

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：2025-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度业绩网上说明会的投资者
时间	2025年05月15日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 金震 董事、财务总监 王兆君 董事会秘书 彭微 独立董事 高金波 保荐代表人 徐国振
投资者关系活动主要内容介绍	1. 2025年公司的业绩能扭亏为盈吗？ 答:改善经营业绩、实现扭亏为盈是公司2025年重要目标之一。在“聚焦数字经济，致力AI创新，抢占市场先机，推进新场景落地”的发展战略指引下，2025年公司将重点做好以下工作：保持研发优势，推进公司主营业务AI赋能；拓展产品市场，推动公司产品应用落地；激励人才发展，激发团队创新活力；优化内部管理，提升公司运营效率。公司对通过以上措施实现2025年业绩改善具有充分的信心。 2. 公司推出的产品AI应用开发平台sunwaylink有哪些应用场景？ 答:您好，Sunwaylink是公司创新研发的新一代AI应用开发平

	台，旨在降低IT技术应用门槛，加速企业及组织智能化转型。其主要应用场景如下：（1）应用于第三方检测机构、政府质检部门、研发实验室、环境监测机构、企业质检部门等，助力实验室检测流程标准化、自动化。（2）应用于零售业销售分析、供应链优化、运营监控、市场研究等场景，协助企业或组织进行智能分析与智能决策。（3）应用于制造业物料查询、供应链管理、产品研发选材、库存管理等场景，完成多模态数据融合与自动化治理，为AI训练或业务分析提供高质量数据源。（4）应用于制造业物料查询、供应链管理、产品研发选材、库存管理等场景，实现智能问答驱动的物料管理。（5）应用于合同管理、供应链管理等场景，为合同评审提供自动化与智能化的法律合规保障。（6）应用于招投标管理、采购管理、供应链管理等场景，在招投标过程中，实现智能决策支持系统驱动的自动化评审。 3. 公司拥有多项专利、软件著作权及参与国家标准制定的背景，有哪些技术方面的优势？ 答:您好，截至目前，公司拥有发明专利103项，软件著作权199项，参与制定国家标准10余项。公司多年来专注于数智化检验检测管理及数据资产管理领域，建立了集产品规划、产品架构、开发、测试等多层次、多岗位、复合型的研发体系，具备强大的技术研发和创新实力。在知识图谱、机器学习、人工智能、数据挖掘、自然语言处理等领域积累了丰富的行业应用经验，可根据市场需求和用户个性需求快速提供智能比对、甄别、识别和研判，为客户提供灵活多样的产品和服务，满足用户多层次需求。 4. 公司有哪些市值管理手段？ 答:公司高度重视市值管理工作。公司持续优化公司治理，提高信息披露水平，通过互动易平台、投资者热线、业绩说明会、路演与反路演等多种方式与各类投资者保持良好的双向沟通，促进投资者对公司的了解和认同。同时做好主业经营和市场拓展，不断提升公司盈利能力和内在价值，并与市场保持密切沟通，加强公司价值传播，力争为投资者创造长期价值回报。 5. 公司在数智化检验检测管理业务中，三大类产品（数智化检验检测管理平台、检验检测云平台、质量基础设施“一站式”服务平台）的市场份额分别是多少？ 答:您好，公司数智化检验检测管理业务主要收入来源于数智化检验检测管理平台，其他两类产品收入占比较小。
--	---

	6. 在销售模式上公司主要采用直接销售通过参与各类招标方式获取业务。在当前市场环境下，是否考虑拓展其他销售渠道以降低对招标业务的依赖？ 答:公司主要向政府及企事业单位提供行业应用软件及解决方案，根据产品特征及行业惯例，主要通过参与公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源、议价等直接销售的方式实现首次销售。在当前市场环境下，公司高度重视已有客户，提升客户满意度，以实现已有客户的延申销售，包括但不限于向其推广其他模块、升级改造后的主营业务产品等；积极寻求合作伙伴，共同开拓市场；同时，公司也将积极探索新的销售模式与商业模式等。 7. 未来公司将如何进一步拓展人工智能技术在公司业务中的应用场景，提升业务效率和客户体验？ 答:公司已经在执行的项目中，增加多了多个AI应用场景的探索实践20多项，以改善业务效率和客户体验，下面列举一下部分内容：（1）显微镜下中药材快速识别模型研究：模型基于中药材微观成分图片数据（如中药材的大黄、甘草、黄芩等），分析图片中的目标特征，快速识别不同种类的中药材，并提供量化效果指标描述模型的识别能力。（2）通过大语言模型智能核对检测电子报告与原始记录：本研究基于大语言模型开发了报告缺陷检测模型，对检验报告内容进行结构化分析和深度审核。（3）基于大语言模型对CMA资质名称的自动筛选的研究：本研究用于将检测报告PDF文件与数据库中的信息进行比对，筛选出具有 CMA资质的测试名称，确保筛选结果的准确性。（4）通过大语言模型对中国药典数据库的构建与比对研究：本研究将中国药典识别后导入 SQL 数据库，解析报告PDF 文件并提取药品特征，根据导入的数据库信息与报告PDF 中的药品特征进行比对，确保二者药品特征信息的一致性、准确性。（5）通过大语言模型对检测报告进行质量检测：本研究设计了一套自动核对检验报告系统，核对检验报告书的检验项目和检验结果等规范性。实践过程中设计了电子报告质量检测模型，实现对检验报告中指标性状检测、鉴别检测、含量测定检测、日期检测、CMA 检测等。（6）通过大语言模型实现标准清单生成的研究：本研究开发了药品检查项目标准清单查询模型，模型通过智能化手段，实现了药品检查项目的快速查询与精准匹配。（7）仪器设备排程优化研究：本研究在设备任务排程领域，通过优化调度算法，实现试验任务和设备的匹配，充分考虑设备性能参数、任务优
--	---

	先级以及实验资源限制等多维度因素。（8）语音智能识别技术研究：本研究通过语音输入后，使用大模型进行语音转文字后，进行文本的特征筛选，筛选出特定的内容并形成相应的接口。此外，还不断进行其他领域的探索，敬请期待！ 8. 公司在数据要素市场化技术管理方面有哪些具体计划和目标？ 答：（1）公司在大量的央国企项目中，助力其数据资产管理、数字价值转化，实现其数据产品进入数据超市。同时对数据资产入表进行相应的咨询。（2）公司正在与国内某著名高校共同打造科研领域可信信息数据空间。该项目旨在面向社会科学领域的科研需求，整合公共数据等多源异构数据资源，提供数据分析、建模以及人工智能大模型在内的多种智能化工具，构建安全可信的数据与计算环境，为科研工作提供了数据、工具和服务等多方面的支持。（3）公司2024年发布的数据要素管理平台，也正在按计划进行市场推广中。 9. 在产学研合作过程中，公司如何确保研究成果能够有效转化为实际生产力，为公司带来经济效益？ 答：公司在产学研合作过程中参与了多种类型的项目，以公司目前正在参与的国家级重点研发项目为例，包括《标准数字化演进关键技术***》《高速智慧物流安检标准检测***》。在这些产学研过程中，会形成关键的知识产权及对应的国家或行业标准，同时通知攻克关键技术，解决卡脖子问题，助力公司业务转化为生产力。以标准数字化演进关键技术与标准研究（一期）为例，可通过人工智能及大模型技术，可解决文本标准自动识别指标体系问题，可不断丰富公司的检验检测的产品的检测指标数据，减少人工数据录入、数据标注的成本投入。 10. 请问为什么上市后为什么大部分时间都是亏，没上之前经营挺好的呀，来收拾股民？ 答：2024年公司经营业绩不及预期，主要原因系：（1）由于行业竞争加剧，客户预算收紧，招投标进程放缓，公司收入增长未及预期；（2）公司在创新型软件产品数智化转型过程中投入大量人力进行AI应用场景适配及信创环境适配，导致主营业务成本大幅增长；（3）为把握行业发展机遇，保持和增强公司的市场竞争优势，公司在研发能力和营销能力方面持续投入，相应研发费用和销售费用同比增长。预期在完成相关适配与推广后，人工成本将相应
--	--

	下降，公司业绩将显著提升。2025年，公司将通过推进公司主营业务AI赋能、进一步拓展产品市场、提升运营效率等措施改善经营业绩，给广大投资者更好的回报。 11. 公司具体有哪些新场景正在探索或即将落地？ 答:在AI人工智能应用方面，公司在已经在执行的项目中，增加多个AI应用场景的探索实践20多项，以改善业务效率和客户体验；在数据要素市场化管理技术研究中，公司一直在探索合理商业模式，已制定合理计划 and 目标，也已有相应落地。 12. 公司之后的盈利有什么增长点？ 答:未来一个时期，我国软件产业将迎来多变和更加广阔的发展前景。一方面，数字经济仍将是畅通国内经济循环、激活发展动能、增强经济韧性的重要支撑；另一方面，随着人工智能（AI）、大数据、物联网（IoT）等前沿技术的发展，广大企业的数字化转型进程正向数智化阶段深化和扩展，AI应用、云计算和边缘计算的协同发展已成为软件行业的新趋势。在此机遇与挑战并存的形势下，公司将以“聚焦数字经济，致力AI创新，抢占市场先机，推进新场景落地”为发展战略，立足检验检测数智化管理、数据资产管理等领域优势业务，面向行业客户数字化转型发展的痛点难点，结合云计算、大数据、人工智能、大模型等新一代信息技术带来的发展机遇，加强产品智能化创新，积极推进AI应用为公司主营业务赋能增效，不断优化用户体验，提高产品竞争力，最终实现针对新领域、新场景、新模式和新需求的快速研发和落地。此外，公司将持续开展数据要素市场化管理技术研究，探索合理商业模式，加入国内重要数据交易市场，挂牌提供数据服务，打造数据服务和数据价值转换平台。 13. 公司对于今年数据资产管理的业务有预期吗？公司的增长目标是多少？ 答:在国家政策大力推动、数据要素市场建设不断完善、数据资产管理需求不断增强的背景下，数据资产管理市场规模未来预期将保持高速增长。公司作为数据市场中重要的技术型和应用型服务商，自研的数据资产管理软件可构建全面有效、切合实际的数据资产管理体系，既可提高业务数据化效率，规范数据资产采集、加工、使用过程，提升数据质量，保障数据安全，又可丰富数据资产应用场景，建立数据资产绿色生态，持续运营数据资产，并可进一步推动数据要素流通，加速数据要素市场化。在此基础上，公司对
--	---

	今年数据资产管理业务的增长充满信心。 14. 公司本期盈利水平如何？ 答:您好！2024年，公司公司经营业绩不及预期，未实现盈利，主要原因在之前问题中已详细回复。 2025年，改善经营业绩、实现扭亏为盈是公司重要目标之一。在“聚焦数字经济，致力AI创新，抢占市场先机，推进新场景落地”的发展战略指引下，2025年公司将重点做好以下工作：保持研发优势，推进公司主营业务AI赋能；拓展产品市场，推动公司产品应用落地；激励人才发展，激发团队创新活力；优化内部管理，提升公司运营效率。公司对通过以上措施实现2025年业绩改善具有充分的信心。 公司2025年第一季度（1-3月）合同额、总收入、回款达到公司既定预算目标。 15. 行业以后的发展前景怎样？ 答:未来一个时期，我国软件产业将迎来多变和更加广阔的发展前景。一方面，数字经济仍将是畅通国内经济循环、激活发展动能、增强经济韧性的重要支撑；另一方面，随着人工智能（AI）、大数据、物联网（IoT）等前沿技术的发展，广大企业的数字化转型进程正向数智化阶段深化和扩展，AI应用、云计算和边缘计算的协同发展已成为软件行业的新趋势。 检验检测方面，一方面，行业规模继续扩大，市场结构进一步优化，集约化水平持续提升，拓宽了检验检测信息化的发展空间；另一方面，随着数字孪生、深度学习、大模型、自然语言处理等大数据、人工智能领域先进技术的突破，检验检测行业对信息化产品的需求逐步向数智化递进。公司数智化检验检测管理软件，基于人工智能、物联网（IoT）、大数据分析、云计算等技术，以数据驱动为核心，广泛适用于检验检测监管及服务领域、研究开发领域和生产制造领域，可为全面提高产品质量提供信息化、数智化支撑，为数字化监管提供依据和抓手，助力客户实现跨资源、跨流程、跨系统的协同管理，实现数据驱动的智能分析及数据价值挖掘。 数据资产管理方面，在国家政策大力推动、数据要素市场建设不断完善、数据资产管理需求不断增强的背景下，数据资产管理市场规模未来预期将保持高速增长。公司作为数据市场中重要的技术型和应用型服务商，研制的数字资产管理软件可构建全面有效、切合实际的数据资产管理体系，既可提高业务数据化效率，规范数据资产采集、加工、使用过程，提升数据质量，保障数据安全，又可丰富数据资产应用场景，建立数据资产
--	--

	绿色生态，持续运营数据资产，为政府机构与企事业单位等进行资产计量确认提供良好的数据条件和能力基础，并可进一步推动数据要素流通，加速数据要素市场化。 16. 在 AI 赋能过程中，如何确保公司的技术与行业需求紧密结合以提高 AI 应用的实际效果？ 答：(1) 深入调研行业痛点与需求，进行跨部门协作调研、持续跟踪行业动态、建立敏捷的技术研发与迭代机制，形成产品快速迭代优化方法。(2) 与高校、科研机构建立长期合作关系，共同开展前沿 AI 技术研究和行业应用探索。(3) 加入行业 AI 应用联盟、产业创新平台等组织，与同行企业共享经验、交流技术、合作开展项目。 17. 公司产品是否符合当前信创要求，实现国产替代？ 答：公司产品注重对标国家有关产业政策，具有较强的科技创新特征，拥有先进的技术架构，自主研发的数智化检验检测管理软件、数据资产管理软件等系列产品，符合信创体系要求，获得鲲鹏技术认证、麒麟软件NeoCertify认证、产品兼容性互认证明（中科曙光）、产品兼容性互认证明（中科可控）、产品兼容性互认证明（达梦数据库）、产品兼容性互认证明（东方通）、产品兼容性互认证明（人大金仓）等证书。公司自研产品在大量项目实践过程中日益完善，与国产处理器、国产服务器、国产操作系统和国产数据库经过充分适配验证，可在全国产软硬件环境下高效运行，有效替代同类进口软件。 18. 2024年公司研发费用为10,583万元，照去年同比增长19.93%。请问去年研发方面取得了哪些进展？ 答：2024年，公司研发团队紧跟AI领域的最新发展，报告期内更新迭代Chat BI、发布Chat DOC，并启动AI智能体、AI开发平台的研发，深入探索AI技术在不同业务和行业的应用。此外，报告期内公司正式发布数据要素交易运营管理平台、QRS质量回顾分析系统等，同时对主营业务产品都进行了升级。 19. 独立董事在过去的一年里有没有真真切切参与公司的重要决策，都为保障我们中小股东权益做了什么？ 答：我们自担任公司独立董事以来，严格按照《公司法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等有关法律、法规、部门规章和《公司章程》《独立董事工作制度》的规定认真履职。在2024年度工作中，我们三位独立董
--	--

	事定期与公司内部审计机构进行沟通，对公司董事会决议的重大事项均坚持事先认真审核，独立审慎、客观地行使表决权，并通过积极参加公司股东大会、业绩说明会等多种方式加强与中小股东之间的沟通交流，积极有效地履行了独立董事职责，切实维护了公司和包含中小股东在内的全体股东的合法权益。 20. 可否介绍下公司近期推出的智能语音交互方案？ 答:公司基于LLM（大语言模型）的智能语音交互方案，通过AI技术革新检验检测的全流程效率，推动业务系统的智能化升级。该方案能够与业务系统底层数据引擎实现无缝对接，采用模块化设计，能够与LIMS等多种系统实现平滑集成，构建起一个全面的数字化生态系统。它实现了“语音输入—实时校验—自动结构化存储”的闭环流程，有效解决了手工录入效率低下、易出错等问题，从而让业务人员摆脱繁琐的操作，专注于更高价值的工作。它重新定义了人机协作的界限，实现了智能导航、现场质控、数据采集与报告生成等多场景应用，显著提升了业务效率。通过构建从“语音指令→智能决策→业务执行”的全链路解决方案，公司将持续优化对话策略与服务质量，形成了对话完成人机协作的业务操作范式。 21. 公司在面对业绩季节性波动风险时，除了加大技术研发和拓展业务领域外，是否考虑通过调整业务结构或营销策略来降低这种风险？ 答:您好，公司在面对业绩季节性波动风险时，除了加大技术研发和拓展业务领域外，亦将采取探索新型应用模式、调整营销策略等不同措施。感谢您的宝贵建议。 22. 在市场推广过程中，公司如何针对不同行业的客户制定差异化的营销策略？ 答:不同行业客户的痛点、对于产品的需求、自身的预算、实现采购的方式等等均有不同，因此，公司针对不同行业客户制定差异化的营销策略。例如，公司通过数据资产管理平台进行客户画像构建，如行业属性（生产型 / 服务型/流程型）、企业规模（大 / 中 / 小）、地域分布（集中 / 分散）、数字化程度（传统 / 创新）等，然后针对不同类型的客户，在产品、价格等方面采取不同的销售策略。 23. 在参与国家重点研发计划时，公司如何平衡科研投入与商业利益，确保项目成果能够顺利实现产业化？ 答:技术创新是公司不断追求的目标，公司会合理平衡科研投
--	---

	入与产出的效果。 24. 公司数据资产管理平台与市场上其他类似产品相比，在功能和性能方面的核心差异化优势是什么？ 答:公司数据资产管理平台在多方面获得了专利，并在如下方面具有相应的特点： 1，多源异构数据集成能力。它能够实现公共数据、科研实验数据、物联网终端数据、互联网数据等多种类型数据源的无缝集成，并支持通过标准化的API接口与主流数据库进行协议级别的互操作。 2，智能化数据处理与分析能力。数据空间面向社会科学领域研究工作提供多种可视化、低代码分析、建模与智能化工具，为研究者提供高效强大的数据处理与分析能力。构建基于深度学习、强化学习技术的大模型逻辑推理、知识分析。 3，产品具备团队协作与数据共享能力。支持多租户模式，每个用户有自己的独立的工作台和数据资源库。支持团队协同工作，共享数据资源和分析成果，促进学术交流与合作。 4，数据治理与运维支持能力。包括对数据质量的监控与提升、数据标准的制定与管理，以及数据结构化的处理和数据展示的优化，构成了一个全栈式的数据治理功能矩阵，其目的在于为运营人员提供一个全面、高效、易于操作的数据管理解决方案。 5，数据安全性与可信计算环境。遵循国家信息安全等级保护三级标准，确保数据全生命周期的安全；通过成员权限的颗粒化管理，实现权限的动态调整以及全链路操作日志的审计，保障数据合规流转；采用隐私保护计算技术，确保数据在满足可用性的同时，其隐私性得到保护。 6，构建开放的技术架构。通过向社会公开本数据空间的应用开发规范，不仅提供了一个透明的平台，而且通过实施一系列激励措施，旨在吸引和鼓励更多的优秀开发者和团队将他们的应用工具部署到数据空间中。这样做的目的是丰富科研人员可利用的资源，提供更加多样化和高质量的应用服务。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年05月15日