

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：2025-007

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	国信证券：云梦泽 泰致资产：李伟
时间	2025 年 10 月 27 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、面对竞争日益激烈的市场，公司的应对策略是什么？ 公司制定了“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的战略目标。在战略目标下，公司以“首抓质量建设、紧抓现金流”为着力点，合力构建“技术差异化、销售差异化、效率差异化”优势。主要开展以下工作： （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。 3、公司深耕金融行业多年，金融客户收入在总收入中的占比情况如何，目前客户结构有变化吗？ 公司长期深耕于金融客户领域，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。截至 2024 年底，金融行业营收在总收入中占比达 71.17%，其中银行客户营收占 45.60%，其他金融客户营收占 25.57%。除金融行业外，公司持续在拓展其他客户行业领域，已与制造、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等客户建立了业务合作。截至 2025 年上半年度，新增客户 150 余家。 4、公司上市前设置 113 名自然人股东直接持股是相对少见的股权结构，其背后的主要考量因素是什么，未来公司还会做股权激励吗？ 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。上市前，公司的 113 位员工作为自然人股东直接持股体现了公司“一同看海”的文化，诠释了公司“共同承担、共同分享”的传承基因。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。 5、公司有资本运作的打算吗，比如产业并购或定增？ 对于产业投资，公司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。
--	--

	6、公司 2025 年全年业绩预期。 公司一直在持续开拓市场，第四季度及未来的时间，公司仍将继续努力，持续开拓市场，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，努力实现公司可持续发展目标。
附件清单	无
日期	2025 年 10 月 27 日