

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：2022-013

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、梁佳； 新华资产管理股份有限公司：朱战宇
时间	2022年8月29日
地点	进门财经会议
上市公司接待人员	董事会秘书：彭微； 证券事务专员：刘上嘉
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、主营业务及半年报情况进行了简要介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、分地区来看，公司主营业务上半年在华东地区收入有所增长，请问地区之间营收差距的原因？</p> <p>2022年上半年公司整体主营业务收入下滑。按营收结构分类，软件产品销售与实施收入3804万，运维服务收入809万。按地区分类，公司业务主要开展的区域分为华东、华北、华南、西南地区。华东地区收入在上半年仅增长17%，低于公</p>

司对于华东业务的预期。因公司着力铺开华东业务，客户覆盖量比其他地区更多，但由于上半年散点疫情干扰，实施进度放缓，部分项目没有体现在收入上。

**2、为何公司各地区主营业务毛利率差异较大，是因为推广的主要产品不同吗？**

本次中报公司各地区主营业务毛利率差异较大，其主要原因在于今年上半年总体验收项目较少，收入不高，平均到各个地区后更是如此。因此中报当中各地的毛利率差异较大，具有较大偶然性，毛利率差异和产品特征关联不大。

**3、2022 年半年报披露毛利率下降 4%，全年来看，毛利率会回升吗？**

上半年毛利率下滑主要原因是，部分地区的疫情导致该地人员无法正常完成实施工作，导致项目节奏拖慢，但相关的工资、房屋租金仍要计入成本。随着八月份疫情逐步好转，我们预计年底毛利率可以恢复到年初水平。

**4、上半年研发费用增速较快，具体投向哪些方面？下半年还是研发高投入期吗？**

年初上市后因疫情影响和募投项目自身需要，导致研发费用显著提升，相比去年同期增加 174.17%，研发人员也由去年年末的 235 人增加至 512 人。研发费用的提升是公司的主动选择，公司希望借上市契机打磨产品，引进先进技术，在行业中保持领先地位。2021 年 12 月，《“十四五”国家信息化规划》指出，数据要素是数字经济深化发展的核心引擎。公司研发中心致力于将产品的功能同政策指导的数据要素市场化等需求结合起来，使产品适应市场并被各行业客户更广泛地应用。下半年研发费用增幅预计会下降，但对新产品的研发会持续到新版本更新完成，故全年来看研发费用率可能还在较高水平。

**5、请介绍一下数据资产管理平台和检验检测信息化平台版本更新的主要内容。对于新版本公司有相应的推广计划吗？**

数据资产管理平台主要在智能化工作方面进行升级，定位于基于人工智能与知识图谱的面向企业数据价值落地的产品型解决方案。上半年已完成部分技术突破，公司研发团队引入 AI 与图谱技术以提升企业应用中的数据治理效率；通过数据开发、数据分析应用平台的落地，实现数据资产全域、全过程、全生命周期的价值落地；完成产品矩阵建设，实现数据资产全域价值落地。检验检测信息化平台引入 VR 技术，可实现可视化 3D 样本库管理，其重要系统模块 LIMS、QMS 等增加功能创新，实现架构升级。两大主营业务产品新版本预计于年内推出，适配场景和应用范围将更为广阔。市场推广工作具体时间安排尚未确定，届时会在三维天地公众号发布。

**6、经公司分析，今年的疫情对下游客户的需求有影响吗？**

公司的三大主营产品目前覆盖的领域比较广泛。如面向疾控行业客户，公司于 2021 年推出智能疾控，今年已得到一些省市区的认可并布局推广。比如公司去年为昆明市疾病预防控制中心上线突发公共卫生事件应急信息系统；今年上半年中标新疆 CDC 订单，因疫情原因合同尚未启动，但已经完成了面向客户多点防控等差异需求的需求分析。

其他行业客户受疫情影响主要表现在客户推进信息化的动力上。疫情前多依赖于客户企业业务拓展的需要，疫情发展导致企业对降本增效需求较为迫切。

**7、有建设数据资产管理系统需求的客户群体有哪些，应用范围如何？**

就我们开展业务的经验，国内大型国企、央企、及民营或外资企业集团都有数据资产管理需求。举例而言，国内近百家央企中，与公司有合作的客户已超过 40 家，世界 500 强企业我们也服务超过 30 家。今年以来，公司数据资产管理产品覆盖的行业和领域进一步扩展，陆续推广至文化旅游、快消品、汽车电子等领域。。

**8. 检验检测软件国产化程度怎样，公司的份额大概有多少？经销进口软件在公司收入中占比怎样？**

根据公司业务开展和与客户接触过程中的体会，国产化程度越来越高。公司的份额没有做过精确的调研，因为有一些客户规模较小不会通过招投标方式选择搭建检验检测信息化平台的合作伙伴。就公开的中标数据显示，三维天地检验检测信息化平台的中标率在 40%左右。

近三年，公司自研产品收入不断提升，目前稳定在 95%以上的高水平。目前公司经销的进口软件来自 Labvantage，只在面向部分制药行业客户时考虑应用。

**9. 请介绍检验检测云平台建设进度。**

检验检测云平台在持续建设中。2021 年，公司已完成检验检测业务 SAAS 平台研发、无接触云检验检测平台研发、NQI 平台及关键技术研发等项目，这些项目均属于云产品研发范畴。其中，公司与广西、苏州和东莞等地签订的示范项目进一步展开。公司希望将检验检测云平台和质量大数据平台相结合，完成进一步推广。目前公司致力于将云平台技术应用在智慧一体化监管方向，以政务云、私有云的方式提供服务，目前相关项目仍在推进中。

**10. 目前公司新签合同的数据怎样？是否感受到六、七月招投标节奏有所恢复？**

根据中报数据，公司上半年订单同比增长，其中二次销售订单同比增长超过 100%。从项目开展角度看，七月受疫情影响仍较为严重；八月初以来，招投标已经基本恢复。目前公司的在手订单跟去年同期相比呈现增长态势。

**11. 根据公司披露数据，上半年研发人员有较大增长，全年的人员补充规划是怎样的？公司对下半年有何展望？**

公司研发人员由年初的 235 人增加至 512 人，销售人员也略有增长，下半年员工总数预计不会再有大幅度增长。上半年

	<p>公司聚焦产品研发，将巩固、提升主营产品竞争力放在首要位置，是公司主动选择的结果。公司在手订单有所增长，如疫情在九月份后情况好转，实施验收节奏恢复常态，叠加产品实力与营销网络优势，公司对未来发展充满信心。</p>
附件清单	无
日期	2022年8月29日