

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

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年4月30日(周二)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长：储征伟 2、副总经理、董事会秘书、财务总监：陈翀 3、独立董事：王亮亮 4、证券事务代表：吴子刚
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、传闻特斯拉要和百度地图合作了，公司在地图和无人驾驶、FSD系统等方面有无和特斯拉、百度、高德等厂商合作？ 答：尊敬的投资者，您好！公司暂无和特斯拉、百度、高德等厂商在无人驾驶、FSD系统方面的合作。谢谢！ 2、国家今年重点发展低空经济公司在这方面会有所投入吗 答：尊敬的投资者，您好！公司十分重视低空经济领域技术突破、新业态变革可能带来的机遇。公司积极进行持续政策、技术跟踪和相关人才储备。谢谢！ 3、请谈谈今年在数字经济领域的发展计划 答：尊敬的投资者，您好。数字经济是未来发展方向，近年

来，从国家、省到各地市都陆续出台了有利于数字经济发展的政策。公司信息化业务领域紧扣数字经济的发展热点和趋势，现已构建“GIS 数据+信息化服务”产品模式，并已运用于大量数字经济应用场景，如智慧水务、智慧交通以及智慧园林等等。公司今年将依托、整合现有的省内区域资源优势，依托自身资质齐全和相关方面的丰富行业经验及对现有重点客户数据延伸需求的深刻理解优势，积极探索跨专业的交叉融合和协同创新，布局城市生命线智能监测、自然资源精细化管理等多个新型细分领域，推动公司产品在数字经济浪潮中进行升级和转型。感谢您的关注，谢谢！

4、公司数据要素产品已经挂网多少？形成销售收入有多少？今年开始国家在数据要素方面的投入力度大吗？公司能在国家推行数据要素的行动里哪些方面拿到多少份额？

答：尊敬的投资者，您好！2023年11月8日，公司的“南京高分 InSAR 地表沉降数据”服务型数据产品在北京国际大数据交易所挂牌，这标准着公司致力于打造数字产品踏出了坚实的第一步，公司今后会持续将该类较为成熟的数据要素产品在数据交易所进行挂网。

公司持续关注、跟踪数据要素的相关政策、计划的出台。我们注意到2023年12月15日，国家数据局同中央网信办、科技部、工业和信息化部等17个部门联合引发《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》。在行动计划中“开展试点工作”中表明，支持部门、地方协同开展政策性试点，聚焦重点行业和领域，结合场景需求，研究数据资源持有权、数据加工使用权、数据产品经营权等分置的落地举措，探索数据流通交易模式。据此，我们有理由相信公司的数据资产和数据产品的价值会被进一步认可和提升。谢谢！

5、公司未来的增长点认为会是在哪方面，怎么佐证公司认为的增长点方向是对的？有没有阶段性印证的财务逻辑或行业逻辑或政策逻辑？

答：尊敬的投资者，您好，公司目前的战略是围绕主营业务进行深耕新作，重点在“数智化”和“地下空间综合治理”两大业务方向进行展开。数智化即信息化业务主要是基于数字经济大政策背景开展，通过老客户新需求和新客户的需求挖潜进行，目前比较成熟的产品和服务在智慧园林和智慧水务等领域展开。另一方面，随着城市新型基础设施新建规模的放缓，地上建筑构筑物 and 地下基础设施等存量检测和监测市场业务未来将迎来新的业务机遇，这也给公司地下空间相关专业板块提供了发展契机，公司相关部门将努力结合行业发展趋势，综合公司技术和人才储备，努力实现公司中长期战略发展目标。

6、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、从公司年报和一季报看，公司业绩连续三年出现下滑，分红三年下滑，有何举措扭转下滑？2、公司发行的 4.067 亿元可转债已完成 40 转股，下一步将如何推动转股？3、新“国九条”对分红提出具体要求，公司目前的分红现状是否会触及 ST？未来公司分红政策会做调整？

答：尊敬的投资者，您好。1、公司自 2020 年上市以来，一致致力于努力回馈二级市场投资者，公司 2020-2022 年每年均进行利润分配，利润分配总额达 12,272 万元，占 2020-2022 年净利润的 54.35%；2023 年利润分配预案现金分红总额 1558 万，占 2023 年归母净利润 34.6%。同时，2023 年公司回购股份 3441 万，按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 9 号——回购股份》的规定，公司当年度回购股份视同现金分红，2023 年现金分红金额已超过 2023 年经审计归母净利润。2、二级市场可转债债券持有人通过股价走势和自身资金安排等多种因素综合判断是否进行债转股，公司将竭尽所能努力提升经营业绩，合理安排可转债资金使用，尽早使得可转债项目达到预计可使用状态，产生相关收益，助力上市公司高质量发展。3、公司现行分红政策符合相关法律法规政策的规定，公司也将密切关注相关政策法规的变化和影响，适时根据实际情况进行综合判断。感谢您的关

注。

7、面向智慧城市（南京）的行业时空信息协同生产和应用服务体系 | 2020-03-23 | 开始，设定 建设周期 3 年，现在 2024 年了，是个什么情况？是否建设好并且投入使用，如已使用，现在是个什么运营状态，是否产生收益？

答：尊敬的投资者，您好，面向智慧城市（南京）的行业时空信息协同生产和应用服务体系作为首发募投项目之一，已在 2023 年半年报中进行披露，该项目已于 2023 年 6 月完成结项并已投入使用，具体情况可参见 4 月 26 日公司公告的《关于 2023 年度募集资金存放和使用情况的专项报告》（2024-029），感谢您的关注。

8、储总，您好！一，请问一下我司参股投资南京芯传汇科技是为了什么呢？二，芯传汇科技主营是否跟国家提出的低空经济息息相关呢？三，现在各地出台扶持低空经济政策，市场机会非常大。我司在卫星导航这一块业务与低空经济关联度很大。请问，我司如何加大与低空经济应用关联呢？有具体方案吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司对南京芯传汇电子科技有限公司投资主要出于两个目的。第一，公司看好军工领域的长期发展，适合长线布局；第二，公司现有业务集中在民用方向，公司尝试向非民用方向进行场景应用和业务的延展。芯传汇的主营业务系向军方科研院所提供软硬件服务。

公司正在密切跟踪与低空经济相关的政策和技术变革。在公司的生产作业中，低空域的无人机和无人飞行器是公司数据采集过程中的重要生产工具，公司相关部门正在研究低空经济可能带来的潜在市场变化。谢谢！

9、2024 年有没有新增订单合同

答：尊敬的投资者，您好，2024 年第一季度公司陆续有新增订单。公司主要的客户以政府、事业单位和国有企业为主，业务承揽方式通过参与政府招投标和客户竞争性谈判进行，相关政府招投标中标信息以公示方式向社会公布，感谢您的关注。

10、去年上半年就说 20 亿订单在手，为何昨天的年报和季报不尽人意？请问 20 亿订到是否泡汤了？

答：尊敬的投资者，您好，公司 2023 年定期报告披露公司有 20 亿在手订单未交付，在手订单按照完工进度交付客户验收完毕后方能转化为销售收入。公司年报和季报表现不佳是多方面原因所致，主要受经济下行和行业增速放缓影响，公司营收规模下降，毛利减少，发行可转债导致财务费用上升。公司目前也在业务转型过程中，通过加大研发投入和科技创新，加强内部管理流程的优化和多途径降本增效，努力提升公司盈利水平，感谢您的关注，谢谢！

11、根据最新一期财务报表，财务费用大幅升高，应该是融资费用所致，那以后每年都会有如此高的融资费用吗？

答：尊敬的投资者，您好，正如您在年报里看到的，公司 2023 年财务费用较 2022 年增加不少，主要是由于 2023 年公司发行可转债，确认相应的未确认融资费用所致。公司将努力提升公司高附加值产品和服务的占比，提高公司盈利水平，降低融资成本带来的影响，感谢您的关注，谢谢！

12、请谈谈公司今年在数字经济领域的发展计划

答：尊敬的投资者，您好。数字经济是未来发展方向，近年来，从国家、省到各地市都陆续出台了有利于数字经济发展的政策。公司信息化业务领域紧扣数字经济的发展热点和趋势，现已构建“GIS 数据+信息化服务”产品模式，并已运用于大量数字经济应用场景，如智慧水务、智慧交通以及智慧园林等等。公司今年将依托、整合现有的省内区域资源优势，依托自身资质齐全和相关方面的丰富行业经验及对现有重点客户数据延伸需求的深刻理解优势，积极探索跨专业的交叉融合和协同创新，布局城市生命线智能监测、自然资源精细化管理等多个新型细分领域，推动公司产品在数字经济浪潮中进行升级和转型。谢谢！

13、公司利润持续下滑，公司未来如何实现业绩反转和持续增长？

答：尊敬的投资者，您好，这两年来，公司受整体经济下行和行业增速放缓的影响，公司业绩受到一定程度影响。但公司一直坚持围绕主业精耕细作，围绕“数智化”和“地下空间综合治理”两大战略方向开展相关经营工作。传统业务主要在降本增效和加强内部流程管理以及提高劳动生产力等方面下功夫，通过加大研发投入和科技创新引领公司新兴业务的发展，实现公司传统业务的提档升级和公司全面业务转型。感谢您的关注，谢谢！

14、公司是否有进军 AI 或 AIGC 芯片的计划？

答：尊敬的投资者，您好，公司暂未有进入 AI 或 AIGC 芯片等新兴领域的计划，公司将聚焦现有主业做深做透，以优异的经营业绩回馈广大投资者的信任。谢谢！

15、领导，您好！我来自四川大决策 公司业务主要集中在江苏省内，公司在省外有哪些布局？

答：尊敬的投资者，您好，公司上市以来一直积极布局省外业务的开展，在全国主要一线省市进行相关布局，在上海、深圳、广州、厦门、武汉以及杭州和合肥都设立了子公司及分支机构，这些省外分支机构主要采取差异化竞争合作策略，通过他们将公司核心产品和优势产品推广出去。随着省外营销网络的日渐成熟和完善，必将有助于未来上市公司的市场拓展和业绩提升，感谢您的关注，谢谢！

16、公司上市几年股价一直涨不起来公司对此有什么措施吗

答：尊敬的投资者，您好，股价高低是综合复杂因素决定的市场行为，公司通过多种途径回报二级市场投资者，一是努力提升公司经营业绩和各方面软硬实力，同时公司自 2020 年上市以来每年均有较高的分红来回馈广大的投资者，2023 年 5 月至今公司开展了数额可观的回购股份。长期以来，公司一直以实际行动维护二级市场股价的平稳。谢谢！

17、公司 2023 年的年报显示，总收入增加，而净利润下降很大，请问公司是如何做到增利不增收的？

答：尊敬的投资者，您好，首先感谢您对我公司业绩的关注。

	<p>公司 2023 年年报显示,经审计,公司 2023 年营业收入下降 7.92%, 归母净利润下降约 37%, 主要受行业增速放缓, 2023 年营业收入规模同比下降, 导致毛利较上年同期减少 2700 万; 同时, 发行可转债确认相关未确认融资费用致使财务费用较上年增加 800 余万, 上述两方面是公司 2023 年归母净利下滑的主要原因。谢谢!</p> <p>18、请问去年 20 亿订单还有效吗?</p> <p>答: 尊敬的投资者, 您好, 公司定期报告中的披露的在手订单数据是根据与客户已签订合同但尚未完成的累计在手订单数据, 是时点期末结存数据。公司按照时点法即项目完工提交客户验收确认相关收入。同时, 每年通过各种途径获取新签订单, 公司截至 2023 年 12 月 31 日, 已签订合同未交付的在手订单约 19 亿, 将在以后各个年度按照客户的验收标准完成签收确认相关会计期间收入, 感谢您的关注, 谢谢!</p> <p>19、为什么应收账款坏账那么多? 计提的未来怎么处理, 怎么不起诉对方?</p> <p>答: 尊敬的投资者, 您好, 公司严格按照《企业会计准则》的相关规定对应收款项计提相应减值准备, 同时, 公司加大了应收款尤其是长账龄的催收力度, 通过月度和季度分解责任到部门、责任到人, 并通过多种途径提高应收款项回收的比例和力度, 截至目前, 公司历年来实际发生坏账的金额和比例都较小, 未来不同账龄区间的应收款的回款, 将转回前期坏账准备计提金额。感谢您的关注, 谢谢!</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-04-30