

# 中科星图股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

股票简称： 中科星图

股票代码： 688568

编号： 2022-003

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 checked="" 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(请文字说明)			
参与单位名称及 人员姓名	开源证券 东北证券 东北证券 华创证券 朱雀基金 恒越基金 天风证券 天风证券 中国人寿 浑瑾基金 兴业证券 光大证券 鸿衍投资 金之灏 璟恒投资 中国国金 江信基金 中国人寿 中国国金 兴业证券 泓德基金 博时基金 民生证券 民生证券 长城证券 国泰君安证券 Bank of America Securities 中航基金 招商证券 中信证券	刘逍遥 黄净 要文强 罗泽兰 李萌 王晓明 张明磊 余芳沁 于蕾 刘峰 陈鑫 冷昊 杜婷婷 罗燕 施君 栾伊珉 杨凡 李博闻 卓德麟 徐东晓 于浩成 付伟 孔厚融 赵博轩 黄俊峰 李沐华 ZHUANG YALIN 杨中楷 王超 丁帅	东北证券 华西证券 明亚基金 通服资本 瑞华控股 普行资产 银峰投资 研究所 伟星资产 太平洋证券 东财基金 华泰证券 万联证券 三松集团 光大证券 保德信基金 华富基金 国元证券 创金合信 农银理财 国泰君安 鹤禧基金 源峰基金 景元天成 广发资管 中金资本 固信投资 冰河资产 银河证券 万联证券	刘丹阳 孟令儒奇 陈思雯 赵政 秦军 赵杰 马行川 王秀钢 单科 程漫漫 包戈然 徐家琛 夏清莹 吴荻 刘勇 林晓枫 范亮 耿军军 李晗 公晓晖 李雪薇 夏添 冯璘 张轶乾 刘文靓 孙哲 杨灿 刘春茂 翁林开 吴源恒

	航天科工 明河投资 西部证券 首钢基金 兴华基金 国金证券 国信证券 西南证券 中睿元同 申港证券 银河证券 华创证券 东吴证券 东北证券 中国国金 德邦证券 勤辰基金 朱雀基金 瑞银证券 瑞信证券 国华卫星基金 长江证券 鲲鹏投资 浙商证券	陈鹏 姜宇帆 牛先智 岑晓翔 高伟绚 茅梦云 朱松 罗文萱 谭凤鸣 周成 邹文倩 戴晨 钱佳兴 吴雨萌 李孟菲 杨英杰 卫喆 刘庆 张维璇 沈宇峰 贾若禹 肖知雨 彭飞虹 刘熹	江信基金 华安证券 海通证券 毕盛投资 恩宝资产 浙商证券 聆泽投资 东亚联丰投资 广发证券 汇丰前海证券 国元证券 东吴证券 私人投资者 红土基金 国联证券 招商证券 国联证券 安信证券 中邮人寿 中信建投 平安证券 信伟达资管 银河证券 建信养老金	王伟 李元晨 黄纪凯 龚昌盛 王炜波 李佩京 翟云龙 李巍 曹一凡 张恒 常雨婷 姚久花 童纯江 李绪凯 黄楷 战泳壮 孙树明 杨楠 张雪峰 陈思玥 陈福栋 张钧宇 吴砚靖 臧赢舜
时间	2022年10月28日-2022年11月7日			
地点	中科星图会议室/线上会议			
公司接待人员姓名	副董事长、总裁：邵宗有 星图空间、星图测控董事长：胡煜 高级副总裁、董事会秘书：陈伟 高级副总裁、财务总监：郑云 高级副总裁：马守朋 高级副总裁：张亚然 星图地球高级副总裁：刘源浩			
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司基本情况介绍</b> 作为国内数字地球产品研发与产业化的先行者和领军企业，公司秉承新一代信息技术、地理信息技术和航空航天产业跨界融合的创新理念，将大数据、云计算和人工智能等新一代信息技术、地理			

信息技术与航空航天产业深度融合，自主研发了覆盖空天大数据获取、处理、承载、可视化和应用等产业链环节的 GEOVIS 数字地球产品，在国内数字地球行业具有领先地位。

公司面向政府、企业、特种及大众领域用户，提供以 GEOVIS 数字地球产品为核心的软件销售和数据服务、技术开发服务、数字地球一体机和系统集成，促进了我国数字地球的产业化发展。

## 二、问答环节

### 1、请问公司研发投入的主要投向是哪些方向？

答：2022 年前三季度公司研发投入较去年同期增长 147.58%，达到 2.24 亿。主要投入以下方向：

(1)GEOVIS Online 在线数字地球打造中科星图第二增长曲线：报告期内，研发人员数量大幅增加，陆续进行星图地球超级计算机建设和遥感卫星影像等数据采购，同时开展在线数字地球软件研发和推广运营。

(2) GEOVIS 6 进入关键性收官阶段、PIM 及 AI 项目顺利结项：一方面，公司突破北斗网格技术，实现“北斗为体、高分为象”的时空大数据底座，全面更新 GEOVIS 数字地球基础平台技术；另一方面，企业数字地球（PIM）产品研发完成，赋能能源、金融等行业应用，空天遥感数据 AI 实时处理与分析系统实现对遥感数据的智能化处理。

(3) 六大业务板块持续发展：特种领域拓展了业务生产、指挥控制、试验训练等业务场景；航天测运控领域增强了空间资产管理等能力；气象生态领域推出首个具备天尺度分辨率的全景碳排放数字地球产品；智慧政府领域深化拓展了在农业、应急、通航、水利、林草等行业的应用落地；企业能源领域全面覆盖石油、燃气、能源等企业应用场景；在线业务领域，基于“四个自主”，正式发布 GEOVIS Earth 星图地球系列产品。

### 2、请介绍 GEOVIS Online 的应用场景和商业模式

答：GEOVIS Online 在线数字地球，建立了包括时空大数据服

务(DaaS)、时空分析云平台服务(PaaS)和在线数字地球服务(SaaS)在内的数字地球在线服务体系，服务于“云、边、端”三大类数字地球用户场景。

“云”方面，星图地球基于自主可控的自主数字地球时空大数据和云服务平台，面向广大的数字地球行业企业提供以DaaS和PaaS为核心的基础能力支撑，为智慧政务、智慧城市、面向大众用户的数字地球to C应用产品等提供基础数据调用、数据部署、数据组织和基于数据的数字地球计算服务等，以云服务订阅方式为客户提供订阅服务；

“边”方面，星图地球依托线上数字地球的DaaS、PaaS基础服务能力，拓展在线数字地球在政务、教育、运营商等方面的更多应用场景，为行业提供基于线上数字地球的场景产品，拓展数字地球在“新政务”领域的应用，以边缘部署方式为客户提供服务；

“端”方面，星图地球通过上线运营面向大众用户的互联网应用产品，为大众用户提供基于互联网的工具、数据和内容应用，为更为广泛的客户群体提供线上服务。一方面，通过持续推出面向用户实际应用场景的高级会员服务解决用户场景需求，另外一方面，持续的内容和数据供给、快速的产品迭代也为高客单价的数字地球产品销售带来更多潜在客户，通过与其他两类盈利模式进行协同和补充，提升产品的市场覆盖度。

### **3、GEOVIS Online 的推广模式和人员扩张计划是什么？**

答：公司针对“云、边、端”三类用户使用场景进行营销策略的设计，通过持续在线运营，构建起用户生态、内容生态和技术生态，形成稳固增长的持续盈利能力。

#### **(1) 面向云服务订阅用户**

云服务主要面向中小型组织机构及第三方开发者用户，通过开设官网线上直销、提供专属网页展示产品及服务，用户可通过网上自主下单订购产品及服务。同时，公司也积极通过线下推广的方式，推动广泛的数字地球行业用户向线上转移，享受“随手可得、即用

即走、持续更新”的云端服务。

(2) 面向边缘产品授权用户

边缘产品授权重点面向政府、学校、运营商、企业等机构类用户进行直接销售。为了提升精准营销，公司将依托已有的销售体系及延伸到本地的三级技术支持体系等优势资源，针对性地提供数字地球一体化解决方案，抢占市场制高点，树立行业样板案例，形成全国性市场布局。

(3) 面向端内容增值服务用户

端内容增值服务主要是面向大众终端消费者提供优质的线上服务，形成产品体验、用户规模、产品能力供给的增强回路，实现用户的快速增长，打造坚固的商业护城河。通过持续的线上运营和快速的产品迭代，积累巨大的用户基数和良好的产品口碑。

**4、公司面向 B 端和 C 端的产品目前有何新进展？请介绍相关产品的收费模式以及客户转化率预期。**

答：星图地球面向 B 端的产品在 8 月份上线以来实现了快速增长，企业认证用户已超 300 家；

面向 C 端的产品“星图地球”用户量快速累积，目前下载用户规模已超 50 万，日新增下载近 2 万，在有利的用户增长基础上，将于 2023 年上半年推出超级会员服务；

云业务面向广大的数字地球行业企业提供以 DaaS 和 PaaS 为核心的基础能力支撑，为智慧政务、智慧城市、面向大众用户的数字地球 to C 应用产品提供基础数据调用服务，以云服务订阅方式为客户提供服务，未来还将拓展空天数据定制、基于空天数据的可计算数字地球服务，提升客户服务深度和广度；

端内容增值服务主要面向互联网大众客户，以会员订阅、数据及内容付费等方式提供端业务增值服务，端业务覆盖了在线数字地球的多个场景，根据公司调研，市场注册用户付费率约为 5%，平均客单价约 100 元。

**5、请介绍公司气象生态、航天测运控两大业务板块的业务拓展**

情况。

答：公司主要从气象设备、气象信息工程、气象行业服务等多个环节对气象生态进行全产业链布局，业务领域包含特种领域和民口市场。整体而言，公司气象团队规模不断壮大，气象业务规模也取得较大增幅。此外，气象是模拟战场环境的重要要素之一，公司借助数字地球在特种领域的独特优势，将会大力深耕气象领域。

星图测控目前主要承担公司航天测运控方向的业务，近两年来业务增速很快。在现阶段，测运控业务是以特种领域客户为主，提供太空资产管理、碰撞预警分析等服务；未来，随着国家商业航天的快速发展，公司将更多地布局商业航天测运控方向，一方面对标国际卫星测运控企业，为大量的在轨商业卫星提供仿真、管理、设计等服务，另一方面公司将逐步建立民用地面接收站，进一步深入发展卫星的测运控业务。

#### **6、请问星图智慧前三季度的业绩情况和目前的重点业务布局。**

答：截止 2022 年 9 月 30 日，智慧政府板块业务收入同比增幅较大，业务布局主要为：

（1）加强各个细分赛道的拓展。除了传统的智慧交通、自然资源领域，近几年公司陆续开拓了应急、农业、林草、智慧城市、水利等行业应用，下一步公司将持续加强智慧政府与“高分+北斗”的融合实践，拓展布局数字乡村、智慧校园等细分赛道的专业化应用系统。

（2）重点区域突破。一方面，公司将安徽、山东等地区作为重点区域突破，通过扩大销售队伍、构建生态圈，智慧政府业务实现了较大幅度增长；另一方面，公司通过星图智慧收购了若干垂直领域的优质公司，为布局智慧市场监管、智慧校园、数字乡村等细分赛道及地方市场提供了有力支持。未来，公司将继续坚持收并购策略，借助对行业具有深入了解的专业化公司，结合自身在空天信息与新一代信息技术方面的优势，进一步扩大公司在智慧政府业务板块的规模与收入。

**7、请问外部环境的变化对公司产业链的自主可控产生了哪些驱动力？**

答：十四五期间，国家要加快实施创新驱动发展战略，以国家战略需求为导向，集聚力量进行原创性引领性科技攻关，坚决打赢关键核心技术攻坚战；加快实施一批具有战略性全局性前瞻性的国家重大科技项目，增强自主创新能力。自成立以来，公司始终坚持自主研发，已取得多项具有独立知识产权的专利产品和核心技术成果。在特种领域，国内的航空航天产业已实现自主可控，公司将继续坚持已有的技术路线持续发展，以北斗剖分网格为理论基础，在云计算与高性能计算、大数据、人工智能与高分北斗结合等方面持续挖掘，探索更多的技术可能性；在民用领域，公司将持续以技术创新为引领，大力发展“四个自主”的数字地球产品，加强各细分行业赛道的自主可控应用系统的拓展布局。

**8、从公司长期战略角度，如何看待公司整体的投入与各细分赛道之间的协同效应？**

答：在特种领域，基于长期的项目沉淀，公司积累了丰富的面向作训、仿真、筹划、推演等方面的行业案例和专业的业务理解能力。未来，公司将继续发挥在特种领域的技术及产品优势，保障特种业务板块规模稳定持续增长。

在特种领域业务逐步发展、规模平稳增长的情况下，公司将借助特种领域的产品经验，以数字地球为底座，深耕民口市场及在线业务。

在民用领域，公司拓展了农业、应急、交通、水利、林草、智慧城市等行业应用，未来公司将通过收并购的方式，联合各细分领域具备深度行业理解的企业队伍，借助公司在品牌、资金、信息技术上的优势，进行专业化应用系统的拓展布局，构建行业生态。

在线业务方面，公司通过星图地球等产品研发，推进线下业务向线上业务拓展，通过全面线上运营，向大众用户为主的市场提供更及时、更高效的在线数字地球产品和服务，积极构建第二增长曲

	线，同时借助 GEOVIS Online 探索海外市场，启动国际化布局。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 8 日