

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：2025-004

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	宝湖投资：丁小平东兴证券：刘蒙东兴资管：王健辉 风炎投资：王鹏国嘉资本：李健国金证券：岳吉庆 国泰海通：万雪金泰资本：张丽红开元资产：刘永华 磊垚资本：李晖领秀私董会：刘畅普华永道：魏志远 融盛基金：李志园融盛基金：谭博元三和宏信：张君晓 上海证券：刘薇兴业银行：刘溢艳珍投资：王翔 中成博泰：马永飞中信证券：云小虎		
时间	2025 年 7 月 9 日-7 月 10 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	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	1、观看公司宣传片、了解公司的基本情况。 2、公司往年的收入与净利润均呈现持续增长态势，而 2024 年却出现了收入和净利润下降的情况，导致这一转变的关键因素是什么？ 2024 年，公司实现营业收入 111,794.33 万元，较上年同期下降 20.22%。2024 年，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%；2024 年，公司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%。2024 年，公司加大对智能运维产品的研发投入，研发费用同比增长 16.88%；同时受税收优惠政策调整、在建工程转固定资产致折旧增加等因素影		

响，公司净利润有所下降。

3、面对当下的市场环境，公司对后续发展有什么应对策略？

面对公司所处行业变化、客户预算缩减以及市场竞争加剧的挑战，公司秉持积极态度，持续进行投入：

（1）在市场拓展方面：在“IOE 集中式架构”运维市场，公司将凭借深厚积淀与竞争优势，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）在技术、方案和产品方面：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。

（3）在销售团队建设方面：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。

（4）在数字化运营方面：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。

公司将通过市场拓展、技术深入、产品研发、销售团队建设以及数字化运营等多方面的全面提升，有效应对行业挑战，把握市场机遇，实现公司可持续发展目标。

4、公司 2024 年研发投入较高，主要进行了哪些投入？

2024 年，公司投入研发费用 5,513.04 万元，较去年同期增长 16.88%。在产品上，公司依托大模型与运维知识库推出智能运维助手系统，提升运维服务的效率。自主研发的数据库运维平台产品，在报告期内成功完成大版本升级，不仅进一步简化信创数据库的运维操作流程，显著提升了产品性能；而且在纳管能力上，将纳管数据库类型扩展至 30 余种，并取得了蚂蚁集团 Oceanbase、腾讯云 TDSQL、达梦、人大金仓、麒麟软件、东方通、宝兰德等国产化数据库和操作系统的兼容性认证。

5、公司自研的数据库运维平台产品主要能解决客户什么问题？

公司自主研发的数据库智能运维平台产品，通过一个平台、一套规范来管理不同品牌的数据库，打破数据库品牌壁垒，实现对 Oracle、MySQL、GaussDB、OceanBase、达梦等 30+商业、信创、开源数据库的统一接入与集中管理。产品 3.0 版本通过实时监控、根因分析、一键诊断等功能，以“1 分钟发现问题、5 分钟分析问题、10 分钟解决问题”为目标，赋能运维团队快速响应。同时，基于历史数据与专家经验，对容量瓶颈、性能劣化数据曲线进行提前预警，主动干预，避免问题发生，帮助客户实现数据库运维形态的转变和对数据库的全生命周期管理，不断提升业务连续性。

6、在信创产业持续推进的背景下，公司目前与哪些信创厂商达成了合作关系？

目前，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均建立了深厚的合作关系，通过不断完善深化信创 IT 基础架构生态体系，持续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，公司成为华为 ICT 服务伙伴、华为云生态合作伙伴，取得华为 GaussDB 数据库迁移咨询与实施能力标签，并获得华为颁发的“业绩翻番奖”、“2024 年度金融行业-卓越服务奖”；连续两年入选腾讯云分布式数据库 TDSQL 优选服务商并获得腾讯颁发的“卓越服务奖”；获得蚂蚁集团 OceanBase 颁发的“2024 年度杰出合作伙伴”，浪潮信息颁发的“行业生态耕耘奖”，共同深化国产产业布局，推动信创生态共建共赢。

7、公司人均创收、人均创利表现优异，未来是否有进一步提升的空间？

公司人均创收和人均创利较高主要因为公司在不断优化业务结构、不断精细化内部管理、不断健全员工激励制度。

从公司业务结构看，在“服务做大”的战略执行过程中，公司聚焦于运维市场和运维业务的开拓，使得毛利较高的第三方运维服务业务保持了稳定态势。

从公司运营效率看，公司利用大数据、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。

从公司员工激励制度看，公司不断健全和完善薪酬体系与晋升制度，推出了各项激励制度，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

人员增收、职位晋升、公司创利增加的正向良性循环。

未来，公司也将持续围绕业务结构的不断优化、持续提升运营效率、员工各项激励制度的不断完善等方面开展工作，以期望让公司的经营效率保持良好状态，为人效的提升赋予更大空间。

8、公司客户群体丰富且行业不同，为什么能服务这么多的客户？公司今年是否有新客户开拓计划？

公司的客户为金融、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。公司的服务对象集中在 IT 基础架构层，IT 基础架构是各行业客户数据中心业务系统运行的数字底座，由硬件层（网络层、存储层、服务器层）和软件层（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。相对客户业务系统所在的 IT 应用架构层，IT 基础架构的通用性更高。

公司凭借多年发展积累的领先优势，将金融行业服务的领先优势推广至新行业与新客户群体，实现跨行业、新客户的服务创新与价值传递，进一步拓宽客户覆盖面，提升公司在更广泛市场中的影响力与竞争力，2024 年新增客户 300 余家。2025 年，公司将继续坚定推进新客户拓展。

9、公司在数字货币和稳定币领域，是否有开展相关业务？

公司参与了部分客户数字货币系统的 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，以确保数字货币系统的稳定、安全运行。目前，公司尚未涉及稳定币相关业务。

10、公司 2025 年会实施股权激励吗？

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，让公司健康、稳健、可持续发展。

	11、公司现金流充沛，是否有投资并购的打算？ 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%。公司将稳定经营性现金流作为业务过程管理的核心要务，构建起涵盖账期管理、回款责任等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，实现了现金流的持续稳健增长。 公司目前已建立一套较为完善的投资标的评估模型与筛选要求，并持续开展标的“挖掘”工作。在投资策略上，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。 12、公司会计划出海吗？ 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。
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 9 日-7 月 10 日