

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：2021-001

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	国联证券股份有限公司：吴成鼎
时间	2021年02月04日上午10:00-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：左都美 财务总监：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 公司作为专业的地理信息技术服务提供商，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。 公司资质较全，目前持有国家测绘甲级资质、工程勘察综合甲级、高新技术企业、软件企业、系统集成等相关资质。公司每年获得多项国家级、省市级、行业内奖励，特别在信息化和智慧城市领域业务不断拓展，主营业务稳健发展。公司业务具体细分为工程测勘技术服务、测绘服务、地理信息系统集成与服务三类，2019年度占营业收入比例分别为：58.69%、27.25%、13.09%。经过2020年不懈的努力，我们欣喜的看到

工程测勘技术服务营收占比有所下降，而地理信息系统集成与服务应收占比上升，说明公司在向信息化、高科技服务型企业转变道路上坚实前进。

公司目前员工大约 930 人，2020 年比上年度增长约 100 人。在“2020 中国地理信息产业百强企业”排名中，公司排名第 21 名。

二、问答环节

1. 请介绍测绘行业内从国家到地方测绘单位的分级作业情况，公司客户情况及区域占比？

答：我国除军队测绘系统外，有国家测绘地理信息局（现已并入自然资源部）、各省（自治区）测绘地理信息局、市测绘院形成的从国家到地方完整的基本地形图测绘分级作业体系。省（自治区）测绘地理信息局主管 1:5000、1:10000 比例尺地形图建设更新；各市级测绘院主要负责 1:500、1:1000、1:2000 比例尺地形图建设更新，测绘类事业单位主要以完成政府项目为主，市场项目参与较少。

公司客户据统计约 20%-30%为政府部门，其余客户为建设单位、民营企业等。公司客户每年度约有 1000 名左右，集中度不高，按区域统计，江苏省业务占主营业务比例约 80%。

2. 请介绍公司近期对省外市场拓展情况，设立分公司情况，能够打入这类市场的原因和发展展望？

答：目前公司是全国所有省会城市中唯一一家市级测绘院改制的民营企业，同时也是第一家 IPO 成功、登陆资本市场的企业。面对日益激烈的竞争环境，公司积极开拓省外市场、近 2-3 年以来，公司已在杭州、厦门、西安、郑州、合肥、深圳、广州、武汉、成都等多地设立了分院或分公司，正在加快公司全国布局的脚步。

随着国家层面政策指导（“放管服”改革、鼓励公平竞争系列政策出台）、省市各级主管部门的要求、客户的需求变化和市场竞争日趋激烈，各地市场开放的程度越来越高，正是走出去进行外围市场开拓的时机，在主营业务占比中，江苏和南京的业务占比份额降低是大势所趋。公司 IPO 的募集资金投向中的“市场区域拓展及本地化服务网络建设项目”即是为了全国市场布局而拟定的战略方针。

在拓展市场过程中，利用资本市场资源进行持续性的研发投入提高工作效率、与当地企业进行差异化竞争是公司走出去的底气所在。虽然每个主要城市都有自己的测绘部门，但日新月异的测勘技术、设备的更新，新型测勘业务的开展使得公司有了更多发挥的空间。公司专注于测勘增量市场，以地理信息集成化产品为主，对于当地测勘单位不做的或做不了的项目公司主动进行承接。这样差异化的竞争使得公司在省外市场都有了一定的增幅。

公司现金流健康、募集资金科研项目投入不断加大。相比事业单位和一般的民营企业，科研投入有动力和保障，这是公司能够不断提高工作效率、增强核心竞争力的信心来源。

3. 公司的业务模式是什么，比例大约是多少？一般项目的体量、作业流程、执行周期及收款节奏是什么？公司的设备采购及研发费用投入是多少？

答：公司的主要业务模式分公开招标和商务谈判两种，根据项目大小和客户需求区分，招投标方式比例为 40-50%。

一般项目流程为：项目立项后进行方案总体设计，可行性评价通过后开始组织项目施工和数据生产，通过项目验收后将数据交给甲方客户并进行尾款的收结。公司的商业模式是订单式的生产，很少进行无订单生产（除地图项目外），原因是客户均对项目成果有特殊要求。项目周期不定，从月余到多年都有，根据项目的类型、工程量大小和甲方客户要求而定。按照签订合同，一般收款有 3-4 个节点。例如：合同签订后有预付款，合同执行中按照进度收款，项目验收完毕收款 90%-95%，最后 5%-10%作为项目的质保金，一般在验收后 1 年内无质量问题支付质保金。公司应收账款每期年度财务报表都按照会计准则做了严谨审慎的坏账计提工作，同时收不到账款属于极少数，完全在可控范围之内。

公司每年采购新型设备投入很高，2020 年设备购置上的投入比 2019 年有较大增长，公司持续、大力投入研发工作，费用约为每年营业收入的 6%，这部分费用保持稳健增长态势，是公司技术革新、新型项目业务发展的自发需求。

4. 公司人员增长是否意味着营收和利润同比例增长？如何解决产能提高仅靠人员增加的问题？技术储备护城河在哪里？核心竞争力在哪里？

答：人员增长和营收、利润增长在目前并不一定是正相关。公司人员相比 2019 年增加了 100 人左右，但公司省外市场开拓、研发体系高投入对公司成本增加是明显的，目前都处于投入阶段，收益还相对较小，所以不能靠单纯的人员增加来衡量营收、利润增长率。

公司目前对市场项目进行了挑选，光靠人力资源开拓或利润率低的项目在立项期间就给筛除掉了。针对测勘行业特点、数据复杂度高、容量大等特点，我们积极购买新型设备，在产能基础是人工的情况下，辅以大量的新型设备进行作业生产，在提高数据可靠度的基础上，很大程度上提高了成果产品的可复制性和利用度。

公司技术储备和核心竞争力表现在将成熟的先进技术在测勘行业中进行技术移植使用，将前沿技术移植到行业内，为客户提供更加便捷、快速、准确、高效的产品需求和服务。公司所处行业的资质壁垒并不高，但公司业务种类较齐全，每种

专业技术都处于较为前沿的态势，一旦新的应用和市场需求出现后，跨界使用就很容易成功。公司上市后，我们加大了研发投入，努力提高技术壁垒，并将其作为公司的核心竞争力所在。公司深刻意识到人力资源是有限度的，而作业空间、服务项目和需求、公司业绩都呈增长态势。公司希望通过技术提高、成果的可复制性提高等方法不断应对市场需求和变化。

5. 公司业务产品是否能用于无人驾驶？智慧城市方面公司有哪些项目和业务？

答：公司希望以后在业务中为其他无人驾驶行业厂商提供高精地图，目前我们正在开发的快速大规模数据采集技术就是未来能够改变整个测勘行业测量的数据采集、生产的技术，公司希望通过“AI+”等方式改造传统的测勘手段。

智慧城市建设方面，公司能够提供的是城市精细化管理对象的空间地理信息属性相关内容的服务和应用，积极从应用和需求出发，已经超越了传统数据采集的商业模式。目前，公司重点介入的是智慧水务、智慧园林等新型需求业务。

6. 公司对新型技术的应用和推广如何计划？公司的危机感在哪里？有没有考虑过对员工进行激励？

答：公司立足本地，可以第一时间了解到市场动态和客户需求，并及时开发生产相应的技术和产品，确保了在行业应用和服务中的领先地位。同时，在本地的成熟技术模式和管理模式在全国布局的其他地方进行复制和推广，用公司积累的优势和成功案例去打开新的市场空间。

公司自上而下危机感强烈，现有的市场和环境告诉我们最大的竞争对手不是来自于业内，而更多的可能是出现在业外的巨无霸企业。立足居安思危的意识，公司开始淡化传统项目的投入，更多的是聚焦在更加细分的领域和增量技术、服务市场，利用技术、渠道、核心竞争力来对抗市场风险。

公司自上市以来一直在考虑如何对为公司做出突出贡献的员工实施精准的激励。一旦时机成熟，公司将启动股权激励，让有突出贡献员工和公司一起享受发展和成长带来的成果。

7. 公司 2020 年营收及利润水平如何？研发水平是否加大？未来应收账款周期方面能否改善？

答：自 2020 年 1 月新冠病毒疫情逐渐向全国蔓延，国家及各地政府均采取了延迟复工等措施以阻止新冠病毒进一步蔓延。公司所从事的业务与城市管理、基础设施建设密切相关，具有一定的刚性，相关项目在 2020 年将受到一定影响，具体经营业绩，请关注公司 2020 年年度报告。

公司 2020 年加大了研发投入，努力向开发信息化技术和产品方向转变而努力。

公司应收账款周期长是由于客户特性和行业特性导致，公

	司 2020 年加大了应收账款催款力度，通过大额订单、大客户月度追踪等方式进行催收，同时将各部门催收进度纳入到年度考核中，希望通过各种方式加快应收账款的周转速度。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 02 月 04 日