

证券代码：300826

证券简称：测绘股份

南京市测绘勘察研究院股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-019

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	农银汇理基金、交银基金、华安基金、华泰柏瑞、平安资管、永赢基金、长江证券、财通资管、东方红资管、海富通、宁泉资产、德骏达隆、丹羿投资、泾溪投资、冲积资本
时间	2023年10月12-13日
地点/方式	上海/线下
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陈翀 证券事务代表：吴子刚
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、总体情况介绍</b> 公司2020年4月在深圳证券交易所上市，上市3年来，公司作为专业的地理信息技术服务提供商，主营业务聚焦地理信息领域，主要利用时空信息的现代专业测勘方法、先进的数据处理技术以及信息化技术，为建设工程、城市精细化及智能化管理、空间位置信息的行业应用提供包括地理信息数据采集、加工处理、集成服务等在内的专业技术服务。 <b>二、问答环节</b> <b>1. 公司与设计院类企业的区别在哪里？</b> 答：公司所在的地理信息行业，上游是数据采集硬件制造，中游是数据采集及加工，下游主要是数据应用。公司主营业务属于中下游方向，可为城市管理从规划设计、建设施工到运营管理的全生命周期，以及企业工程建设、基于时空信息的资源运营、维护、服务等行业应用提供从时空信息数据采集、多源数

据整合、数据处理、数据分析及产品化应用的一体化服务。从业务关系上看，现阶段公司部分业务处于设计院类企业的前端。

## **2. 公司信息化业务未来业务模式上是否发生变化？**

答：公司积极进行信息化转型的同时会继续对传统业务进行挖潜升级，地理信息数据采集和数据处理一直以来都是公司的强项，也是公司客户粘性的保证。公司认为由数据采集、处理走向完善的数智化产品是行业发展必然之路。目前，公司信息化产品的底层平台搭建工作“三维数字底座”已初步完成，未来希望能够在该平台基础上，根据客户的个性化要求进行具体量化，调整成为面向不同客户的产品。公司信息化业务当前已逐步进入兑现期，公司有信心继续拓展好相关业务，进一步优化主营业务结构，随着公司“三维数字底座”平台的推出，未来公司将逐渐由项目制向产品制过渡。

## **3. 公司省外业务毛利率较低的原因是什么？公司今年上半年毛利率下降的原因什么？**

答：省外业务毛利率较低与省外项目的复杂程度、对当地地理信息数据的熟悉程度以及项目开展所需的差旅、房租等其他必要成本有关。随着公司省外分支机构网络的成熟和完善和项目规模数量的增加，成本规模效应届时可体现出来。

公司毛利率波动的原因有以下几点：一、公司业务采用项目式，涉及细分专业广泛，由于给客户提供的是非标产品及服务，各项目模式成本差异较为明显，从而导致毛利率会有所波动；二、宏观环境经济下行，传统业务市场竞争日趋激烈；三、员工人数增加，人力成本有所上升，同时公司对于信息化方向的投入在不断加大，研发费用较高。针对以上问题，公司不断加强成本控制和项目管理，努力提高公司毛利率水平。

## **4. 公司智慧园林方面的业务可以为客户解决什么样的需求？业内政府客户在哪些方面有迫切需求？**

答：公司在智慧园林方面积极打造数智化标杆产品，目前经过多次迭代的“智慧园林精细化管理平台”可在成果展示、园林工程和园林养护精细化跟踪管理、智能化监测等方面实现全方位立体式的管理需求。

“智慧园林精细化管理平台”帮助客户从园林场景信息收集、数据采集，到数据归档、数据分析统计，再到辅助客户决策都发挥了重要作用，收到了客户的好评。

公司政府客户的行业需求主要表现在与城市安全管理、综合治理相关的方面。涉及公司轨道交通、水务、地下空间和自然资源调查等专业板块，包括燃气、给排水、城市内涝、地铁监测与检测、地下空间基础设施的前期设计与咨询等应用场景。

	<p><b>5. 公司信息化产品与 TMT 类公司相比有哪些优势？公司针对应收账款回款问题是否采取相关措施？</b></p> <p>答：公司信息化产品与 TMT 类公司相比的优势在于对数据的理解 and 多专业复合型人才的培养。公司始终认为展示或演示只是信息化产品的基本属性之一，产品最终在于解决客户或行业的痛点、难点。因此公司信息化产品以解决客户应用痛点为导向，经过不断迭代不断满足客户的各项现实应用场景需求。</p> <p>针对应收账款回款问题，公司结合应收账款的客户性质和账龄等多个维度，组织相关业务部门对重要客户的回款能力进行分析，通过拜访客户、电话咨询等方式加强沟通频次，分析判断其回款能力和回款周期的可能变化，组织相关业务人员加强应收账款回款进度的跟踪。同时，公司应收账款已按照企业会计准则的规定计提相应的减值准备。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 13 日