

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：2023-009

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	天风证券、华福证券、永赢基金、嘉实基金、东海基金、富兰克林基金、华商基金
时间	2023年8月18日14:30—15:30
地点/方式	线上+线下会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陈翀 证券事务代表：吴子刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、总体情况介绍</b></p> <p>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。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p>1. 请问公司在省外的布局有没有代表性项目？省外的哪些区域布局速度较快？公司募投项目中提及的房屋购置的用途是什么？募投项目中购置的算力设备，未来这方面的投资如何产生收益？</p> <p>答：公司近年来结合IPO上市募投项目的开展，目前已在苏州、广州、深圳、上海、杭州、厦门、武汉和成都以及合肥等主要城市设立了分支机构，相关分支机构根据所在区域的业务特点</p>

和自身优势开展相关工作，陆续承接了管线清淤检测类、轨道交通精密工程测量以及智慧园林类等项目。

公司可转债募投项目中提及的房屋购置主要是着眼于公司未来长远发展所需，员工人数规模的增加所带来的办公需求增加，所进行的募投计划。

可转债项目中算力中心建设，本身不直接产生经济效益，主要是希望通过算力中心建设，能够提高内业生产作业效率，缩短客户交付周期、培养内部算力人才队伍以及起到降本增效的作用。

## **2. 城市生命线业务在江苏省内的情况？公司股份回购用于员工持股计划的进展情况如何？**

答：城市生命线安全线方面通过调查研究，江苏省内根据自己地理信息数据成果丰富和完善的特点逐步形成了“智慧监管+综合治理”的模式。江苏省内城市生命线项目推进较为顺利，7个首批试点城市的相关工作正按照计划部署稳步推进，招投标的工作在陆续开展过程中。

公司股份回购，主要用于股权激励和员工持股计划，目前相关股权激励计划工作正在按计划节点开展过程之中。

## **3. 公司近年毛利率有明显的下降，减值也比较多，请分析一下原因？**

答：公司近年毛利率下降的原因有以下几点：一、公司业务采用项目式，涉及细分专业广泛，由于给客户提供的非标产品及服务，各项目模式成本差异较为明显，从而导致毛利率会有所波动；二、宏观环境经济下行，市场竞争日趋激烈；三、员工人数增加，人力成本有所上升。

减值的原因主要是应收账款的坏账准备计提上升较多，和公司客户结构有关。公司的客户群体主要围绕政府部门、事业单位和国企，近年受宏观经济环境影响，主要客户回款速度有所放缓。但公司的客户主要集中在经济发达区域，未来主要客户的回款情况会趋于回暖。目前，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. 公司省外竞争如何拓展？省外业务毛利率较低的原因是什么？新业务开拓有怎样的规划？**

答：公司省外竞争战略主要是差异化竞争，主要做的是增量市场。省外业务毛利率较低与省外项目的复杂程度、对当地测绘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，成本规模效应会逐步得到体现。

公司在新业务上，争取利用多专业融合、大数据挖掘和利用的方式给客户一站式的体验，把老业务和新业务、新技术相融合，不断提高自身的竞争力和实力，增强客户粘性。公司在

	<p>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。</p> <p><b>5. 部分软件公司智慧城市业务发展较快,公司在这方面参与市场竞争的优势是什么?</b></p> <p>答:从地理信息产业来说,上游是设备制造行业,中游是数据采集,下游主要是数据应用。软件公司是产业链的下游,他们已经在下游深耕多年,所以相关业务发展的比较快。</p> <p>随着公司业务规模的日益增加,对细分领域的专业理解程度会随之加深。公司在智慧水务、智慧园林、轨道交通等领域的相关业务开展多年,在项目经验、客户需求理解和人才储备等方面积累了一定的相对优势。从给传统业务赋能上来说,公司会在数智化方面往上下游做延展,争取把产业链做深做透。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月18日