、良好、有质量的发展态势。 8、领导，您好！我来自四川大决策 在金融科技快速发展的背景下，公司在金融机构数字化转型服务中，如何应对数据安全、系统稳定性等方面的挑战？ 尊敬的投资者，感谢您的关注！ 公司在多年的发展过程中，积淀了丰富的技术经验与竞争优势，为客户的数据中心，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，帮助客户构建安全、稳定、高效的 IT 基础架构环境，为客户的业务发展提供 IT 基础架构的专业技术保障。公司将在今后的发展和服务客户的过程中，继续厚铸“全覆盖技术能力、全周期咨询能力、最佳实践产品能力”的技术核心竞争力。 9、为什么公司股价一直下跌，公司股东确不断减持？ 尊敬的投资者，感谢您的关注！ 二级市场股价表现受宏观经济环境、市场流动性、行业政策等多种因素影响，股东减持属于个人决策，公司尊重并理解每位股东的决策，同时也将继续致力于提升公司治理水平、优化业务结构、加强创新能力，以推动公司长期稳健发展，为股东创造更大价值。 10、为什么近期公司股价持续走低？ 尊敬的投资者，感谢您的关注！ 二级市场股价表现受宏观经济环境、市场流动性、行业政策等多种因素影响，2025 年，公司将在“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，构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势，进一步厚铸五大核心竞争力，努力保持一贯稳健、良好、有质量的发展态势。 11、公司本期盈利水平如何？
--	--

尊敬的投资者，感谢您的关注！

2024 年，公司实现营业收入 111,794.33 万元，较上年同期下降 20.22%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,681.35 万元，较上年同期下降 40.64%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 8,691.72 万元，较上年同期下降 39.01%；实现经营性现金流量净额 10,688.51 万元，较去年同期增长 22.23%。

12、2025 年公司订单如何，会进一步出现业绩下滑吗？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

2025 年一季度，公司实现营业收入 15,640.22 万元，较上年同期下降 10.89%；实现归属于上市公司股东的净利润 1,098.68 万元，较上年同期下降 42.90%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1,099.19 万元，较上年同期下降 42.87%。2025 年，公司将在“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，构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势，进一步厚铸五大核心竞争力，努力保持一贯稳健、良好、有质量的发展态势。

13、公司在市值管理方面有什么措施？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司按照“市值管理”的监管指引，以提高公司质量为基础，持续提升经营效率和盈利能力，通过现金分红、投资者关系管理、信息披露等方式，推动公司投资价值及质量建设双提升。一方面，公司通过持续开拓市场，强化技术、方案、产品升级，优化业务结构，实施精细化管理，努力提升经营效率和业绩为股东创造更多价值；另一方面，公司实施积极的利润分配政策，实现对股东的合理投资回报；通过投资者热线、邮件往来、深交所互动易平台、投资者调研等方式，搭建了多元化、便捷化的沟通渠道，倾听投资者的意见和建议，回应投资者关切；严格按照相关法律法规和监管要求，及时、准确、完整的披露定期报告和临时公告，注重信息披露的质量，以通俗易懂的语言和清晰的格式呈现信息，方便投资者理解和分析。

14、公司之后的盈利有什么增长点？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司将在“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的战略目标下：

（1）在“IOE 集中式架构”运维市场，公司将凭借深厚积累与竞争优势，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；

（2）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；

（3）把封装了公司近二十年运维最佳实践的智能运维产品，与先进数据分析能力、自动化运维技术、机器学习、深度学习及异常检测算法深度融合，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。

15、公司是否涉及网络安全项目？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

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。公司面向客户数据中心，提供 IT 基础架构层从规划咨询、架构设计、集成实施、投产上线到运行维护的全周期服务，并以智能化的运维产品提升运维过程的自动化和智能化水平。公司参与了部分客户的网络安全项目建设并提供运行维护服务。

16、请问张爱红和杜大山不断减持公司股票，是因为公司存在着外人所不知的危机吗？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

股东减持属于个人决策，公司尊重并理解每位股东的决策，同时也将继续致力于提升公司治理水平、优化业务结构、加强创新能力，以推动公司长期稳健发展，为股东创造更大价值。

17、2025 年公司净利润有没有信心超过 2024 年？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

2025 年，公司将在“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，构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势，进一步厚铸五大核心竞争力，努力保持一贯稳健、良好、有质量的发展态势。

18、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

行业本期整体业绩情况，由于涉及众多市场主体和复杂多变的经济环境因素，不同数据来源和分析视角可能会得出有差异的结论，且公开内容也难以全面精准涵盖所有企业表现，我们不便直接对行业整体业绩作出定论，仅对本公司的业绩做说明，不评价友商的业绩表现。

19、行业以后的发展前景怎样？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司的客户集中于金融、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，公司主营业务专注于 IT 基础架构层，IT 基础架构是支撑其业务发展的信息化的数字底座。在数字中国建设、信创趋势加深的驱动下，公司所处行业迎来发展新契机。公司凭借全栈式、全周期的服务能力和技术储备，有望充分把握行业变革机遇，实现市场份额与品牌价值的双重提升。

20、请问公司对 2025 全年的市场业务、公司盈利能力如何展望？有哪些已经实行的措施？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

2025 年，公司将在“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，构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势，进一步厚铸五大核心竞争力，努力保持一贯稳健、良好、有质量的发展态势。

（1）在“IOE 集中式架构”运维市场，公司将凭借深厚积累与竞争优势，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； （2）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； （3）把封装了公司近二十年运维最佳实践的智能运维产品，与先进数据分析能力、自动化运维技术、机器学习、深度学习及异常检测算法深度融合，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。 21、请问公司在跨境金融、跨境支付方面有何布局？未来业务发力的重点在哪里？ 尊敬的投资者，感谢您的关注！ 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。公司面向客户数据中心，提供 IT 基础架构层从规划咨询、架构设计、集成实施、投产上线到运行维护的全周期服务，并以智能化的运维产品提升运维过程的自动化和智能化水平。公司参与了部分客户跨境支付系统的 IT 基础架构建设，并对相关的 IT 基础架构提供运行维护服务。 未来，公司将大力拓展第三方运维服务市场，在运维服务上做出足够规模；针对客户 IT 基础架构在新形势下的需求，准确高效地解决客户痛点，在客户逐渐走向分布式云架构、信创产品架构时，均能提供最优解决方案；把封装了公司近二十年运维最佳实践的智能运维产品，与先进数据分析能力、自动化运维技术、机器学习、深度学习及异常检测算法深度融合，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。在客户 IT 基础架构的变革与发展中，真正成为客户 IT 基础架构的托底人，实现公司持续、健康、稳健的发展。 22、您好，请问公司的客户稳定性如何？营业收入下降是否是由于客户流失？ 尊敬的投资者，感谢您的关注！ 2024 年，公司收入较同期下降的主要原因是受客户 IT 基础架构设备更换周期、预算减少、市场竞争加剧等因素影响，技术架构咨询与集成业务收入较去年同期下降 32.23%，IT 运行维护服务业务收入较去年同期下降 7.90%。
--	--

证券代码：301208

证券简称：中亦科技

附件清单	无
日期	2025 年 5 月 16 日