

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：2023-017

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	华商基金、汇添富基金、合远私募基金、华夏基金、国泰基金、建信基金、泰康基金
时间	2023年10月9-10日
地点/方式	上海、线上/线下
上市公司接待人员姓名	董事长：储征伟 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	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。 二、问答环节 1. 公司采集数据的方式？公司数据是否是一次性采集？数据的积累和留存情况？地理信息数据未来的价值体现在哪里？ 答：受益于上游设备制造商的快速发展，公司现在主要依靠无人机、无人船、激光雷达、航测卫星等专业设备工具进行数据采集，人工采集方式的占比已逐步降低，测勘数据采集效率和规模都有较大提高。

公司的数据并非一次性采集，公司目前采取项目制的业务模式，每个项目需要的数据来源不一样，考虑到数据的精准化和客户需求，公司会持续采集并更新数据，数据可以重复多次使用。公司经过多年的项目拓展已有一定的数据积累，包括地上和工程建设相关的数据以及地下管线、地铁、水务等方面的数据。

随着采集设备的多样化和高效化，地理信息数据的数据量涵盖“天地空”各个领域，数据体量较大，但只有形成数据成果或数据产品，进行场景延伸和场景应用才有意义。这种延伸和应用使其未来作为一种数字资产在流通过程中提高了数据附加值，这就是我们公司愿意付出相当精力和努力的战略方向。

2. 公司未来如何发挥地理信息数据的价值？是否有数据产品的研发？

答：公司的数据量较大，原始数据本身的价值较低，经过数据处理形成符合客户需求的数据产品才能使数据成果具备高附加值。随着客户需求延展和当下数字经济发展战略的同频共振，公司将从以往数据成果的观测者向客户决策辅助者、解决方案提供者的角色转变，积极延伸拓展应用场景，更好地发挥公司地理信息数据的价值。

在数据产品方面，公司自主研发搭建了“三维数字底座”平台，为各专业板块业务转型赋能。目前根据公司客户的反馈，客户在水务和园林领域对数智化产品的反响积极、评价较好，未来，公司信息化产品在“三维数字底座”的基础上，会持续对不同行业需求保持跟踪调研和挖掘，将各个不同的数据场景嫁接在底座上，形成一个系统的产品平台。借助这样的平台，公司有望在部分业务的模式上实现项目制向产品制的转型。

3. 公司为实现业绩目标采取了哪些措施？公司的信息化业务和其他软件公司在展业方式上有什么区别？

答：公司一直积极在寻求业务转型机会和相应合适的应用场景对应的细分赛道，为了更好应对客户日益细化的场景需求，公司选择发展数智化战略并进行信息化业务转型，信息化手段同时也可以为公司其他传统板块进行赋能，以起到降本增效的作用，寻求新的利润增长空间。

公司在信息化转型前的业务以测绘和工程勘察为主，公司在传统业务上深耕多年，有坚实的专业基础，并且有多年的项目经验积累，涉及业内细分领域众多。在信息化转型的过程中，公司围绕核心数据资产，将传统业务和信息化进行有机结合，致力于打造具备可复制性和可持续性的产品，进而建立公司特有的区域模型和商业模式。而公司通过细致调研和与客户深度沟通，发现客户对产品需求的递进表现为对存量、增量数据价值发挥的需求，真正解决客户应用端“最后一公里”的问题。

受益于多年的主业深耕，公司在相关的数据以及细分应用场景的理解上更加深厚，在数据处理方面更加高效，能够为客户优化、细化解决方案。

4. 公司在城市生命线业务上重点关注哪些场景？江苏省对城市生命线重视程度如何？公司这方面的业务优势是什么？

答：公司重点关注城市生命线 7 大应用场景中的供水、城市内涝、地下管线交互、道路塌陷等场景，在这些领域公司已拥有相关技术和人才方面的积累和储备。整体上，公司也在前期市场调研和技术储备的基础上，为城市生命线相关业务的开展进行了必要的准备工作。

江苏省各级政府一直在政策层面给予城市生命线工程大力支持。目前，江苏省内城市生命线项目正在不同城市递次推进，公司也将比较重要的项目中标或签署合同情况做了信息披露。

公司受益于多年的项目经验积累和技术储备，在数据理解程度上占据一定优势。在此基础上，公司致力于发挥自身数据积累、客户定制化、差异化服务等优势，在城市生命线项目中精耕如给排水、燃气、地下空间综合管理等细分领域场景，在市场上做差异化竞争，努力积累和扩大自身核心竞争力优势。

5. 数据要素对公司的影响体现在何处？公司考虑过在数据确权后数据方面进行布局吗？

答：公司以数智化战略思想为引领，打造出如“智慧水务”、“智慧园林”为代表的多种产品，获得客户和市场的认可。公司将继续走数智化道路，拥抱公司核心数据资产，努力拓展其他应用场景。

根据财政部今年 8 月制定印发的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，按照公司持有数据资源的目的，符合相关规定的定义和确认条件的，可确认为无形资产或存货。公司在未来新获取的数据资源，其中一部分在满足条件的情形下可做资本化处理，短期内可以优化公司财务报表结构，提升盈利能力水平。同时，未来如果能够将数据产品或资产有更多的业务应用场景和渠道，，将丰富公司的产品类别、减少公司与不同需求客户的沟通成本。

地理信息数据采集有门槛低、竞争激烈、价格低的特点，是一种低附加值的产品。公司愿意通过数据深加工，创造出附加值高，不断满足客户需求的地理信息数据产品。

6. 公司在业内的地位怎样？主要竞争优势是什么？公司信息化转型如何赋能传统主业？公司走出去的策略是什么？

答：公司在业内是全国唯一一家省会城市测勘院“事改企”公司在江苏省内以及全国具有一定的行业影响力和品牌知名

	<p>度，也吸引了行业内的优秀人才加入。</p> <p>公司优势表现在业务发展具有历史传承，获取的项目具有强技术性、高附加值的特点。公司始终贯彻“技术立企”的发展思路，在未来将努力提高信息化产品在公司业务中的比重，加速公司项目制向产品制的转变，打造真正的产品和技术护城河。</p> <p>公司在围绕城市数字资产的产品迭代中，寻找信息化和传统主业的结合点，信息化手段不仅对传统主业的技术进行了提升，提高了作业效率，降低了作业成本，还通过数字化的手段将其成果进行产品化，便于向各区域市场进行复制。</p> <p>公司在全国多个重要城市设立了分支机构，分支机构在当地的业务活动主要是通过开展差异化竞争和与友商进行合作的方式，依托合作共赢、增值服务的理念，综合运用上市公司在业务资质、人力资源、项目过往业绩和渠道资源优势以及品牌影响力等方面的竞争优势，进一步开拓增量市场份额。公司希望通过信息化转型和自我迭代，在省外拓展的过程中真正把资质壁垒演变为核心技术、核心产品壁垒，实现技术与市场的双轮驱动。</p> <p>7. 公司传统业务和信息化业务特点和未来的发展态势如何？</p> <p>答：公司传统业务有季节性的特点，主要在第四季度进行收入确认，而信息化业务季节性波动不明显。公司传统业务自 2022 年开始明显感觉到市场竞争加剧、市场规模增速放缓，毛利率也有所下降，而信息化等新兴业务毛利高，技术壁垒高，增长速度快，可以成为公司快速、高质量发展的重要支撑。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 10 日