

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

编号：2023-007

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	中信证券、兴业证券、华泰证券、巨丰金融、首创证券、鑫鉴投资、熙裕基金、博亚投资、巨丰投资、量典基金、万中新咨询、朝阳永续、聚宽投资、舜智资产
时间	2023 年 6 月 16 日 14：00—17：00
地点/方式	公司会议室，现场调研、现场参观
上市公司接待人员姓名	董事长：储征伟；副总经理、董事：沈雨；董事会秘书：陈翀 产品战略研究院专家：林聪；证券事务代表：吴子刚
投资者关系活动主要内容介绍	一、总体情况介绍 公司 2020 年 4 月在深圳证券交易所上市，上市 3 年来，公司作为专业的地理信息技术服务提供商，主营业务聚焦地理信息领域，主要利用时空信息的现代专业测勘方法、先进的数据处理技术以及信息化技术，为建设工程、城市精细化及智能化管理、空间位置信息的行业应用提供包括地理信息数据采集、加工处理、集成服务等在内的专业技术服务。 2023 年 6 月 16 日下午 14:00，多家券商及投资机构代表对公司进行了实地走访和参观，随后就关心的公司战略规划、生产运营及产品技术等方面进行了问答交流。 二、问答环节 1. 公司信息化产品介绍中水利水电站 VR 培训项目和谁合作？公司提供了什么？未来应用场景拓展在哪里？此类项

	目技术团队多少人？ 答：公司介绍的水利水电 VR 培训及无人巡站巡检项目，目前是公司与水利水电等部门或国企合作进行的产品化项目。这部分项目的特点是初期科研投入大，数据量大，专业资源库构建难。和公司合作的国家大型电力、水利企业看重的是公司技术整合能力，将游戏引擎和 GIS 数据获取、分析、应用能力相融合的手段，解决了利用游戏引擎开发整合的能力。公司配备各类、各专业人员 120 人左右，其中主要团队为数字孪生团队，共 41 人。 2. 公司是否是专精特新企业？公司省内营收占比近 70%，如何突破？省外拓展中遇到地方保护主义怎么办？面对人均效能下降公司如何解决？外域拓展的主攻方向是哪方面？未来业绩增长点在那个细分领域突破？ 答：公司是高新技术企业，目前不是专精特新企业。随着公司省外营销网络的日益成熟和完善，公司省外营收比例逐年有所上升。公司在省外区域拓展方向上一直坚持差异化竞争与合作策略。公司在业务拓展过程中坚持合作共赢、赋能导向、增值服务导向的理念进行市场竞争。公司会积极招聘高层次人才，提高项目效能和毛利，用竞争、发展的方式去解决。外域拓展的主攻方向是以客户需求为导向，利用大营销、多专业融合、培养高端人才的方法去提高产品技术核心竞争力。公司未来业绩增长点在城市生命安全线、数智化、地下空间综合治理几个方向。 3. 公司应收账款余额偏大，占公司资产比例较大，公司采取了哪些相关措施来加快应收账款的回款？ 答：截至 2022 年底，公司应收账款余额占公司总额超 20%，公司结合应收账款的客户性质和账龄等多个维度，组织相关业务部门对重要客户的回款能力进行分析，通过拜访客户、电话咨询等方式加强沟通频次，分析判断其回款能力和回款周期的可能变化，组织相关业务人员加强应收账款回款进度的跟踪。同时，公司应收账款已按照企业会计准则的规定计提相应的减值准备。 4、公司省内外业务毛利率有明显差异，省外业务毛利率水平较省内较低，是否会限制公司省外市场业务的开展？ 答：省外业务毛利率较低与省外项目的复杂程度、对当地地理信息数据的熟悉程度以及项目开展所需的差旅、房租等其他必要成本有关。随着公司省外分支机构网络的成熟和完善和项目规模数量的增加，成本规模效应届时可体现出来。 5. 公司生命安全线项目规划重点是什么？游戏引擎应用方面是否会和游戏公司合作？
--	---

	答：公司城市生命线安全线规划分两期，第一期是地下空间部分；第二期是地上道、桥、建筑物等相关部分。公司暂未有将自主构建类三维测绘数据用于二次商业开发的计划。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 16 日