

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：2022-002

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
时间	2022 年 1 月 18 日 下午 13:30-14:30
地点	线上
上市公司接待人员	董事会秘书：彭微
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、检验检测相关</p> <p>1、 请问检验检测信息管理方面下游客户有哪些，他们在这块信息化投入的变化趋势怎样？驱动力来自何处？</p> <p>答：检验检测信息化下游客户包括三类。</p> <p>一是检验检测机构，据现在最新统计约 49,000 家（根据国家认监委、国家市场监督管理总局，《检验检测服务业统计结果》）。包括政府检验检测机构，比如承担着国计民生保驾护航作用的国家 CDC 部门、环监部门、食品药品品的检测、动物疫控、医疗器械检测院等；以及第三方检测机构，如华测等。当前，虽然检验检测信息化管理平台已在各行业监管部门工作实</p>

践中产生了重大社会效益，但诸多客观因素造成各行业、各部门信息化程度和数据处理能力参差不齐。各机构之间尚未实现互联互通和信息共享，大数据分析和应用能力依然较差，检验检测数据和信息依旧处于碎片化状态，检验检测信息化管理平台的根本优势尚未得到充分展现，检验检测信息化建设尚处在由顶层设计到实施推进的动态过程中，检验检测信息管理平台的普及应用依然有较大的空间。

二是研究开发型实验室，不仅包括科研院所和大学，石油、化工、医药、冶金、通信、食品、电力等行业客户也都有研发管理需求。为提升研发工作的效率，实现研发投入向研发成果的转化，研发机构和人员对于检验检测信息化产品的需求迫切。

三是生产制造领域的客户。作为生产制造过程中必不可少的工业软件，检验检测信息化产品是我国智能制造体系中的重要一环，可以逐步提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平。与欧美等制造强国相比，我国制造业的信息化建设整体水平还较为落后，内部发展也不均衡。中小企业乃至部分规模以上企业，在头部企业示范带动下陆续摸索开展检验检测信息化建设，其信息化需求还是很明显的。

驱动力来自于国家引领政策、企业需求持续提升、技术进步、国产替代的趋势等。

2、招股书里提到咱们检验检测合同平均单价是 165 万，友商是 120 万，请问差异原因？

答：您所提到的同行业公司软件单价数据来源于剑鱼标讯中标公示信息统计。

客户经过招标、询价等采购方式，综合产品功能、服务质量、价格等因素选取软件或服务供应商，价格通过市场化机制形成，一般不具有显著的差异，但仍有部分项目不同公司报价差异较大，主要是因为客户除考虑各家公司报价高低外，更多的看中项目经验、产品功能与技术成熟度，因此会出现公司报价更高但仍然中标的情形。以四川省疾病预防控制中心为例，

公司以高价中标主要原因是与其他竞争对手相比，公司具有的省级疾控项目案例较多，且具有丰富的省级部署、地市级访问的疾控中心检验检测管理平台一体化建设的项目经验。

3、刨除 20 年，公司这块业务稳健增长，请问每年来自新老客户收入占比？

答：我们未统计过新老客户收入占比。我司软件开发及实施业务持续合作情况如下（以前年度实现过软件开发及实施业务项目收入的客户均视为持续合作客户）：我司 2018 年共有 38 家持续合作客户；2019 年共有 63 家持续合作客户；2020 年共有 83 家持续合作客户；2021 年 1-6 月共有 26 家持续合作客户。

4、检验检测云平台提到云服务模式，请问这块提供的具体服务有哪些，收入模式是怎样的？目前是否已形成收入？

答：云产品的部署方式共有三种模式：SaaS 公有云、私有云、混合云。因公司检验检测信息化产品的客户中，很多是政府检验检测机构或关系国计民生的行业客户，其对监测数据的安全性和私密性非常看重，因此较少选择公有云部署。但确有部分客户选择私有云服务模式，它支持政府监管型的业务，例如国家、省、市一体项目，或公共卫生、动物疫控、食品药品检测、环境监测等业务，以及有些集团型的生产企业、研发企业，也比较适合使用私有云。公司检验检测云平台已形成收入，比如 2020 年收入接近 2000 万。

公司检验检测业务 SaaS 平台研发立项于 2021 年 1 月，经过迭代开发、模块测试等阶段，目前处于处理试用推广阶段。此外，与公司质量大数据研发募投项目结合，公司自 2021 年 3 月启动 NQI 平台及关键技术研发，经过迭代开发、模块测试等阶段，当前已经进行了使用推广。我们计划以 NQI 区域联盟私有云的模式按区域（如东莞、苏州）来推广云平台，在政府相关引领政策加持下，这种协同销售模式获客成本降低，且更有利于检验检测信息化领域云平台的推广。

二、数据资产和供应链管理相关：

1、数据资产管理、供应链管理软件偏企业服务，这块我们目标客户群体有哪些？

答：公司所处的数据资产管理细分领域的下游客户分布较广，包括各级政府机构及企业客户，服务于政府与公共事务、大型集团、能源矿产、工程建设、化工制造、生物制药和装备制造等行业。

2、ERP 很多厂商实现云化，请问我们如何考虑？

答：ERP 企业资源计划系统，将企业的物流、资金流、信息流进行集成，形成三流合一。它与公司的数字资产管理系统是有本质区别的。

公司的数据资产管理软件通过企业服务总线与其他信息管理系统相连接，进而实现对各信息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，帮助用户在数据来源纷杂、数据规模庞大、关系错综复杂情况下，实现对数据资产的有效管理与分析利用。

由于国家和各企业对数据资产安全的重视，客户数据资产管理系统实现私有云部署的需求较低。

3、招股书提到数据资产管理软件单价稍微比同行低一些，请问这个差异来自哪里？咱们数据资产项目单个体量？

答：您所提到的同行业公司软件单价数据来源于剑鱼标讯中标公示信息统计。由于公司纳入统计的数据资产管理软件项目包含了部分小项目，拉低了项目平均价格，因此合同平均价格低于纳入统计的同行业其他公司价格。

数据资产管理软件 2020 年单项目平均收入金额为 92.26 万元。

三、企业经营管理

1、请问咱们收入中，各业务线外采和自研的比例？软硬件结构是什么情况？毛利率变化展望？

答：自研比例不断提升：2018：72.48%；2019：88.18%；

	<p>2020: 94.85%。软硬件结构方面, 硬件占采购成本很小, 2018年度、2019年度、2020年度硬件采购成本分别为791.54万元、1,136.15万元、851.90万元, 成本占比分别为11.72%、11.11%、6.98%。</p> <p>报告期内公司毛利水平相对较高, 2018-2020年主营业务毛利率分别为63.78%、61.15%、55.38%。2018年及2019年毛利率基本保持稳定, 2020年度及2021年上半年公司受新冠疫情影响, 并且为了进一步拓展市场, 新进入细分行业较多, 投入较大, 毛利率有所下降。随着各行业的经验逐步成熟, 毛利率后续将逐步回升。</p> <p>2、请问公司各条业务订单情况? 订单到收入的确认周期? 招投标方式占比大致多少?</p> <p>答: 截至2021年9月末, 公司软件产品销售及实施业务在手合同金额为26,362.56万元, 较2020年末增长39.64%。2021年1-9月新增合同金额为20,179.82万元, 较去年同期增长27.05%, 公司项目储备较为充足。</p> <p>2018至2020年度, 软件产品销售与实施总体平均工期分别约为265、244、220天。</p> <p>公开招标情况基本保持稳定, 2018-2020年占比分别为54.72%、44.17%、48.30%。</p> <p>3、18-19年人员扩张, 这两年比较稳定, 请问后续拓展计划?</p> <p>答: 后续随公司发展、业务增长、市场需求及根据募投项目计划将逐步增加人员, 并相应引进高端人才。</p>
附件清单	无
日期	2022年1月18日