

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：2026-004

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	邮储银行：闻远 中财招商投资：陈宏 紫微星石基金：韩东民 个人投资者：勾春娜
时间	2026 年 8 月 25 日
地点	北京市丰台区保利悦悦大都汇 3 号楼 12 层会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：何欢
投资者关系活动主要内容介绍	1、了解公司的基本情况。 2、公司 2026 年半年度收入增幅较大、利润增幅较小的原因是什么？ 2026 年上半年度，公司实现营业收入 66,015.77 万元，较上年同期增长 74.71%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,301.58 万元，较上年同期增长 4.25%。 收入的增长主要来自两方面：一，公司“服务做大”战略的坚定投入和执行，使服务项目数量和金额呈增长趋势，IT 运行维护服务业务收入较去年同期增长 27.05%；二，信创落地节奏加速，带动市场对 IT 基础架构层的需求持续攀升，同时公司实施“咨询引领集成”的策略，共同推动技术架构咨询与集成业务收入较去年同期增长 182.82%。 利润增幅较小，主要受两方面影响：一，市场竞争加剧、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）集成业务毛利率偏低，随营业收入占比大幅提升摊薄了整体盈利水平。 3、公司主要做了哪些投入？ 公司围绕“服务做大，方案、产品做强，持续有质量的增长”的战略目标，2026

	年，以“一同看海”的文化底色和“共建共享”的文化内核，进一步释放活力、激发动能、凝聚共识，在发展中实现目标，厚铸五大核心竞争力。主要开展以下工作： （1）市场端：在“I0E”集中式架构运维市场，公司复制金融行业的成功经验，聚焦新行业高潜力细分赛道，以标杆项目辐射效应提升行业渗透率；在“信创产品架构”运维市场，公司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，进一步提升市场占有率。 （2）技术、方案和产品端：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，筑牢技术差异化优势。在信创转型和技术革新中凝炼具有竞争力的核心技术，解决客户痛点；为客户规划、定制满足业务中长期需求、适合客户架构特征的规划咨询和建设方案；持续锤炼以 AI 为核心驱动的智能运维产品，提升运维过程的自动化和智能化水平。 （3）销售端：持续强化销售人员能力建设，不断壮大销售队伍的“有生力量”，扩大销售差异化优势。 （4）运营端：将大数据、AI 技术深度融入运营系统及服务执行的全流程，进一步提升运营效率和服务效率。 公司通过市场拓展、技术深入、方案打磨、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，把握市场机遇，实现公司有质量的增长目标。 4、请介绍技术架构咨询与集成业务在公司整体业务的定位。 公司不断深化全周期咨询能力，在客户数据中心 IT 基础架构的建设上提供从规划咨询、架构设计到集成实施建设的全流程服务，实现以技术架构咨询为引领，以咨询带动集成的发展路径。 （1）技术架构咨询 在客户多样化的数据中心建设和信创转型的发展趋势下，公司通过多角度、全方位对客户数据中心的 IT 基础架构建设进行分析评估，为客户定制适合其 IT 环境、架构特征的规划咨询和建设方案，提供数据中心云化与信创转型设计，数据中心、灾备中心技术架构建设咨询服务，技术架构迁移设计咨询等服务。 （2）集成建设 在建设方案的实施阶段，公司可向客户提供实现方案的国内外原厂商的各类软
--	---

	硬件产品，及其产品的安装调试、优化改造、售后技术支持等服务工作。 该业务以高价值技术架构咨询为牵引，向上承接客户 IT 基础架构的规划需求，向下联动集成落地与后续长期运维服务，是公司打通“咨询-集成-运维”全链路服务闭环的关键环节，既能够快速响应信创规模化落地阶段客户的架构建设刚需，也能为公司 IT 运行维护服务业务持续导入高粘性新增客户，形成业务间的正向协同效应。 5、公司在金融行业营收占总体营收比例如何？在手订单是否充足？ 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。2026 年上半年度，公司在金融行业的营收占比达 69.60%，其中银行客户营收占比 47.65%，其他金融客户营收占比 21.95%。 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。2026 年上半年度，公司新增客户 180 余家，制造业客户已成长为公司第二大核心客户群。 6、公司未来是否计划通过收购、并购的方式，扩大业务规模？ 在投资策略上，公司一直密切关注与主营业务协同性强的产业机遇，以积极、开放的态度，调研能切实解决客户痛点的优质资产，与公司现有的业务形成优势互补。
附件清单	无
日期	2026 年 8 月 25 日