

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：2022-014

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： 国金证券：孟灿、纪超；光大资管：李行杰；浦银安盛基金管理有限公司：李秀群；杭州乾璐投资管理有限公司：孙颖
时间	2022年10月27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三季报情况进行了简要介绍：</p> <p>2022年前三季度，在疫情的持续影响下，公司项目实施和验收进度放缓，公司实现营业收入约1.04亿元，较去年同期下降20.25%；归属于上市公司股东的扣非净利润-6852.81万元，因去年同期基数相对较高，同比下降百分比较大。净利润下降主要系公司自年初上市以来，不断加大研发投入和技术创新，研发人员数量同比增加较多，同时又有部分委外研发，导致公司研发费用大幅增长194.71%。尽管如此，得益于国家质量强国、数字强国等政策对公司所处行业的正向驱动，以及</p>

公司一直以来在技术、行业、客户等方面的积累，公司合同签订总体情况良好，在手订单与新签订单较去年同期相比，均有所增加。

今年以来，公司在研发方面取得重大进展，11月3日即将在杭州举行数据资产高峰论坛暨新产品发布会，经过为期近一年的数据资产智能化升级，产品基本已经形成从数据的建设开发、到治理管控、到分析应用的全生命周期链条，形成“建、管、用”的完成产品闭环。同时，在数据资产管理的相关领域，完成了多点的智能化、创新式突破。

二、问答环节

1、公司如何就两大主营业务对下游市场做量化的测算？

首先，检验检测方面公司的客户主要分为两类，其一是检测机构，包括政府监管机构和一些民营检测机构。这一方向是公司的传统业务方向，2021年全国检测机构总量约5.2万家，实现营收4090亿元。公司以服务政府监管机构为主，这几年随着国家对国计民生问题的重视以及疫情的相关影响，其市场规模不断扩展。

另一方面，随着国家十四五规划的计划与实施，质量强国成为新的国家战略，生产制造行业加强对质量的检测和管控。由此，公司的检验检测信息化产品逐步服务于生产制造领域的各行各业客户，如小米、比亚迪、大疆创新、福耀玻璃等，助力企业质量管控、提升效率。制造业体量相对更大，公司也在提升渗透率的过程中。

数据资产管理的市场空间更为广阔，几乎所有类型的企业都有数据资产管理的需求。公司此前服务大型央企较多，在九十余家央企中覆盖达50%，同时服务也覆盖了部分500强企业。目前新兴民营企业的需求也不可小觑，公司也在积极布局中。

2、公司的人均创收偏低是什么原因，为了实现对客户的触达公司做了怎样的努力？

公司人均创收较低的原因是多方面的。一方面自 2020 年以来受疫情影响，公司实施和验收进度放缓，营收增长放缓；另一方面出于公司发展的整体战略布局，公司人员规模也在逐步提高，导致人均创收较低。

拓展市场是公司一直在思考和优化的重要环节。除了传统的营销方式，公司非常重视头部客户的带动效应。此外，公司在积极拓展销售网络，加大对销售人才的引进，如公司正在筹备建立厦门分公司。在市场方面，从四季度开始公司将就两大业务的新版本加大宣传力度，包括举行论坛峰会及新品发布会等，吸引更多客户关注公司的产品。

3、从营业效率上看，公司的应收账款和存货的周转周期比较长，后续会有调整的可能吗？

公司的主要客户为政府部门、事业单位、大型国企。此类客户要求较高、需求较为复杂，且验收与资金拨付的审批流程较长，近年来更是加强了预算管理，导致公司实施周期和存货周转周期较长，销售回款也存在一定的滞后性。为了拓展市场，公司一直在向新行业拓展，也是平均实施周期较长的原因之一。对此，公司一直在努力调整，一方面加大研发投入，打磨产品，尽量提高复用率、适应各行业客户需求；另一方面，公司也加强内部控制，就合同签订和催收回款事宜做好沟通，由项目的销售人员、实施人员进行落实，并由项目管控中心进行项目回款的整体节奏把控。

4、请介绍一下公司两大主营业务的竞争格局？

检验检测信息化产品竞争对手分别来自于国际和国内。比如在医药行业开展业务过程中，竞争对手有 Labware 等国外厂商，其模块化的产品和国际口碑在涉及出口业务的药企中有一定的竞争力。国内也有一些在特定行业、特定地区着力发展的竞争对手，规模相对比较小。公司是覆盖各地区、全行业的检验检测信息化产品供应商，能够更好地满足国内各行业客户的需求，在产品和实施服务方面较有优势。

数据资产管理方面的部分竞争对手是大型、国际化的信息化企业，在提供信息化服务模式上各有特色。如用友、IBM 为企业客户提供方案和信息化咨询，这种模式也受到了部分客户的欢迎。但在实施方案方面，公司能够更加具有针对性地满足客户需求，赢得了如华为、光明集团、科大讯飞等多家行业内具有代表性的企业集团客户。

5、疫情是否对公司检验检测业务有利好影响？订单情况怎么样？

在手订单每年都在稳定增长。

新冠疫情对公司开展业务有利有弊。一方面，实施与验收速度放缓，报表中体现营收、利润有所下降；另一方面，部分行业，如疾控、疫苗医药、基因检测等订单都在疫情期间有所增加。疫情爆发后，公司助力科兴集团完成三个信息化项目。另外此前较为冷门的基因测序企业也受到了市场的关注，相应体现出了较强的信息化需求，我们也从中获取了一些增量订单。

6、公司检验检测业务占比略有缩小，数据资产管理占比攀升，未来对这两部分有什么规划？

数据资产占比不断提升不代表检验检测业务的开展力度有变化。数据资产业务规模基数比较小，所以增长率可观，不过公司确实对数据资产管理产品的研发和销售投入了很多资源和关注。智慧政府和数据要素市场化和数据资产业务息息相关，在政策驱动下，增幅会大于检验检测。相应的，公司也在数据资产管理产品的研发上倾注很多精力，之前产品侧重于主数据模块的构建，而当前版本在各个模块都有精心打磨，包括数据开发、数据安全、数据质量管理等，将占领更大的市场。

公司检验检测产品在市场上已有较强竞争优势，公司将继续拓展行业应用，力争多领域全行业覆盖；在政府监管领域持续推进检验检测区域一体化平台建设，依托“政务云”，打造

“智慧监管”的应用模式；更重要的是，建设生产制造行业产品全生命周期的质量管理，提供基于 AI+互联网和智能制造的企业智能质量管理平台。

7、去年年底到现在研发人员增长速度很快，是否有新的业务方向？研发人员如何在新旧业务上做分布？

公司今年研发投入主要在募投项目研发上，即数据资产管理智能化升级，目前已取得阶段性进展；以及质量大数据平台研发及产业化项目，以服务大市场环境下质量的精细化和精准化监管为目标，开发质量大数据平台，通过产品功能的整合、升级与拓展，为政府全面质量监管和企业全面质量管理提供有效的平台支持。

8. 公司业务主要在国内哪些地区开展？

公司销售和服务网络已基本覆盖全国。相比之下，会对经济比较发达的华东、华南、华北等地区倾斜更多资源。公司在东北等地区业务量小一些，目前还没有办事处。

9. 国家对数据安全更严格的把控对公司业务的约束作用更大还是促进作用更大？

国家对于数据安全的把控对行业是正向激励。公司之前和外国厂商 Starlims 有长期的合作伙伴关系，在十年以前，向客户推荐 Starlims 的产品更容易。近年随着国家对信创的关注，公司的自研国产软件产品相比国外代销的二次开发产品更有竞争力。此前一些采购 Starlims 的客户会主动找我们升级为公司的产品。虽然仍有一些医药企业选择国外软件会来应对出口要求的欧盟标准等，但比例更大的药企已采用国产信息化软件。

10. 请介绍一下公司确定每年业绩目标和下达业绩指标的方式。

每年年初，公司管理层分析行业情况与总体竞争格局，制定公司整体发展战略。据此，公司将分解业绩指标，下发到营销中心销售行业或地区总监。同时，公司具有完备、严格的销

	售 CRM 系统来跟踪销售机会和销售指标的达成。该系统由营销总监总体把控，销售人员会把商机录入系统，营销总监实时监督和跟进。
附件清单	无
日期	2022 年 10 月 27 日