

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：2022-006

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	线下参与单位： 民生证券：于福江 中信建投：孟东晖、曹添雨、刘永旭 线上参与单位： 东北证券：黄净 申万宏源：宁柯瑜，汇添富：夏正安，高毅资产：谢鹏宇
时间	2022年3月10日——2022年3月15日
地点	线上、线下(公司会议室)
上市公司接待人员	董事会秘书：彭微，证券事务代表：房婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司简介环节</p> <p>董事会秘书彭微对公司所处行业、主营业务及核心竞争力情况进行了简要介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、数据资产管理是不是传统的主数据管理？</p> <p>答：不是。公司数据资产管理系统从主数据管理平台发展起来，但其架构、功能已远超过传统主数据管理平台，包括数</p>

据标准管理、数据模型管理、元数据管理、主数据管理、数据质量管理、数据安全管理和数据价值管理和数据共享管理等 8 大领域功能。

2、实验室检验检测信息化具体实现了什么功能？可以结合新冠病毒的检测说明一下吗？

答：公司检验检测信息化平台工作机制为：经过数据采集、流转、聚类、汇总、分析、报告、评价等过程，按用户需求实现研发过程管理、检验业务管理、全面质量管理，并提供外部客户送检与查询服务或与用户其它数据系统进行数据交换，实现高级数据分析及数据综合利用。

以新冠病毒检测为例，检验检测信息平台记录感染者或患者基本信息、流行病学接触史以及生物样品信息，并将采集的生物样本信息送至实验室进行医学分析，随后自动采集仪器检测数据、自动生成原始记录及检测报告，继而实时报送相关上级单位，再结合数据分析模型，进行传染病的区域、种群、传播途径、趋势分析，保证疫情统计数据的及时性和准确性。

3、疫情期间，新冠检测平台卖了多少套？目前 CDC 覆盖了多少家？

答：公司检验检测信息化系统应用于疾控中心、基因检测机构等客户时，协助其完成检验业务流程管理、资源管理和质量管理；而新冠病毒检测，只是其众多检测业务中的一小部分。所以，用“新冠检测平台”描述我公司的检验检测信息化系统是不准确的。覆盖率方面，以 CDC 行业为例，我们已有超过 50 家客户，含（副）省级客户 11 家。

4、公司主营业务毛利率 2018、2019 年表现亮眼，2020 年毛利率有所下降，请问是什么原因？2021 年毛利率能恢复到 19 年的水平吗？

答：2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司主营业务毛利率分别为 63.78%、61.15%、55.38% 和 44.60%，2018、2019 年度维持稳定；2020 年度，受疫情影响，

为加快项目实施进程，人工成本支出增多，毛利率有所下降。2021年1-6月毛利率相比上年度下滑较多，主要是本期验收的部分项目是公司新进入的行业领域，这些新领域的项目定制化开发工作量较大，需要投入的实施人员较多，单项目的毛利率较低。为了更好的发展，公司愿意承担增量业务孵化阶段产生的费用，随着新业务新行业的稳定发展与逐渐成熟，毛利率将逐步恢复，未来可期。

5、2022年有哪些规划？

答：研发方面，持续增强与优化研发体系建设，积极促进产学研一体化深度融合，推动公司技术的持续优化和创新，保证公司产品的先进性。营销方面，加强营销服务网络建设，针对公司业务战略和各地市场发展情况，在重点地域扩建或新建分支机构，扩大公司销售网络覆盖范围和客户拓展力度。业务方面，公司将借助人工智能、大数据、云计算等新兴技术，对公司数据资产管理平台进行智能化升级，并将持续拓展新的行业。在检验检测业务线，加强各行业发展的同时，公司将推进NQI一站式服务平台的全国性推广，积极加强各种应用模式的探索。同时，大力推进公司募投项目质量大数据平台的研发。

6、公司2022年是否有比较具体的人员扩扩充目标？

答：配合2022年发展规划，公司计划大力扩充研发团队与营销团队，具体增长情况将根据实际招聘情况实时调整。

7、公司云平台的应用和收入如何？

答：根据客户类型及客户需求的差异，公司检验检测云平台衍生出不同的产品形态，包括SaaS公有云、私有云、政务云、混合云等。对于小型的检验检测实验室，公司可以为其提供基于公有云的SaaS订阅式检验检测云平台产品，有效帮助客户降低信息建设成本支出。而对于对数据敏感或预算充足的大型企业或政府监管类检测机构，公司可以为其创建垂直一体化的检验检测私有云平台或政务云平台产品，根据其需求可以部署实现复杂的一体化功能。此外，公司的NQI一站式服务平

台也是检验检测云平台的一种应用模式，其经过迭代开发、模块测试等阶段，当前已经进行了使用推广。如：广西壮族自治区 NQI 项目、广东东莞 NQI 项目、苏州市质量基础设施一站式服务平台（NQI）项目等。

检验检测云平台 2019 年实现收入 2942.83 万元、2020 年实现收入 1925 万元。

8、数据资产管理软件方面必须要有企业服务总线吗？

答：不是。如客户已有企业服务总线，我们的数据资产管理平台通过总线来与企业各信息系统对接，仅需一项协议和格式把数据推到总线，总线完成协议和格式转换后发给不同的系统。但如果客户没有企业服务总线，我们将直接通过各项协议和格式，直接与企业的各项信息系统进行接口集成。目前，公司产品适配国内外各类软、硬件与主流数据库。

9、公司未来的收入增长来源于什么？

答：行业驱动：公司属于国家鼓励的战略新兴行业。且公司的两大主营业务产品所在行业都处于高速发展期：检验检测信息化管理系统方面，随着社会各界对于食品安全、生态环保、质量安全等问题的关注度逐步上升，在我国经济发展逐渐由“高增长、低质量”向“稳增长、高质量”方向转变的背景下，检验检测信息化产品对于各类型实验室在降本增效、试验合规和质量保证等方面具有良好效果，各类型的检测实施主体均对检验检测信息化产品产生较大的需求。数据资产管理系统方面，面对多样海量数据管理需求，基于数据的商业模式变革，数据驱动的数字转型已经摆在每个企业管理者面前，企业需要将数据管理纳入战略层面，实现全面系统化的数据管理部署与落地。在政策推动和社会对数据治理意识提高的作用下，我国数据用户对于数据资产管理的需求持续增长。

优质产品与客户壁垒驱动：公司始终坚持以最先进的技术武装产品，在持续的迭代与升级中，提供不断优化的产品架构与新的功能，提升用户体验，拓展首次销售客户数量；持续优

	<p>化产品品质与服务的专业度，提供良好的售后服务，增加客户粘性，提升后续销售及与同一客户持续交易的转化率。</p> <p>拓展性业务驱动：公司加快推进业务多元化拓展性发展，积极孵化新项目，拓展新兴行业，催化产品成熟。</p> <p>10、雅培信息是在 LIMS 领域国际知名企业，请问三维天地目前还有对雅培产品的二次开发业务吗？</p> <p>答：首先要声明的是，2017-2021 年度，雅培信息给公司带来的收入占比呈逐年下降趋势，2021 年度基本已为零。公司已于 2020 年 10 月与其解除了合作协议，从此三维天地不再对其产品进行二次开发业务；且雅培公司旗下 STARLIMS 信息软件产品及相关业务已于 2021 年被 Francisco Partners 收购，不再隶属雅培。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 3 月 16 日