

证券代码：301159

证券简称：三维天地

北京三维天地科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-012

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	线上参与单位： 华创证券：邓怡；新华资产管理股份有限公司：朱战宇；西部利得：吴桐；广东谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司：万方；北京金百镨投资管理有限公司：崔墨男；深圳亘泰投资管理有限公司：吕科；国金证券：孟灿；太保：王磊；煜诚：冯雪；富国基金管理有限公司：苏华清；喜世润：张亚北；中海基金管理有限公司：徐杰超；华宝信托有限责任公司：顾宝成；富舜资产：陈洪；深圳创富兆业金融管理有限公司：刘政科；国联证券：黄楷
时间	2022年7月13日——2022年7月15日
地点	进门财经会议
上市公司接待人员	董事会秘书：彭微； 财务总监：张镛远； 证券事务代表：房婷婷； 证券事务专员：刘上嘉
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介环节 董事会秘书彭微对公司业务进展情况进行了简要介绍：截至目前，公司合同签订情况良好，但增速放缓。因疫情

原因，尤其受上海、北京等主要城市封控管控的影响，公司项目实施和验收进度放缓。

在产品研发方面，公司两大主营业务产品线展开全面升级，目前进展良好。公司与清华大学、中国科学院计算机网络技术中心等国内顶尖高校和科研机构保持密切合作，积极跟踪计算机科学发展前沿趋势，探索数据要素市场化应用场景。同时，公司也持续投入武汉研发中心建设，引进中高级人才，完善人员梯队建设。

二、问答环节

1、怎样看待公司检验检测业务下游需求情况，近年行业格局发生了哪些变化？

受益于国家政策的接连出台，检验检测信息化目标客户的需求持续增加。质量强国建设的快速推进赋予公司主营的检验检测信息化业务更广阔的市场空间，不再局限于政府和第三方检测机构。近年来，公司检验检测信息化软件逐步在生产制造和研究开发领域取得大面积应用，成为生产制造过程中必不可少的工业软件，助力各行业客户提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平。

国家对于进口软件国产替代的政策，也使得一些原来使用进口软件的客户或正在选型的客户更倾向于选择国产软件，目前公司正在有计划地逐步推进替换升级进程。

同时，近年来，各大企业为谋求自身发展与规模扩张，需将降本增效贯穿于生产经营的各环节中，因此对检验检测信息化建设有迫切需求，也为检验检测信息化市场的拓展提供了契机。

2、请问检验检测信息化和数据资产管理业务相关关系是怎样的，业务模式相似吗？

检验检测信息化和数据资产管理是公司的两大主营业务，相似性不强，但两业务开展过程中表现出了一定的协同效应。

检验检测信息系统应用于政府检验检测机构和第三方检测机构、生产制造业和研发试验领域，协助客户实现检验检测过程中相关资源及流程的全面信息化管理，是涵盖实验室信息管理、资源管理、质量管理、检验检测标准管理、数据分析等多种功能的一体化平台；公司的数据资产管理软件则是通过企

业服务总线连接其他信息管理系统,进而实现对各信息管理系统间数据的交换与管理,将高价值的数 据规范化,为用户建立完善的数据资产管理体系。可见公司两大主营业务的内涵是不同的。

协同效应表现在两个方面:一是两类业务的客户有部分重合。例如,对于前期通过检验检测信息化平台的采购建立深度合作的大型药厂和车企,公司也积极促成有关企业数据资产管理方向的合作,目前已有落地案例,如云南白药、联合汽车等。

二是公司以检验检测信息化客户积累的质量数据资源和数据资产管理方面技术积累,打造中国质量大数据平台,帮助政府、企业和行业用户更好地整合现有的质量数据资源,给企业、政府提供质量数据服务。目前相关产品和商业模式处于研发和探索阶段。

3、对于客户使用公司的产品带来效率上的提升,我们是否有使用效果的量化数据?

客户内部会有降本增效的效果分析,部分客户愿意分享给我们。如某零售集团门店数据资产项目完成后,在通用部品管理规范一致的前提下,事业部间成果共享,大福提高工作效率 60%;对于通用物料,各事业部统一物料编码后可集中采购,如集采后采购价格降低 1%,则可降低采购成本约 3000 万元。

4、公司产品复用率如何,是否有通过云平台业务提高效率的计划?

公司产品的复用率较高。例如检验检测信息化平台,其产品架构、软件核心平台适用于各类型客户,避免重复开发。同时,公司根据所应用的行业,按专业形成每个领域标准化的产品(行业模型)。相应的,研发、实施人员也会根据各行业需求的差异性分为不同部门或小组,以达到兼顾项目的高效推进和客户的定制化需要的目的。

检验检测云平台的框架研发已于 2021 年完成,其应用场景我们正在开拓探索,公司的质量基础设施(NQI)一站式服务平台是公司探索的商业模式之一。此外,我们将非政府第三方检测机构作为公有云平台的主要推广客户;而针对更注重质量数据安全性的 G 端客户,公司也正在投入资源进行私有云(含政务云)产品的打磨和推广。

5、公司 NQI 一站式管理平台目前的完成进度如何？公司对此项业务的目标是什么？

2021 年，公司已完成 NQI 平台及关键技术研发。NQI 一站式服务平台已与东莞、苏州、广西等地签订示范项目，目前示范项目均在正常开展中，同时也在向其他地区推广。今年年初，公司在广西也开展关于中国东盟检验检测认证科技服务业公共服务平台建设的课题研究。

公司对 NQI 一站式服务平台示范项目的积极推进，目标是借由国家对数据要素市场化和质量强国的政策催化，未来将公司 NQI 一站式平台的应用场景扩散到全国主要城市中。

6、目前公司仍在经销进口软件吗，在公司所有业务中占比如何？

大多数客户选择实验室信息管理系统软件主要考虑软件可以实现的功能、使用便利性等因素，较少考虑原生开发商因素，但亦有部分客户（如部分外资企业、出口制药公司等）出于使用习惯，会要求使用国外软件产品。公司目前的合作伙伴，同时也是全球领先的 LIMS 供应商之一的 LabVantage 是较适合这类客户的选择。

随着公司自研软件产品的不断成熟，以及政府机关、事业单位、国有企业的国产软件替代进程不断加快，公司近年加大了自研软件产品的推广力度。进口软件进行二次开发及实施主要作为对医药行业小部分客户特定需求的补充。近年来，公司自研产品收入持续增加，截至 2021 年末，已达到 96% 的高水平。

7、请说明近几年毛利率波动原因，后续公司有何展望？

2018-2021 年主营业务毛利率分别为 63.78%、61.15%、55.38%、51.20%。毛利率呈下降趋势，一方面因 2020 年及 2021 年公司受新冠疫情影响，项目实施和验收进度放缓，人员成本持续较大；另一方面，为了进一步拓展市场，近两年公司新进入细分行业较多，投入较大，导致成本上升，毛利率有所下降。

随着疫情的好转与各行业的项目经验逐步成熟，预计毛利率后续将逐步回升。

	<p>8、对于公司所合作的集团客户，公司通常与总公司直接合作，还是向其分子公司提供服务的？</p> <p>我们合作的集团客户中，既有与集团总部直接合作，如中海总部、京东方总部等，也有与分子公司开展合作的案例。此外，我们的业务开展呈现多样化、协同的趋势，有时是首单由总部开始，逐步向全集团所有二级单位推进，如近期的光明集团数据资产管理类项目，即由集团总部向二级集团逐步推广，以多层分布式部署方式来实现多套主数据系统的管控；有时也是由集团内部一个企业开始，逐步向其他企业推广，如公司与科兴集团、复兴集团的合作等。</p> <p>9、数据要素市场化的推动下，数据交易所在杭州、上海等城市陆续建成，我们的角色是怎样的？</p> <p>目前全国由地方政府发起、主导或批复的数据交易所已有约 40 家。结合公司检验检测信息化业务所积累的行业资源、质量数据资源，以及数据资产管理方面的各项技术积累，公司正在积极研究与探索数据要素市场化的落地与商业模式，期待为政府、企业提供质量大数据平台相关服务。日前，公司已在南宁等地取得一定进展。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 7 月 19 日