

证券代码：300036

证券简称：超图软件

北京超图软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	金鹰基金、高瓴资本、东方资管固收部、东方红资产管理公司、大摩华鑫基金、新华资产、新华基金、中邮人寿、中邮创业基金管理有限公司、中银基金、中信保诚基金、中海基金、中国人保资产管理有限公司公募部、中国国际金融有限公司、长信基金管理有限责任公司、长城财富保险资管、长安基金管理有限公司、煜德投资、银河基金、易米基金、研究业务部、新发实业、谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司、西部利得、五地投资管理有限公司、彤源基金、天治基金、太平洋自营、申九资产、上海中域资产管理中心、钦沐资产、浦银安盛基金管理有限公司、平安资产管理有限公司、诺德基金、明世伙伴基金管理有限公司、民生证券研究院、嘉实基金、华夏久盈、华商基金、华富基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、鸿道投资、和谐汇一资产管理公司、海南鑫焱创业投资有限公司、国泰君安资产管理有限公司、国寿资管、国寿养老保险、广东民营投资股份有限公司、光大保德信基金、丰琰投资管理（浙江自贸区）有限公司、非马投资、创金合信基金管理有限公司、博远基金管理有限公司、博时基金等
时间	2023年1月19日
地点	电话会议调研
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：宋关福先生 副总经理、董事会秘书：谭飞艳女士 财务总监：荆钺坤先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 2022年，公司预亏3-3.5亿，主要的影响因素，公司在公告中进行了详细说明。

2022 年，为迎接未来几年的战略规划，公司也做了一些布局。去年投入营销组织变革，也是影响了销售人员的签单情况，但是长远来讲，对于未来发展是好的。

此外，去年 7 月开始了新一轮的中期战略规划，审视了自身业务结构和管理等方面存在的问题，深入开展了市场洞察，找到业务增量空间，布局了第二增长曲线和第三增长曲线的业务，对不同层次的业务采取不同的投资和考核策略，也从去年开始新一轮管理变革。

以上为公司的发展提供了坚实的基础，相信公司未来能够迎来更快的发展。

二、问答环节

问题 1：关于实景三维中国建设，公司参与的几个试点项目的具体情况是怎样的？未来的市场空间大概有多少？

答：实景三维中国建设，是自然资源部十四五规划期间的重大工程，也是对整个行业有重大影响的事情。

近日，自然资源部部长王广华接受采访时也提到今年将全面推进新型基础测绘体系、实景三维中国、智慧城市时空大数据平台建设，为数字中国、数字经济、数字政府、数字社会提供统一的时空数据基础底板。

在实景三维中国的产品和解决方案方面：我们研发了全流程的产品，有比较完善的解决方案。

在试点参与方面：目前实景三维的试点城市中，公司中标或参与建设了大部分的试点，去年我们新中标了山东省、株洲等。后续基于试点，我们也将与合作伙伴进行联合推广。

除了目前围绕地理实体的生产、数据处理、建库、管理和发布等有广阔市场以外，实景三维中国目标是为数字中国、数字政府和数字经济提供数字底图、提供三维空间定位框架和分析基础，为业务系统的三维化升级做数字底座，做一个前期的准备。实景三维建成之后，预计未来会有一些大量应用系统从二维向三维的升级，这将是一个更有潜力的空间。

问题 2：信创对公司的影响会在哪些层面体现？

答：我们将直接受益于信创，信创是我们基础软件未来几年的一个重大发展机遇。一方面，公司 GIS 基础软件是公司主要业务之一。基础软件主要竞争对手是美国厂商，信创将给我们带来基础软件增量和存量替换市场空间。另一方面也将带来应用软件重构。GIS 基础软件是平台软件，即在平台之上会构建各种应用系统，平台软件的替换也将会带来之上应用软件的重构机会。

目前，行业信创趋势明确，且将呈加速推进的态势，2022 年我们在交通、教育、能源等方面都有一些新订单。平台软件拓展性较强，各行各业都可以应用，越来越多的行业都将进行国产替代，能源、农业、电信、航天航空领域都有应用，呈现多点发力态势。

我们在产品的适配、技术验证、信创生态建设做好了全面的建设，信创订单也在进一步扩大，预计未来几年在这方面将会有更多的落单。

问题 3：数字孪生水利应用目前是什么情况？

答：数字孪生水利建设是水利十四五规划的重点之一。去年我们也中标了数字孪生水利项目。

公司在水利行业信息化建设方面积累了丰富的项目经验，如全国水利一张图系统、河/湖长制信息管理系统、防汛抗旱管理系统、智慧流域数字化平台、地下水资源管理系统、水利安全生产监管系统、水政监察遥感监测管理系统、智慧水利于移动端业务应用项目等等。公司也承接了水利部的信创项目并获得认可。

关于水利应用的方向很多，公司做的项目具有基础性与支撑性的地位，一方面水利行业基础软件的应用，另一方面水利部一张图、水利数字孪生。构建水利多方面应用的基础，通过基础性应用方向的建设，可以很好的带动我们和我们的生态合作伙伴在更多的不同水利业务线来做深入应用，比如河湖普查、流域治理、地下水管理等；而水利一张图和水利数字孪生可以对其他应用方向起到很好的撬动作用。

未来，公司将继续加大水利行业信息化建设投入，加速水利方面的业务开拓。

问题 4：关于数字机场方面，单个投入大概多少钱？

答：近些年公司也承接了十几个机场项目，智慧机场建设也是十四五期间的重大项目，相关方面预计也会有很大的投入。之前做的项目，平均来看每个项目大约 2000 万左右。

机场地理信息平台的建设，为机场提供了统一的地理信息管理和地理信息基础底座，为新机场的建设、运行提供可视化基础，利用 GIS 平台所具备的能力可支撑 VR 沉浸式体验系统的建设，让机场用好地理信息数据，不但更实用，也会更智能、更科技、更未来，同时积极响应民航局在机场建设中倡导“四型机场”理念与建设实践，为推进“四型机场”建设全力以赴，助力民航高质量发展。

问题 5：十四五期间的业务量，公司业务拓展的节奏如何？

答：目前来看，公司的在手订单较为充足。对于未来，信创、三维化等方面都会对公司的业务带来大的影响。对于每一个具体的行业，智慧城市、自然资源行业、水利、军事、智慧园区、农业农村等各方面都面临很多的机遇的，市场空间很大。针对未来如何更好的抓住相关机遇，公司已做好了布局 and 规划。

问题 6：国内 GIS 市场的竞争格局是什么样的？

答：基础软件是公司核心竞争力，也是地理信息系统的“操作系统”，是行业技术制高点。地理信息产业链分为上中下游，这里面大多数从业单位是从事上游的地图数据采集、生产加工的单位和下游的面向千行百业的应用软件开发单位。GIS 基础软件是一个开发平台，使不同的开发单位可以基于它来利用上游的数据面向不同行业做定制开发，占据技术制高点，在地理信息产业链中处于非常重要的地位。同时因其研发投入高、周期长，技术门槛高，目前在全球只有中国和美国还在研发大型商业 GIS 基础软件。

GIS 基础软件的竞争格局非常清晰，主要的 GIS 基础软件厂商为公司以及美国 ERSI 公司。

相对于我们的竞争对手来说，公司的一些技术是早于美国厂商推出的，2000年，公司发布全球首个大型全组件式GIS平台—SuperMap 2000。2001年，立项研发跨平台GIS。所谓跨平台，最关键的跨操作系统和跨CPU，这是现在的信创替代的技术难点，最近几年国内同行开始做此类工作，而超图在二十年前开始的。跨平台技术的难度非常大，超图花了十二年才打造了成熟的跨平台GIS产品体系，完全替代了超图基于Windows内核的产品，成功实现了换道超车，在这个领域远远领先国内外同行。2006年，启动二三维一体化GIS技术研发。到2015年时，超图“三维扩展模块”的销售额就超过了有先发优势的国内外同行的三维软件。

问题7：展望一下2023年订单增速是什么情况？

答：目前我们的主要用户是政府用户，未来我们也会减轻对政府的依赖，今年也会加大大企业这块业务的开拓，比如说在电信、能源、电力等方面之前公司也有很多标杆项目，去年，公司承接了国家石油天然气管网的3550万元的项目，是一个纯软件项目，这个项目对于意义较大，对于我们更好的开拓能源行业具有积极影响。

在电力方面，国家电网、南网以及地方电网等，电信方面，中国联通、中移动等都是我们的重要客户。随着企业数字化转型的推进，将有利于我们更大的打开大企业市场。

在订单、业务方面，困难的2022年过去了，未来我们有更清晰的目标，有更周密的推进措施，全体员工万众一心，相信会有更好的未来。

问题8：海外业务未来是什么模式？

答：我们规划的海外业务包括：平台业务、解决方案业务及云服务业务。目前我们在海外有近百家代理商，同时在海外本地招收了很多当地新员工，对代理商进行支持和服务，在日本我们成立了控股子公司。

之前海外我们主要做平台业务，今年开始解决方案的推广，通过关键的解决方案业务带动平台软件的销售，增加收入更大化。云服务业务，包括平台软件的Pass、应用软件的SaaS等，我们都在制作英文版，通过海外一些云

服务厂商进行推广。

问题 9: 关于华为的合作, 目前主要集中在哪些方面, 未来会有哪些规划? 与华为的合作扮演什么样的角色?

答: 公司自 2009 年开始为华为的 GIS 基础软件供应商, 公司与华为的合作很深, 现在除了给华为提供产品以外, 还将公司的一些成熟的解决方案向华为提供。公司是华为的最高级合作伙伴和专家顾问成员单位。

公司与华为的技术支持与合作非常紧密, 公司 GIS 基础软件全面支持鲲鹏、openguass、欧拉、鸿蒙、昇腾及 AI 等方面的技术; 基于开源数据库 openGauss, 公司与华为联合发布禹贡开源空间数据库, 提供空间数据的存储、计算和管理能力, 赋能现有的关系型数据库技术。我们也是 openEuler 开源社区成员单位, openGauss 社区理事会成员单位。

基于鲲鹏技术全栈适配, 获得全国首个鲲鹏 Huawei Validated 认证, 并已全面赋能智慧城市、国土规划、自然资源等众多领域。作为华为云优质 ISV 伙伴以及优秀解决方案行业伙伴, 公司深入华为沃土计划, 公司 GIS 基础软件与华为沃土数字平台集成, 共同构建数字中国底座。

双方在信创、自然资源、智慧城市、智慧园区、安平等诸多领域实现了广泛的合作及项目落地, 并取得了诸多成果。

公司与华为是信创重要参与者之一, 共建信创生态, 实现产品对接。

未来我们将在信创、数字化转型等方面携手共同打造创新产品、创新应用、创新市场, 为用户创造全新价值, 共建数字中国。

问题 10: 看到业绩预告, 计提坏账准备的比例也是较大, 后续可以转回来吗?

答: 计提比例的会计政策没有变化, 导致增加的原因, 因为受疫情影响, 回款不理想, 导致我们应收账款延期, 增加 3 年以上的应收账款, 我们计提的政策是 100%, 后续应收账款收回, 我们可以转回坏账。

问题 11: 公司的信息发展规划, 重点放在产品端? 还是销售端?

	<p>答：未来的规划，我们规划了不同层的关键任务。这里面包含研发、营销、包括交付的能力建设以及公司流程建设管理能力的建设，都有相应的高管在领导统筹，把未来的3-5年的要做的战略的工作，都会有一个长期的指标再跟进，都会有相应安排。今年的重点是销售先行。</p> <p>问题 12：重要的子公司，业绩预告提到了北京的安图、上海数慧、南京国图，2022 年这些公司经营业绩情况具体是怎样的？</p> <p>答：这次商誉减值主要评估的是上海的两家公司，一个南康一个数慧，还有北京的安图，他们从收入和利润上都有大幅下降。南京国图也做了评估，没有减值的风险，国图的体量比较大，而且业绩也是比较稳定，今年疫情对国图虽然有一定影响，但是没有大幅的下滑。</p> <p>问题 13：2022 年在逆势没有进行裁员的工作，是为了未来的蓄势做好准备。2023 年人员是否有什么考虑？如果增加，是哪方面人员增加为主。</p> <p>答：公司也做了初步的编制规划，增加比较大的是销售，对我们规划的第二层增长曲线的业务进行营销的先行投入。去年做了营销的矩阵变革，为今后的投入做准备，所以今年会在销售人员加大投入。技术人员方面，会保持现有的规模。</p> <p>在国家数字经济建设过程中，公司将大有可为的。地理信息产业为我国数字经济的重要组成部分，地理信息技术是数字经济的核心“引擎”之一，地理信息数据是其他数据资源的粘合剂、催化剂、发酵剂，是重要的新型基础设施。</p> <p>2023 年，公司将坚持行远而不凡之路，做难而正确的事，上下一心，开创新的未来！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 1 月 19 日