

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：2021-08

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	开源计算机、信达证券、中信保诚、国元证券研究所、西藏东财基金管理有限公司、乘是资产、明河投资、国元证券研究所、北京鼎萨投资有限公司、浙江韶夏投资管理有限公司、平安证券股份有限公司、深圳市泰石投资管理有限公司、King Tower Asset Management Co Ltd、广州瑞民投资管理有限公司、玖歌投资、苏州君子兰资本管理有限公司、中睿合银、深圳市兆丰禾投资管理有限公司、上海中域投资有限公司、恩宝资产管理有限公司、深圳广汇缘资产管理有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、广东恒昇基金管理有限公司、中财生生资本、道谊投资、北京市星石投资管理有限公司、成泉资本、统一投信、国寿安保基金、国信弘盛、上海天猗投资、国元证券研究所、上海金犇投资管理有限公司、三希资产管理有限公司、深圳市恒泰华盛资产管理有限公司、东方财富、北京沣沛投资管理有限公司、惠州市南方睿泰基金管理有限公司、上海云旗资产管理有限公司、深圳君创鑫资产投资管理有限公司、上投摩根基金管理有限公司、北京钰鼎资产管理有限公司、郑州云杉投资管理有限公司、江信基金管理有限公司、浙江韶夏投资管理有限公司、东方证券股份有限公司、景泰利兴资产管理有限公司、西藏东财基金管理有限公司、杭州淡竹资产管理有限公司、国泰君安资管公司、上海聆泽投资管理有限公司、奇点资产管理有限公司、国信弘盛、首创证券研究所、远策投资、太平资产管理有限公司、国君资本、中域投资、成泉资本、中原英石基金管理有限公司、趣时、建信基金管理有限公司、陕西省国际信托股份有限公司、凯丰投资、上海天驷资产管理有限公司、中银三星人寿、鑫元基金、渤海汇金证券资产管理有限公司、中海基金等
时间	2021年12月27日、12月28日、12月29日

地点	现场调研、电话会议调研
上市公司 接待人员 姓名	董事会秘书、副总经理：谭飞艳女士
投资者关 系活动主 要内容介 绍	一、公司基本情况介绍 公司聚焦地理信息系统（GIS）相关软件技术研发与应用服务，下设基础软件、应用软件、云服务三大 GIS 业务板块，并构建生态伙伴体系，通过 1000 余家生态伙伴为数十个行业的政府和企事业单位信息化全面赋能。 公司业务所处行业为软件中的一个细分行业，很专业，其技术门槛较高，GIS 是一门地理学、测绘学、计算机科学与技术等紧密结合的应用型交叉学科，目前已广泛应用于资源、环境、规划、管理、经济、社会、人口、生活等诸多领域。一般地学专业门槛不容易迈过去。 国内目前还在专注 GIS 基础软件研发的只有 3~4 家，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，数量非常少。 超图 GIS 平台软件紧跟 IT 技术发展趋势，集成 BIM、虚拟现实/增强现实、人工智能等技术，实现了三维 GIS、大数据 GIS、人工智能 GIS 等 GIS 技术的实践和应用。众多传统行业也随着地理信息技术的进步而焕发新力量。目前，SuperMap 在 GIS 基础软件中国区域的市场份额已超越国外品牌，位居第一，并在 50 多个国家和地区发展了代理商，将 SuperMap GIS 推广到 100 多个国家和地区。超图 GIS 软件不仅在国内得到广泛应用，而且走出了国门，自主 GIS 品牌影响力与日俱增。 在诸多行业当中，我们选择了一些具有标杆意义的、示范引领意义的行业来开展 GIS 应用，主要为资源资产行业、智慧城市、水利环保以及军事行业。此外，超图还支持华为、浪潮、中兴和用友等 700 余家合作伙伴开发应用软件和承接 GIS 技术开发服务项目，共同为更多领域提供信息化建设服务，建立可持续发展的地理信息产业链。 未来几年公司基础软业务面临信创与三维重大机遇，有望进一步提升公司的基础软件业务市占率。在应用软件业务方面，各业务板块均有较多的市场机遇，比如国土空间规划二期、国土空间治理、CIM 平台建设、BIM+GIS 应用、一网统管业务建设、双碳业务带来的业务机会等等。总体而言，公司所处行业趋势向好，未来市场空间广阔。

二、问答环节

1、关于跟游戏厂商的合作，请简单介绍一下

答：公司实现了三维 GIS 与游戏引擎跨界融合，联合 Unreal Engine 游戏引擎公司和 Unity 游戏引擎公司，发布了三维 GIS 与游戏引擎跨界融合技术产品 SuperMap Scene SDKs 10i(2020) for game engines，开启了三维 GIS 与游戏引擎的跨界融合。

此产品为游戏引擎提供了海量数据的管理能力，游戏引擎可以通过三维 GIS 能力实时的访问海量数据。可以将真实地理场景提供给游戏引擎，这样可以在真实地理场景中开发游戏。

2、该产品相关用户体量有多少？

答：公司此款插件产品有两方面可以应用，一方面可以应用到传统工具，政府用户用此产品可以提升前端可视化效果，目前陆续有订单；另一方面，游戏厂商的应用，游戏厂商可以用这个产品去开发真实场景的游戏，去管理真实场景的数据，目前此产品上架虚幻商城，4 月份上架，现阶段是免费试用，截至目前下载量已超过 6 万。未来公司会推进向 UE 和 Unity 这样的游戏厂商的合作，这也是 GIS 一个新的应用场景。

3、该产品与其他游戏引擎相比提供的哪些功能其他引擎做不了的不擅长的。

答：通过该产品可以导入真实地理坐标数据，对数据进行管理、融合；支持动态加载大规模、多源异构、本地或在线的 GIS 数据；提供三维空间参考-虚拟地球、支持动态加载全球的本地或在线的地形、影像数据等；此外还可以提供三维 GIS 分析、查询和量算能力。

4、游戏引擎能为三维 GIS 提供什么呢？

1) 可以为提供更多的头显设备的支持，VR/AR/MR/XR 等虚拟现实设备，借助于游戏引擎，我们支持了微软的 hololens2.0 头显，还支持了 Facebook 的 oculus 最新的 quest2.0，在元宇宙的背景下，这是一个非常好的应用。

2) 提供三维 GIS 数据美化的工具和资产，包括外挂的树\森林，小品的资产，支持设置水面的材质，支持替换材质和添加材质函数。

5、请问公司国内的主要竞争对手是哪些？国际上的对标公司有哪些？

答：公司国内外的主要竞争对手是美国的 Esri 公司，成立于 60 年代，进入中国市场也是很早的，超图成立后，凭借自身技术优势，开始逐步分割市场。作为 GIS 生产厂商，国内也有一两家，如中地数码和武大吉奥，但无论研发规模还是产品收入规模，与公司差距较大，目前主要竞争对手还是美国的这家公司。

6、像中科星图、航天宏图也有在做军工方面的业务，与这两家公司是否存在竞争的关系？

答：地理信息产业链情况，上中下游三个部分，上游主要是地理数据获取和生产的环节，做数据这块的厂商有成千上万家，有些公司将数据做成数据产品，并寻找相应的应用场景，有一些不做产品化，只是将数据采集完去应用于某个项目而已；而数据采集完成后，这些地理信息数据是比较特殊的，包含点、线、面、高度等不规则的维度，将数据存储起来，并对数据进行管理和分发，这就需要一个平台软件，进行数据存储、管理、分析，也就是所说的我们公司的平台软件，也就是中游环节；而下游方面，主要是数据的应用，数据不应用则不能体现数据的价值，或者价值无法得到充分的发挥，下游会结合行业的应用和客户的个性需求进行相应的定制。

对于我们来说，中科星图、航天宏图处于产业上游环节，我们所在的是中游下游环节，所以说双方的业务竞争很少，在军事里公司和星图有遇到的，星图也在军队推广他的数字地球产品，地理信息的应用，分为四个层次，第一个层次也就是最基础的就是一个可视化的层次，将管理的信息用地图展示出来。再往上一个阶段：地理决策，运用地理数据，会发现一些空间关系、规律等，为领导决策做辅助。再往上就是地理设计：从设计端开始，包括城市设计，让我们的设计更科学更优化，第四层是地理控制，像无人机控制等。任何行业都会经历从可视化往上每一个阶段，后期军事行业也会走向三维分析应用的这个阶段，这是我们的一个优势阶段。

	与宏图目前在灾害风险普查业务这块有相遇，公司也在做此块业务，像内蒙古气象普查等，此类项目首先将各类数据如地质数据等数据进行收集，这些数据收集完成后，后期的存储、分析、管理，这些就需要用到我们的产品，是我们的应用领域。 7、目前地图慧收入占比还比较小，未来几年公司如何规划 SaaS 服务的发展？传统的应用软件是否有可能转云吗？ 答：云业务是公司的重要战略，是公司未来十年的战略，公司之前也培育了几年，但发展并不是很快，但真正做在线地理服务的，地图慧可以算是排在前列的，这块业务发展速度过慢主要还是市场的培育问题，对于很多中小企业来说，地理信息 GIS 并不是一个必需品，但其使用了 GIS 产品对其效益效率是可以得到提升的，这需要市场的培育。 目前地图慧的企业应用主要有网点管理、区划管理、路线规划、分单管理、车辆监控等等，主要涉及物流家电、银行保险、餐饮零售。主要客户有海尔、美的、LG、中国人民银行、建行、交行、招行、中国黄金、瑞幸咖啡、宅急送、棒约翰、人保、太平洋保险、邮政、中铁物流、日日顺等 8、想了解一下公司和华为的合作情况，目前有什么进展，以及未来的合作空间如何？ 答：与华为的合作由来已久，从 2009 年开始，公司成为华为的 GIS 供应商，当华为海外业务受挫之后，平台产品基本上采购我们的产品，我们从技术上也帮助其进行了整体的替换的技术工作，一方面平台产品仍然是合作的重点，另一方面，随着华为的主要业务也面向国内，其也积极向政府业务领域进军，在各个行业也成立的很多军团，在这块公司将解决方案也纳入华为的框招之中，现在我们不仅有平台软件的合作，也有很多解决方案的合作。此外华为的沃土平台，集合了公司 GIS 能力，向其二次开发商提供使用推广，我们与华为在 GIS 领域合作较深，我们也是他们的最高级合作伙伴，华为的新技术，公司也会及时跟进。 9、关于军事仿真训练这些方面，目前处于什么的阶段？
--	--

	答：模拟仿真训练是公司军工业务的主要内容之一，相关业务融合了公司新一代三维 gis 技术，游戏引擎产品以及 VR 等相关应用。 10、公司建成了首个省市级的不动产登记平台，也整合了一些相关的衍生业务，看 2020 年相关业务中标 1.38 亿，今年会有房地产征税这个情况嘛？对于未来不动产登记业务会带来增量吗？ 答：公司不动产平台的市场占有率约为三分之一，市场占有率是排第一位的，这几年的不动产市场趋于平缓，大概每年有 1-2 个亿，主要是系统的更新升级、存量数据的整合和互联网+的业务。关于房地产税的试点，上海的试点工作，是由我们的子公司上海南康来做的，一直进行维护。这一块，公司认为房地产税的试点会带来两方面的影响，一方面会涉及数据，有一部分存量数据是需要整合入库的，对于房地产税的推进，需要整个数据都是完整的真实的，会给公司带来一定的业务机会；另一方面会需要信息化的支持，新增模块或新的应用系统，对公司也是一个业务机会。 11、关于信创项目，关于公司中标的信创项目，明年是否可以确认？ 答：信创既有平台软件的也有应用项目方面的，如果是平台的话，公司确认收入周期不长，大多会要求对方收到货规定时间内验收，如果放到项目中，需要等项目验收，一般项目大概是半年到一年。 12、公司未来面临机遇较好，人员增长方向是如何规划的？ 答：公司在营销研发投入也持续加大，人员增编的角度来讲，人员投入数量有所增加，这些人员的投入还是围绕两个方面展开，一是研发投入，一个是基础软件研发，另一方面是应用软件研发的投入计划，这个投入会大幅减少项目实施的代价，提高解决方案的实施度，提高代码的复用度，主体还是研发团队的扩招。销售团队的扩招，在公司来讲比重不大，同时前几年公司也在抓销售布局、区域化，所以销售的扩张不会做太大扩张。 13、在高精度地图、自动驾驶等领域，对于公司的 GIS 软件有何影响？ 答：高清地图有很多应用方向，需求的精密度越来越高，对 GIS 的能力
--	---

	要求也越来越高，所以对 GIS 是一种促进。对于智能驾驶，公司可以为智能驾驶和无人驾驶这些行业提供 GIS 能力，主要提供一些软件工具去提升生产效率，从业务的角度，目前还不是我们的方向。 高清地图在政府或者企业的应用创造了很多机会，其实很多数据不光是提供给导航、自动化驾驶，有些数据生产提供给政府或企业在使用，已经在产生一些价值了，这也是不可忽视的增长空间。 14、关于近期火热的元宇宙概念，公司如何布局？ 答：元宇宙是虚拟与现实的融合，需要将现实世界映射到虚拟世界中，三维 GIS 是必不可少的。目前超图的平台软件的新一代三维 GIS 技术已经具备构建元宇宙底座的基本功能，我们进行了一定的技术储备。 未来，公司将在进一步针对元宇宙研发更有沉浸感的三维渲染和交互技术，以及更便捷、更智能、更真实的现实世界到虚拟世界的地理映射工具。 这些技术可以广泛应用于虚拟展厅，智慧楼宇，智慧园区，军事与应急仿真训练、真实地理场景的游戏等领域。 15、一些头显设备如 Facebook quest2 更新换代快，卖的也很好，公司目前对头显的支持情况如何？公司是否能提供及时的技术支持？ 答：公司对一些国内外的头显设备进行了适配，目前支持微软的 HoloLens、Facebook quest2 等，国内 Rokid、Jimo、RearWear 等，支持 HTC VR 头显。实现三维 GIS 的沉浸式体验，可以做到较为及时的技术支持。
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 12 月 27 日、12 月 28 日、12 月 29 日