

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：2026-001

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 checked="" 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	以线上方式参与中亦科技 2025 年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 14 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：赵龙凯 保荐代表人：张宇辰
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、公司 2025 年业绩为什么收入增长，净利润却下降？</p> <p>尊敬的投资者，感谢您的关注！</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 115,114.90 万元，较上年同期增长 2.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,451.15 万元，较上年同期下降 37.21%。</p> <p>收入的增长主要是在客户 IT 基础架构信创建设周期的影响下，公司技术架构咨询与集成业务收入较去年同期增长 16.99%影响所致；利润下降主要是受以下因素的叠加影响：1) 市场竞争的加剧、公司新开拓客户初期毛利较低、“IOE”设备下架，使得 IT 运行维护服务业务的毛利率有所下降；2)为在信创转型中实现先发技术布局，公司加大对信创人员、技术、生态的投入。</p> <p style="text-align: center;">2、公司今年在市场开拓上有没有计划，如何占领更多的市场？</p> <p>尊敬的投资者，感谢您的关注！</p>

2026年，公司将深化市场渗透，构建新行业细分领域优势，具体表现为：1、在“IOE”集中式架构运维市场，公司将复制金融行业的成功经验，聚焦新行业高潜力细分赛道，打造定制化解决方案，从“服务覆盖”向“服务深耕”转型，通过标杆项目辐射效应提升行业渗透率，扩大优质客户群；2、在“信创产品架构”运维市场，公司将紧抓信创规模化落地关键期，深化与信创厂商的协同合作，升级全周期技术保障与适配服务能力，巩固先发优势，打造信创运维领域标杆品牌，进一步提升信创架构市场占有率。

3、请问公司公众号显示一季度中标项目较多，2026年业绩预测如何？

尊敬的投资者，感谢您的关注和建议！

2026年，公司将持续开拓市场，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。公司经营业绩情况敬请关注公司的定期报告。

4、很多公司顺应趋势发展新兴业务，请问公司考虑发展第二曲线吗？是否有扩展算力业务市场的打算？

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。公司密切关注与主营业务协同性强的产业机遇，围绕主营业务进行合理布局。

5、AI行业发展快速，公司有介入吗？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司在AI领域的布局主要分为三方面：一，公司深度融合数据分析能力与自动化运维技术，打造以AI为核心驱动的智能运维产品体系；二，公司利用AI等技术，为客户提供提质增效多场景的解决方案，助力客户业务场景化落地；三，完善公司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。

6、公司在资本市场的表现影响业务的开展吗？还有人敢让你们的公司承接业务吗？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司近二十年来深耕在 IT 基础架构领域，客户主要为金融、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，公司凭借强大的综合服务能力、雄厚的技术实力、优质的服务水平，以全覆盖技术能力、全周期咨询能力和最佳实践产品能力保障客户 IT 基础架构安全、稳定、高效运行，得到了客户的高度认可，在业内积累了良好的声誉。公司 2025 年新增客户 400 余家。

7、资本市场热度长时间五千家垫底，请问公司是否还有存在价值？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司坚信企业价值核心在于经营质量与可持续发展。公司秉持“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的业务战略，以提高公司“质量”为基础，持续提升经营效率和盈利能力，推动公司投资价值增长。

8、请问公司金融科技（银行/证券 IT 外包）拓展进展，金融客户数字化转型需求？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司在“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”业务战略的指引下，持续深耕金融领域，不断扩大客户覆盖面和深度。2025 年，公司在金融行业的营收为 76,797.75 万元，占 2025 年整体营收的 66.71%。

9、中亦科技-本人认真拜阅了《2025 年董事会工作报告》公司在 2025 年获得了多项行业、北京市政府嘉奖和荣誉的讯息，真可谓“青山极目，云天高标”赏心悦目啊。近期几个月公司合同也陆陆续续，躲躲闪闪，时而冒一下，可股价长期跌破发行价，不知公司管理层有何想？6 月也快到了，公司新的投资项目有眉目了吗？不

能把资金一直放在银行理财呀？请问贵公司的核心竞争力是什么？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司坚信企业价值核心在于经营质量与可持续发展。公司秉持“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的业务战略，以提高公司“质量”为基础，持续提升经营效率和盈利能力，推动公司投资价值增长。

公司自 2022 年在创业板上市以来，先后实施过 4 次现金分红，合计 11,366.67 万元；实施过 2 次资本公积转增股本，从上市之初的 6,666.67 万股到现在的 12,000.006 万股，目前股价经复权调整后高于发行价。

公司根据相关法律、法规及规范性文件的规定，对募集资金进行存放、管理与使用。公司将围绕主营业务，进行具有良好的市场前景、盈利能力、提升品牌影响力的项目建设，提升公司核心竞争力。

公司近二十年来深耕在 IT 基础架构领域，锻造了五大核心竞争力：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，并且在经营过程中不断夯实“五大核心竞争力”。

10、有无引进金融半导体等头部营销人才计划？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司在销售人员引进和培养上双管齐下，全力构建“销售差异化”优势。一方面，通过多渠道广纳贤才，为销售队伍注入新鲜血液，扩大团队规模；另一方面，依托“内训外战”的特色培养模式，将内部系统培训与外部实战历练紧密结合，不断激活人员潜能，助力销售人员快速成长为能打胜仗的“有生力量”。

11、创业板创出历史新高，301208 股价长期低迷，公司业绩几年大幅下降，今年一季度业绩是近年的最低，公司是否有改进公司业绩的措施和方法。

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司秉持“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的业务战略，通过深化市场渗透，构建新行业细分领域优势、升级“质量建设”维度，打造可持续竞争优势，持续提升经营效率和盈利能力。

12、公司 2026 年中标金额有多少，二季度是否利润指标能同比反转，公司募集资金目前投资如何了，公司是否会组建新的部门来进入量子通讯或者算力租赁领域。

尊敬的投资者，感谢您的关注！

2026 年，公司将持续开拓市场，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。公司经营业绩情况敬请关注公司的定期报告。

公司募集资金使用情况具体内容详见公司于 2026 年 4 月 27 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露的《2025 年度募集资金存放、管理与使用情况的专项报告》。

公司密切关注与主营业务协同性强的产业机遇，围绕主营业务进行合理布局。

13、有没有市值管理部门，任由股价下跌吗？还是这种一路下跌符合公司预期？

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，公司按照“市值管理”的监管指引，秉持“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的业务战略，以提高公司“质量”为基础，持续提升经营效率和盈利能力，推动公司投资价值增长。一方面，公司以首抓“质量建设”、紧抓现金流为着力点，通过持续储备和投入，合力构建技术差异化、销售差异化、效率差异化优势，努力提升经营效率和业绩为股东创造更多价值；另一方面，实施积极的利润分配政策，实现对股东的合理投资回报。

14、贵公司是否有服务外资大型金融机构的经验？

尊敬的投资者，感谢您的关注！

公司已与部分外资金融机构建立了合作关系，如有达到披露标准的相关订单合同，公司将严格按照相关规则要求履行信息披露义务。

15、贵公司认为今年是否是信创大年，行业总体盈利预期与 2021 年 2022 年相比如何？

	<p>尊敬的投资者，感谢您的关注！</p> <p>公司秉持“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的业务战略，通过深化市场渗透，构建新行业细分领域优势、升级“质量建设”维度，打造可持续竞争优势，持续提升经营效率和盈利能力。</p> <p>16、信创行业在二季度需求及盈利能否改善？</p> <p>尊敬的投资者，感谢您的关注！</p> <p>公司秉持“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的业务战略，通过深化市场渗透，构建新行业细分领域优势、升级“质量建设”维度，打造可持续竞争优势，持续提升经营效率和盈利能力。</p> <p>17、香港汇丰银行和贵司有合作么，目前汇丰银行获得了香港稳定币牌照，而且汇丰在 2026 年一季度买入了贵司 1000 多万的股票，是否表明后续贵司会参与稳定币发行的数字工作。</p> <p>尊敬的投资者，感谢您的关注！</p> <p>截至目前，公司与香港上海汇丰银行有限公司暂无合作。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 14 日</p>