

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	2025年4月25日(周五)下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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、测绘股份 董事长 储征伟 2、测绘股份 董事、总经理 金雪莲 3、测绘股份 副总经理、董事会秘书、财务负责人 陈翀 4、测绘股份 独立董事 王亮亮 5、测绘股份 证券事务代表 吴子刚
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？</b> 尊敬的投资者，您好。我国地理信息产业正在从高速发展转向更加注重能力建设、质量和效益提升、科技创新的高质量发展。国内地理信息产业总体发展向好，产业规模稳步增长，产业基础不断夯实，应用领域不断拓宽拓深，诸如低空和车路云等新场景、新赛道蕴含一定市场潜力。近年来随着各级政府、社会大众对城市精细化管理、精准化服务的要求不断提高，国家对智慧城市、城市生命线、信息化、大数据等产业不断出台新的支持政策，

这对测绘地理信息行业的发展也起到了极大的促进作用，公司将持续看好所在行业发展前景。但必须看到的是，一个公司乃至行业的发展应是螺旋式不断发展的过程中，发展过程中难免受经济宏观环境、所处行业政策波动以及所在区域发展程度等综合因素影响，公司也将结合不同的发展阶段特点，根据自身的资源匹配度，因地制宜制订相应的发展战略，努力提高业务市场占有率，提升公司业绩，更好的回报公司股东，感谢您的关注，谢谢！

**2、公司未来的资本支出计划是什么？这些计划如何支持公司的长期增长目标？**

尊敬的投资者，您好！公司坚定不移地朝着“数智化”与“地下空间综合治理”两大核心战略目标迈进，未来的资本支出主要围绕两大战略主线展开。公司会适时审慎推进资本支出计划，充分考虑计划可行性以及计划与公司财务状况的匹配度，有效结合公司的优势资源，通过提升核心能力、拓展服务领域、强化人才队伍建设、全面建设综合时空信息服务体系和提升品牌影响力等各个方面，致力于实现长期稳健发展，将公司打造成为立足南京都市圈、辐射全国的一流的智慧城市数字资产信息技术综合服务提供商。感谢您的关注，谢谢！

**3、年报显示销售费用同比减少 61.92，管理费用同比减少 44.61。公司是如何实现这些成本的大幅减少的？是否有进一步的成本控制措施计划？**

尊敬的投资者您好！年报显示，销售费用本期发生 3,461.78 万元，较上年同期增长 8.82%；管理费用本期发生 6,696.64 万元，较上年同期增长 1.36%，具体数据参加公司 2024 年度报告第三节管理层讨论与分析四、主营业务分析之 3、费用。公司一直以来非常注重成本控制以及降本增效等相关措施，通过加强项目实施前的预算审批和项目实施中的预算跟踪以及事后的预决算分析等管理措施，实现项目直接成本的过程控制管理；同时，公司通过部门和公司年度固定成本预算的编制和下达，进一步细化考核经营指标，优化绩效考核制度，鼓励各板块、各事业部创造利

润、分享利润。此外，公司通过修订应收账款管理办法，全员重视应收款的催收和回款，提高回款和降本意识，公司希望通过以上举措能有效控制成本，高质量的实现降本增效之目标。感谢您的建议，谢谢！

#### **4、公司之后的盈利有什么增长点？**

尊敬的投资者，您好！公司现已形成信息化、交通工程、城市管网和智慧水务、地下空间和自然资源 5 大专业板块以及以南京都市圈为中心，江南、江北 2 大区域板块。同时，公司在苏州、上海、杭州、合肥、厦门等中心城市设立了分、子公司，形成了较为完善的业务网络。未来公司将通过产品线的打造和迭代，将客户的个性化定制和公司标准化产品线有机结合起来；另一方面，通过加强项目管理，尤其是加强投标前项目评审、中标后项目过程管理以及项目交付后复盘，实现项目成本的有效控制和锁定利润；在业务经营层面，公司将在继续巩固南京大本营的基础上，通过不断形成的分支机构的区域品牌影响力，积极扩大省外市场份额。感谢您的关注，谢谢！

#### **5、行业以后的发展前景怎样？**

尊敬的投资者，您好。公司主营业务为地理信息产业中的测绘地理信息服务业务。首先，我国地理信息产业正在从高速发展转向更加注重能力建设、质量和效益提升、科技创新的高质量发展。国内地理信息产业总体发展向好，产业规模稳步增长，产业基础不断夯实，应用领域不断拓宽拓深，新场景新赛道蕴含一定市场潜力。根据中国地理信息产业协会统计，过去 10 年来我国地理信息产业总产值复合增长率为 12.1%。其次，目前测绘地理信息行业发展趋势呈现出以下特点：基于物联网、云计算、互联网技术发展的大数据技术将对地理信息服务业客户产业需求链延伸起着支撑性作用；“互联网+测绘”将成行业新常态，测绘地理信息服务业的产业结构、产品内容及服务范围随之发生重大变化；在大数据时代，以需求为导向的测绘地理信息服务企业将主要向综合性和个性化两个方向发展。再者，随着近年来各级政府、

社会大众对城市精细化管理、精准化服务的要求不断提高，国家对智慧城市、城市生命线、信息化、大数据等产业不断出台新的支持政策，这对测绘地理信息行业的发展也起到了极大的促进作用。谢谢！

**6、领导，您好！我来自四川大决策。请问：测绘股份自上市以来，积极通过投资并购等方式拓展业务领域。请问公司未来在业务拓展方面有何战略规划？是否会考虑进入与测绘地理信息相关的新兴领域，如自动驾驶地图、地理信息大数据等？**

尊敬的投资者，您好！1、未来3-5年内，公司在确立“数智化”和“地下空间综合治理”两大战略目标的前提下将依托优势资源，通过提升核心能力、拓展服务领域、强化人才队伍建设、全面建设综合时空信息服务体系和提升品牌影响力等各个方面，致力于为智慧城市提供全方位、精细化数字资产智库服务，将公司打造成为立足南京都市圈、辐射全国的一流的智慧城市数字资产信息技术综合服务提供商。这是公司总体的业务战略。2、具体在执行层面上，公司将采取包括内部孵化培育和外部投资并购等不同形式推动上述业务战略的实现和落地，另一方面，公司也将密切关注所处行业最新发展态势，组织相关人员对所处行业沿着产业链做研究分析，寻求可能存在的业务机会。感谢您的关注，谢谢！

**7、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、24年年报显示，公司业绩较同期继续下滑，毛利率出现大幅增加，原因何在？2、公司在市值管理和舆情管理有没有推出相关的制度？今年会开展哪些相关工作？3、DEEPSEEK会对公司业务带来怎样的变化？公司如何运用和应对变化？**

尊敬的投资者，您好！1、公司2024年年度报告显示，公司业务综合毛利率34.42%，较上年同期增长1.61%，公司主营业务毛利率33.54%，较上年同期增长1.48%，总体上来看，公司业务毛利率较上年波动不大，具体分析参见公司2024年度报告第三节管理层讨论与分析四、主营业务分析之2、收入与成

本。2、公司经过第三届董事会第九次会议审议并通过了《关于制定《舆情管理制度》的议案》，具体参见 2024 年 10 月 25 日发布的《舆情管理制度》和董事会决议等相关公告，2025 年公司将结合公司业务发展需求，择机开展相应的投资者交流活动，以便市场投资者能近距离了解公司发展的最新动态。3、deepseek 的出现，为地理信息行业注入了新鲜活力，为 AI 赋能生产、提高生产效率以及经营决策提供了更为有效的途径。公司在 3 月份将 deepseek 接入了公司自研“时空信息感知智能平台”，旨在推动 AI 技术与公司业务的深度融合，打造专业板块智能助手；同时，公司也将秉承长期主义精神，持续深入研究 AI 技术在测绘地理行业的落地和应用。

#### **8、公司本期盈利水平如何？**

尊敬的投资者，您好！2024 年度，公司实现营业收入 66,254.61 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 1,124.76 万元。其他具体财务指标详见公司于 2025 年 4 月 22 日在巨潮资讯网上披露的《2024 年年度报告》（公告编号：2025-023）。感谢您的关注，谢谢！

#### **9、公司在信息化转型方面有哪些具体优势？这些优势如何转化为市场竞争力和财务收益？未来公司计划如何进一步强化这些优势？**

尊敬的投资者，您好！公司近年来一直致力于从传统测绘向信息化测绘进行深度业务转型过程中，公司业务发展战略方向之一就是围绕“数智化”方向展开，在转型过程中，公司一方面积极吸收公司长期以来发展形成的历史沉淀，另一方面又密切关注新技术诸如 deepseek、AI 等技术的应用和转化，具体而言，公司在以下几方面具备信息化转型的优势：1、公司人才队伍结构较为合理，公司拥有博士、硕士 200 余人，高级、正高级工程师 210 余人，良好的人才结构，为公司长远发展和业务转型打下了坚实的人力资源基础；2、公司经营多年发展，现已具备较为广泛的多专业融合、多行业信息化技术服务能力。公司依托科研投

	<p>入和技术创新，依托多专业融合的优势，现已累计为自然资源、规划、住建、城管、园林、安全、地铁、供电、水务、人防、消防、考古、文保等数十个行业客户提供高质量数据和信息化服务；</p> <p>3、公司经过多年的积累，已在前述多个行业积累了较多高质量发展的客户，为下一步信息化转型落地提供客户基础。近期，公司一方面全力聚焦于产品线的拓展与丰富，深入挖掘市场需求，总结过往经验，打造更多契合市场趋势、独具竞争力的产品线，以满足不同客户群体的多元需求。另一方面，将精细化管理、降本增效作为核心经营理念，从各个业务环节入手，通过精细化管理、优化流程等手段，严格把控成本支出，提升资源利用效率。希望通过不同层面的迭代，能将前述公司不同时期积累的特点或优势尽快转化为公司核心竞争能力和财务收益上。感谢您的关注，谢谢。</p> <p><b>10、业绩下降这么多，到底啥问题？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司 2024 年归母净利润较上年同期下滑约 75%，主要原因：1、受公司传统业务需求放缓，公司 2024 年营业收入较 2023 年下滑 13.5%，致使公司主营业务毛利总额较去年减少 2326 万元左右，这一影响不仅是对母公司现有传统业务，下属控制子公司受到影响；2、公司本期基于谨慎性原则，对 2021 年收购子公司易图地信形成的商誉进行了减值测试，本期计提商誉减值约 2050 万元，上述两项因素是导致公司经营业绩在 2024 年出现下滑的最主要原因，感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-04-25