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: 2023-021

	☑特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活	□媒体采访	□业绩说明会
动类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他	
参与单位名称	华西证券、大家资产、景	顺长城、中信保诚、嘉实基金、运
及人员姓名	舟资产、趣时资产	
时间	2023年10月27日	
地点/方式	线上	
上市公司接待	董事会秘书: 陈翀	
人员姓名	证券事务代表: 吴子刚	
投资者关系活动主要内容介	一、总体情况介绍 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。	
绍	二、问答环节 1.公司对三季报的回顾和解读? 答:公司今年第三季度营收同比有所下滑,归母净利润实现同比增长,单季度盈利能力有所提升,主要得益于两个方面:一是主营业务毛利率企稳,相比去年同期有所提升。二是资产减值损失、信用资产减值损失计提有所减少。公司一直以来注重应收账款回款进度,保持与客户的密切沟通和回款跟踪,公司也将继续强化对应收款项的回款催收工作。	

从前三季度看,公司营收与去年基本持平,归母净利润 有所下滑,主要是期间费用有所增长,公司今年发行可转债 致使财务费用同比增长较多,同时公司持续加大研发费用投 入,研发投入比例有所上升。

2. 水务类业务是否具有强区域属性?公司在水务类业务上与其他公司的竞争差异点在哪里?

答:公司自主研发搭建了"三维数字底座"平台,为各专业板块业务转型赋能,公司借此有望在部分业务的模式上实现项目制向产品制的转型,为公司在不同区域的业务复制提供通道和便利条件。从项目制向产品制转型的过程中,公司会将数据采集能力和信息化产品技术有机结合,逐步提升水务类业务在不同区域的可复制性。

公司在传统测勘业务上有人员和经验优势,同时公司业 务涉及多个不同细分应用场景,在各个专业领域内都有专家 团队,水务是其中之一。因此,公司能够做到数据采集和细 分专业的有机融合,对细分领域的行业理解更深,为客户提 供综合解决方案的能力更强。

3. 公司在信息化转型过程中是否面临竞争壁垒?客户结构 是否会发生变化?

答:公司所在行业可以分为上游数据采集硬件制造、中游数据采集及加工、下游数据应用。公司主营业务属于中下游方向,涉及到空间数据的有地理信息时空数据采集、数据分析应用加工。地理信息行业的信息化转型具备一定的竞争壁垒,壁垒主要体现在技术、客户需求理解、数据理解和行业资质等方面。公司在转型中从产业中游往下游做延展延伸不是一蹴而就的,主要基于公司多年来沉淀的大量项目,通过归纳总结,公司得以与时俱进且深度掌握客户的实际需求,在数据理解上更加深厚,在数据处理方面更加高效,能够为客户优化、细化解决方案。

公司目前的主要客户以政府和各类企事业单位为主,也就是俗称的"To G"和"To B"业务。近年来,随着各类企事业单位对于信息化业务的需求量持续上升,公司努力拓展"To B"业务,未来如公司顺利实现项目制向产品制的过渡,"To B"端客户比例可能会有所提升。

4. 公司测绘业务毛利率低于地理信息集成业务的原因?

答:公司测绘业务属于传统业务,传统业务市场竞争日趋激烈,导致测绘业务的毛利率要低于地理信息集成业务。

5. 公司采集数据的方式?公司是否涉及数据处理方面的业务?

答: 受益于上游设备制造商的快速发展,公司现在主要依靠

无人机、无人船、激光雷达、航测卫星等专业设备工具进行 数据采集,人工采集方式的占比已逐步降低,测勘数据采集 效率和规模都有较大提高。

公司有数据处理方面的业务,由于原始采集的数据比较 庞杂,对客户而言这样的数据直接使用的价值较低,公司在 有多年项目经验积累的基础上,通过数据清洗、处理后形成 数据产品,为客户提供满足其需求的产品和服务。公司也在 积极打造出具备可复制性、可持续性、可交易性的数据产品,进而对新的商业模式和产品模式进行尝试和探索。

6. 公司在 AI 技术方面的收费模式? 团队规模情况如何?

答:公司主要将 AI 相关技术具体应用到如"智慧园林"、 "智慧水务"的项目中,对缩短项目交付周期和项目迭代升 级有促进作用。

公司的信息化团队主要安排在江苏舆图信息科技有限公司(全资子公司)中,目前人数在130人左右,根据不同的应用场景组建相应的团队。未来,公司会继续从内外部引入合适的人才,形成技术、销售、管理铁三角,进一步拓展业务应用场景。

附件清单(如	无
有)	
日期	2023年10月27日