

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：2022-010

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	现场参与单位： 中泰证券：何柄谕 线上参与单位： 华福证券：钱劲宇、余钦旻；
时间	2022年6月10日
地点	公司会议室、腾讯视频会议
上市公司接待人员	董事会秘书：彭微 证券事务代表：房婷婷、证券事务专员：刘上嘉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司简介环节</p> <p>董事会秘书彭微对公司主营业务做简要介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、此前公司和雅培的合作模式是怎样的？2020年末公司与雅培终止合作，是否和贸易战有关？</p> <p>STARLIMS 作为开发较早的国外软件，其模块化程度高。公司通过与雅培签订长期的经销协议，以国外进口软件为基础，根据不同下游客户所属行业的具体特点，通过厂商提供的二次开发工具实现更加丰富的模块和功能，以更好地满足不同</p>

应用场景的具体需求。

随着公司技术及研发实力的不断增强,公司自主研发的软件产品不断升级完善,且已完成针对国产软硬件的适配,可以有效替代进口软件。因此,自 2018 年下半年开始,公司在客户中大力推行自主研发的检验检测信息管理软件,因此二次开发模式在公司业务中的占比逐年下降,公司核心技术产品收入及占比逐年提高。

公司与雅培信息合作规模减少是公司自研软件产品成熟后主动调整经营方向的结果,符合国家整体产业战略发展方向,有利于公司增强核心竞争力,与中美贸易战总体关系并不大。

## **2、公司自研产品较为完善,为何要和 labvantage 合作?**

虽然大多数普通客户选择实验室信息管理系统软件主要考虑软件可以实现的功能、使用便利性等因素,较少考虑原生开发商因素,但亦有部分客户(如部分外资企业、出口制药公司等)出于使用习惯,会要求使用国外软件产品。随着公司自研软件产品的不断成熟,以及政府机关、事业单位、国有企业的国产软件替代进程不断加快,公司近年加大了自研软件产品的推广力度,进口软件进行二次开发及实施主要作为对医药行业小部分客户特定需求的补充。

## **3、公司产品涉及企业服务总线建设吗?**

涉及。公司的数据资产软件产品,内置了公司自主研发的企业服务总线 ESB,同时 ESB 产品也可以单独使用,服务于第三方。公司的数据资产管理软件通过企业服务总线与其他信息管理系统相连接,进而实现对各信息系统间数据的交换与管理,将高价值的数据规范化,为用户建立完善的数据资产管理体系,帮助用户在数据来源纷杂、数据规模庞大、关系错综复杂的情况下,实现对数据资产的有效管理与分析利用。

**4、公司的产品与市场中的检验检测产品比较,特点在哪里?**

公司多年的研发和实施经验(尤其是行业中头部企业的实施经验)，帮助公司不断根据各行业的客户需求打磨产品，完善功能。当前，公司检验检测产品具有成熟的多行业系统原型，包括原始记录模板、报告模板等，基本实现全行业覆盖；具有多项自主知识产权的多个产品组合，且实现模块化实施，提供一体化的解决方案；内置国家、地方、行业、企业等产品标准、方法标准库，能够更快更好地满足客户需求。

**5、公司产品销售采用直销模式还是经销商模式？**

公司产品销售基本直销为主。

**6、公司未来是否考虑发掘医院客户？**

有这方面的考虑。公司目前的医院客户较少，正在寻找合适的机会。

**7、请问公司的组织架构以及技术团队的组成？**

公司检验检测产品线按行业划分为多个事业部，辅以咨询部做支撑，另增设 NQI 事业部，配合公司新业务发展。数据资产管理产品线暂未按照行业分割。

公司技术团队主要以研发、实施人员为主，此外两个产品线都配有产品经理、行业专家和咨询顾问。此类人员也是今年招聘的重点，以促进公司产品功能的不断完善及市场匹配性的不断提升。

**8、医疗方面收入在公司营收占比较高，还可以再细分吗？医疗卫生信息化客户体量如何？**

公司的医疗行业客户包括疾病控制、制药与生物技术、临床和医疗保健、生命科学等细分行业。新冠疫情爆发以来，公司在疾控行业的客户订单有所增长，如去年新增贵州、甘肃、海南等多地疾控中心的订单；公司目前在制药行业也处于高速增长阶段，行业客户已超百家；近两年公司与生命科学领域客户的合作也逐渐兴起，如华大基因、华诺奥美等，预计未来会有不错的增长态势。

**9、公司募投项目进展如何？**

数据资产管理智能化升级：把现有平台进行智能化升级，包括智能化数据建模，智能化数据清洗，智能化数据质量平台、智能化数据分析、智能化系统运维等等。今年四月份已与中科院计算机网络信息中心签订战略合作协议，成立数据资产技术创新应用实验室，切实推进数据管理与分析技术的应用发展。

质量大数据平台研发及产业化升级：将数据资产与质量标准相结合，打造中国质量大数据平台，为政府和企业服务。目前相关产品和商业模式处于研发、探索和持续完善期。NQI 一站式服务平台做为其先行试点模式，目前已在东莞、苏州等地开始示范性合作，未来将向全国辐射展开。

营销服务中心建设项目：针对公司业务战略和各地市场发展情况，在重点地域扩建或新建分支机构，扩大公司销售网络覆盖范围和客户拓展力度。当前公司正在一方面加大销售人员的招聘力度，另一方面通过培训提升销售人员把握客户需求和解决方案服务能力。

武汉研发中心建设项目：其研发方向包括智慧城市数据中台技术研究、大数据技术应用研究和人工智能应用技术研究三个方面。公司陆续增加相关人员投入，提高研发质量、增加底层研发工作的同时，促进武汉研发人员与其他地区研发人员的协同共振。

#### **10、一季度后的公司情况更新？**

截至目前，公司合同签订情况良好，但增速放缓；因疫情原因，项目实施常受封控及管控影响，因此实施进度收到一定影响。

#### **11、公司上市后是否有一些标杆性的案例进行分享吗？**

检验检测信息化方面，公司年初与同仁堂签订的科研管理系统项目合同，采用公司自主研发的研发管理系统，市场反馈良好。

数据资产管理方面，近期签订的标杆性客户包括光明集团及其下属二级集团光明乳业，将以多层分布式部署方式来实现

	多套主数据系统的管控。
附件清单	无
日期	2022年6月10日