

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：2022-03

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	ubs、金鹰基金管理有限公司、西部利得基金、国泰君安证券、天弘基金管理有限公司、浙商证券、光大资管、首创证券股份有限公司、彬元资本、中银国际证券、东兴证券投资有限公司、西藏源乘投资管理有限公司、重庆穿石投资有限公司、申万宏源证券有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、北京大道兴业投资管理有限公司、东方证券股份有限公司、浙江浙商证券资产管理有限公司、中航证券有限公司、中天证券股份有限公司（自营）、诺德基金管理有限公司、兴华基金、上海原点资产管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、广州金控资产管理有限公司、海通证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、淳富资产、国华人寿保险股份有限公司、上海万吨资产管理有限公司、安信证券股份有限公司、明河投资、嘉实基金管理有限公司、pinpoint、长城财富资管、信泰人寿保险股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、方圆资本、富达基金、盈峰资本、新时代证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、新华资产管理股份有限公司、深圳望正资产管理有限公司、中原证券、中金公司、财通基金、上海健顺投资管理有限公司、招商证券、上海中域投资有限公司、民生证券、深圳市泰石投资管理有限公司、贡夏资产、华安财保资产管理有限责任公司、富利达资产管理（珠海）有限公司、国元证券、上海禅龙资产管理有限公司、新思路投资、国寿安保基金管理有限公司、摩旗投资、HSZ、杭州亘曦资产管理有限公司、平安证券、建信保险资产管理有限公司、统一投信、瓴仁投资、文渊资本、东兴证券资管部、华福证券北京南湖南路营业部、上银基金管理有限公司、银河证券、国信弘盛、深圳前海百创资本管理有限公司、御勤投资、恒越基金管理有限公司、南华基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司、汇添富基金、季胜投资、上海途灵资产管理有限公司、华泰证券股份有限公司、易知（北京）投资有限责任公司、华创证券有限责任公司、上海久期投资有限公司、欧文斯科宁（中国）投资有限公司、元兹投资管理（上海）有限公司、东海证券股份有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、北京鸿道投资、中意资产管理有限责任公司、华西证券股份有限公司、国信证券、辰翔投资、新华养老保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中融基金管理有限公司、观富（北京）资产管理有限公司、以岭药业、北京成泉资本管理有限公司、深圳丰岭资本管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、上海睿扬投资管理有限公司、上海留仁资产管理有限公司、晋達、上海磐厚投资管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、华融证券股份有限公司、上海庶达资产管理有限公司、德邦基金管理有限公司、万家共赢资产管理有限公司、中信证券股份有限公司、建信养老金、财通证券股份有限公司、明世伙伴基金管理（珠海）有限公司、上海若川资产、西藏中睿合银投资管理有限公司、广州瑞民投资管理有限公司、华宝信托有限责任公司、上海元昊投资管理有限公司、横琴人寿保险有限公司、江苏省兆信资产管理有限公司、上海玖歌投资管理有限公司、中融信托、华商基金管理有限公

	司、深圳市前海圣耀资本投资管理有限公司、上海长见投资管理有限公司、北京遵道资产管理有限公司、金元顺安基金管理有限公司、光大证券股份有限公司、上海伯兄资产管理有限公司（有限合伙）、海富通基金管理有限公司、上海世诚投资管理有限公司、北京盛曦投资管理有限公司、polymercapital、信银理财有限责任公司、鲍尔赛嘉（上海）投资管理有限公司、上海复霈投资管理有限公司、香港京华山一国际、华夏基金管理有限公司、华富基金管理有限公司、国融证券股份有限公司、深圳广汇缘资产管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、玄卜投资、北京衍航投资管理有限公司、施罗德投资、深圳鲁商汇投资基金管理企业（有限合伙）、广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、深圳市玖歌资本管理有限公司、东吴证券股份有限公司、深圳前海联盈资产管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、前海人寿保险股份有限公司、华夏久盈、MARCOPOLOPUREASSETMANAGEMENTLIMITED、九泰基金、深圳市金友创智资产管理有限公司、上海煜德投资管理中心（有限合伙）、杭州友格私募基金管理有限公司、中融汇信期货有限公司、深圳茂源财富管理有限公司、深圳前海龙门资产管理有限公司、重庆德睿恒丰资产管理有限公司、上投摩根基金管理有限公司、申九资产、上海利檀投资管理有限公司、兴银基金管理有限公司、农银人寿保险股份有限公司、恩宝资产管理有限公司、群益证券投资信托股份有限公司、中国人保香港资产管理有限公司、中欧基金管理有限公司、珠海横琴禾泰私募基金管理有限公司、上海涌贝资产管理有限公司、三星资产、上海沃胜私募基金管理有限公司、太平基金管理有限公司、中植启星投资管理有限公司、兴银理财有限责任公司、方正富邦基金管理有限公司、相聚资本管理有限公司、上海中域资产管理、中庚基金管理有限公司、安联保险资产管理有限公司、上海泉汐投资管理有限公司、合煦智远基金、上海朴信投资管理有限公司、北京鼎萨投资有限公司、上海乔贝投资管理合伙企业（有限合伙）、上海益昶资产管理有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、中海基金、上海汇利资产管理有限公司、浙江英睿投资管理有限公司、深圳悟空投资管理有限公司、上海合道资产管理有限公司、海宁拾贝投资管理合伙企业（有限合伙）、太平资产管理有限公司、上海懿坤资产管理有限公司、深圳尚道投资等。
时间	2022 年 3 月 25 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（2021 年度经营情况） 2021 年年度报告已披露，首先简要介绍一下 2021 年的主要情况，从公司财务数据来看，2021 年营业收入 18.75 亿，同比增长 16.46%，归属于上市公司股东的净利润 2.88 亿，同比增长 22.55%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.69 亿，同比增长 21.66%，归属于上市公司股东的净资产 31.76 亿，同比增长 48%，研发投入 2.68 亿，占营业收入比例 14.28%；从员工人数来看，2021 年员工总人数 4062 人，增加 300 人左右；从收购的子公司

	来看，2021 年各子公司的业务发展比较平稳，除了北京安图略有下滑以外，其他子公司都是保持增长。 第二，介绍一下公司业务情况，一方面公司进一步创新和完善了公司产品，2021 年公司发布全新产品 SuperMap GIS 10i(2021)，新产品在很多方面实现新升级，品牌核心竞争力持续增强。SuperMap GIS 10i(2021)支持多种地理实体类型；在三维可视化和三维交互体验方面，可以为元宇宙、数字孪生、智慧城市等应用提供更丰富、更逼真的视觉感和体验感；同时在视频 GIS 技术、AR GIS 技术、Web 端 GIS 技术方面有很多新突破。第二方面，加强与头部合作伙伴的深度合作，华为是我们重要的合作伙伴，作为华为的最高级合作伙伴和专家顾问成员单位，公司全面拥抱 openEuler、openGauss 等鲲鹏计算生态，成为 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，公司深入沃土计划，与华为在 GIS 领域合作更为深入；公司入围阿里云智能混合云交付与服务商库，公司可以更多的去参与阿里的项目，2021 年已签订诸多订单，产单 1055 万元，还有一些待签订单；公司与中国系统达成 GIS 平台产品框采协议，可以更多的参与中国系统的智慧城市等项目，2021 年实现了 600 多万的订单。此外，公司新签约生态伙伴共 150 余家。第三方面，是信创，因为信创是我们的一个主要机遇，去年我们也做了非常多的准备，处于蓄势待发的状态。公司作为信息技术应用创新工作委员会会员单位，相关人员担任 GIS 信创小组组长，并牵头完成了 GIS 测试大纲，积极与生态伙伴开展产品适配、技术验证以及性能提升工作，实现从自主可用向好用转变。信创订单方面，与 2020 年相比是明显增多的，2020 年只有两个部委的信创项目，2021 年实现了 9 个部委、30 多个省市信创订单落地，在部委级、省级、市级、县级都有信创标杆项目，具有良好的示范效应，有利于公司后续在相关政府机关及各地直属机构系统的推广和落地应用。此外，公司 3 个子公司获得国密资质（上海数慧、南京国图、超图信息），取得信创“入场券”。第四方面，三维方面，公司研发了新一代三维 GIS 技术体系，具有全球领先技术水平，SuperMap GIS 软件已成为全国 200 多个设计院、测绘院必不可少的工具，大幅使用 GIS 软件。公司承建了自然资源部自然资源三维立体一张图、国家地理信息中心自然资源三维立体时空数据库，以及
--	--

	河南省、柳州市、咸宁市等数十个部省级重点项目。此外，公司积极推进新型基础测绘与实景三维中国建设，参与了武汉和青岛试点项目，并得到了院士和相关领导的表扬。第五方面，在自然资源这块业务，我们实现了一个稳步的增长。公司充分发挥自然资源领域的技术优势和先发优势，陆续中标江苏、辽宁、山西、湖北、河北、山东、吉林、内蒙、四川、安徽、新疆等省下辖市、县的自然资源确权登记相关项目，率先开展自然资源水资源调查评价以及自然资源资产清查试点工作和信息化解决方案。在国土空间规划方面，公司子公司南京国图、上海数慧在此块业务的市场份额是排名第一位的。其中，锡林郭勒盟国土空间基础信息平台 and 国土空间规划“一张图”项目中标金额 2088.9 万元，广州市 2021 年国土规划一体化项目中标金额 1848.56 万元、陕西省国土空间基础信息平台 and 规划“一张图”项目中标金额 1200 万元。整体来说，拿到大额订单的能力不断提升。村庄规划将是未来两年重点推进的规划之一。去年 11 月份，公司子公司南京国图成功中标超过 260 个村的村庄规划（其中内蒙赤峰村庄规划项目中标金额 2275 万元）。今年村庄规划是重点业务之一。在“不动产+”方面，中标项目中不乏千万级别订单，如贵州省不动产统一登记云平台项目（二期）中标金额 1549 万元、济南市城区不动产登记权籍调查项目中标金额 1144 万元。此外，公司不断向“不动产+银行”、“不动产+税务”、“不动产+法院”、“不动产+公证”等衍生业务拓展，为后续不动产数据运营奠定基础。第五方面，在数字底盘领域，公司发布了超图数字孪生城市三维数字底盘解决方案，可为城市的规划、建设、管理和运行全过程提供服务，在数字化应用领域得到了大幅推广，2021 年公司数字底盘业务合同实现同比增长 67%，陆续中标了芜湖、长春、丽水、宁波、厦门、济南、泸州、西安等地相关项目，其中智慧芜湖项目中标金额 3098 万元。第六方面，智慧园区业务，是一个高速推进的状态，合同同比增长达 300%以上，中标了厦门智慧景区项目（中标金额为 2960.14 万元），参与建设了济南市章丘区政务服务中心办公智能化项目（中标金额 366 万）以及福厦机场（中标金额为 3382 万元）、新郑机场、广州白云机场、韶关机场等智慧机场项目。随着智慧化应用的不断提高，未来智慧园区业务模式可不断推广至高铁站、高速公路、楼宇管理等方面，服务空间智能化建设。第七方面，公司的两个
--	---

	战略业务，1、国际化业务，因为疫情反反复复，为业务推进带来一定障碍，但是公司通过多种形式积极走进更多国家，增设 11 个海外国家 34 家代理，MOU 签约增加 37 家，新增 8 所国际合作高校。实现海外本地化，在海外招收了很多当地新员工，国际化业务海外本地员工人数超过国内员工，实现了在 19 个海外国家有常驻员工。2、云业务，公司子公司地图慧企业注册用户新增 12 万家以上，地图慧总体注册用户达到 180 万家，中小微客户 SaaS 收入同比增长 50%。新增签约客户广告传媒、公安消防等。新签客户包含中国人民银行、新东方等知名品牌客户。在客户续约方面，续约率也超过了去年同期，小微客户续约率达到了 55%以上，大客户续约率达到了 95%以上。 二、问答环节 1、公司 2021 年全年的一个研发费用控制较好，但是研发人数有所下降，什么原因造成的？2022 年后续会不会有一个扩人的进度？ 答：研发人员有所下降，减少约 30 人左右，披露的是一个合并的口径，下降的主要是应用软件业务这块的人员，有公司主动优化的原因，基础软件业务人员保持平稳，后续还是会去保持稳定的状态，公司基础产品体系是比较完善的，产品很成熟，而现在从事的应用软件产品化的研发主要集中在自然资源领域和智慧城市领域，这两个领域前些年已经做了产品化的积累，人员的减少不会对产品的研发造成不利影响，预计在人员方面还是会保持平稳状态。 2、2021 年的信创需求增加很多，它是一个增量的一个需求？还是原有业务的一个替换？现在是否有一些财政来保证这一块的需求？ 答：关于信创，带来的市场有新增市场，也有存量市场。我们的基础软件是平台软件，即在平台之上会构建各种应用系统，平台软件的替换也就会带来之上应用软件的重建的机会。应用软件这块，整体来说市场空间还是很大的，公司未来几年的发展均有良好的市场基础。 2021 年行业信创将会加速，特别是俄乌战争预计会强化自主替代的上层决心，目前与信创相关的合同付款并未受到太多影响。
--	---

	3、关于合同负债这块金额较大，主要包含哪一类项目？今年数字底座业务增长较好的原因？ 答：关于合同负债，主要是预收客户款项，与上年度期末比是增长的，签署政府的合同都会有一定首付款，这个增长也是正常的情况。大部份合同都有一个首付款条款，只是说首付款的比例，不同的业务，不同的客户层级不一样。 关于数字底盘业务的大幅增长，一方面是公司之前的时空云平台、大数据平台被列为是城市的基础设施，智慧城市的建设首先要建这个数字底盘。第二个方面像 CIM 建设、实景三维建设都属于数字底盘业务，现在国家的政策对这两块业务推动很大，所以对公司在这一块业务有所体现。 4、看到年报地图慧业务的亮点用户数据，在 GIS 云服务的发展规划和展望 答：云服务这块，政府使用公用云比较困难，公司现在用本地部署的方式进行改善，SaaS 方面是面向企业服务的，去年还是进展较大，今年会有更大的突破。并且云服务这块与传统模式有所不同，需要较大的投入，前几年虽然没有跟上，但是地图慧基本实现自我造血，未来也会进一步引入资本，增强投入，加快发展。 5、疫情反复，对目前项目进展影响？ 答：目前公司也在评估，年初没想到会有这么大的爆发，像江苏、东北、内蒙招标有所控制，招标有延迟的情况，一季度还是受疫情的影响。如果疫情得到控制，那么第二季度会有较大的向好变化，延迟的项目会继续，二季度去做判断会更清楚一些。 6、实景三维中国最近推进的进展较快，公司在行业内部感知的现状？公司承担的项目做一个展望？ 答：上面说的这两年比较重要的机会——信创，上半年党政信创、公共流转的信创将会结束，下半年，国家将会继续推进数字业务系统等方面的信创，这些方面，GIS 参与度会更高一些，公司在 2021 年实现了 9 个部委、30 多个
--	--

省市信创订单落地，在部委级、省级、市级、县级都有信创标杆项目，具有良好的示范效应。此外海外市场也在寻找美国之外的解决方案、技术路线。因此平台软件的替代，选择国产技术，对于提高公司在解决方案的竞争力比较有价值的，这是一个政策性的驱动，在国内，公司平台技术还是领先的；第二个，关于三维，国家需要先做数字底盘，住建部的 CIM、自然资源部的新型测绘，都是数字底盘的业务，业务再推三维数据，从二维向三维的推进，这是技术性的驱动。这些都是对公司业务的未来驱动力。

7、未来业绩的增长来源，或者说战略发展的投入重心是什么？像信创、数字底盘、智慧园区等相关的业务在 2021 年发展比较快，之后我们还会对这些细分领域，包括 XR 等类似业务，公司是什么看法？如何投入？

答：XR 方面的业务从研发的角度，公司前些年已经开始投入，最早开始是 VR，后续 AR、MR，这些技术与 GIS 软件的对接都已经做了比较长的时间了，基于这些技术也做了一些应用的案例。对于未来，公司还会进一步加大投入，在实际应用当中还有一些技术问题需要解决，同时我们也在紧密的去找到更多的试点项目，通过试点项目去获取需求来完善我们的技术。今年一月份公司中标一个元宇宙探索的项目，就是福厦机场 VR 项目。在一些地方、一些政府底下的管线管理也采用了这项技术，当前这些还在早期的探索当中，未来在三维升级的浪潮当中，像我们已经把三维的基础数据底座已经做完，后续会有一个爆发式增长，可能前面还会做一些探索，但是这个空间确实是对于元宇宙的提出和 XR 的重视，对我们三维的这个扩大市场空间带来了进一步的促进，包括两个促进：一个是促进大家更加重视三维，第二个数据可能是三维的升级时间会带来的业务的延续性，会延续的更久。

对于新的业务来说，公司会加大投入力度，因为传统业务基本已经比较稳定，不论是解决方案的成熟度，还是我们产品的品牌影响力都很稳定，不会有太大的投入，所以我们可能会将更多的精力放到新业务上，放到与我们的技术前向后向的一个整合的方面，还有国际化、云业务都会加大投入。

8、关于公司现金流去年有下滑，什么原因？是跟政府预算或者回款有关嘛？今年公司了解到政府段的预算情况如何？

答：关于经营活动产生的现金流同期下降的原因，主要是因为去年的疫情的反复，项目的回款有一个延期；另外，有些合同的首付款因为政府政策的原因下调了首付款比例，还有包括去年一些支出，支出包括人工和外包采购的支出，随着公司规模的增长，支出随之增大，因此，综合因素导致了我们去年的现金流跟同期比是有所下降。

总体来说，根据年初的财政政策，优先保障重大项目，特别是“十四五规划”当中的一些重大项目，而公司的主体业务大都能落到这些重大项目里，比如实景三维中国的加快建设都明确提出保障项目的建设要落实经费保障。整体来说，疫情的反复会对政府的预算包括回款会有所影响，但整体影响应该不会很大。

9、信创相关的收入订单或者占公司整体订单的比例？

答：去年占比不算太多，有几千万的合同金额，这主要指平台软件这块，没有加应用项目，应用项目也是有信创的，下半年政府也会全力去推进行业应用方面的信创项目，不论公司从品牌宣传还是技术的验证，还是跟生态伙伴的联合等等，公司都做好了准备，所以今年有望在信创方面有一个较大的提升。

10、在信创和实景三维中国这两块业务中，目前相关的或者泛相关的整个业务在 21 年的大概的业务体量，在 2022 年公司整个营收的层面，如果说能放量的话，大概是一个什么样的影响？

答：大家都在说 2020 年是信创元年，但是我们真正明显感受到 2021 年是加速进行的，今年 2022 年我们相信会有更深的感受。

关于实景三维中国，第一步要进行整体的数据采集，将使用各种采集方法先把数据采集回来，采集回的数据进行下一步的处理、存储、管理等工作，再去基于数据之上建造各式各样的应用系统。所以从这来看，公司的发力点应该是在中后期，在前期数据采集这一块，我们目前没有过多的参与，当然我们也不会放弃这一块，后期我们会通过一些资本运作方式去完善这个布局。去年做的两个试点项目，也主要是数据采集回来之后的数据管理、服务等工作，由我们来提供平台软件，此外在平台软件的基础上，进行二次开

	发这样的情况。对于实景三维中国来说，可能在去年或者今年更大的机会会留给做数据的厂商，根据推进的进度，2022 年、2023 年基本都要实现城市级的数据采集和应用，所以今年我们会逐步参与进去，明年后年可能会有一个更深入的参与。 11、2021 年营业收入按区域划分，华南和北京同比 2020 年增幅较大，原因是什么？后续来看高速增长持续性？ 答：公司的战略也是深耕各省 GDP 较高的一些区域，特别是南方的一些区域，所以在 2021 年像广东深圳、福建也是有项目落地，千万级别的大单较多，包括机场一些项目，这块是华南收入增长较快的原因。北京这块，主要是我们在北京的部委和市级单位加大投入，包括信创和实景三维中国的一些需求，这块业务增长较大。 12、公司与华为的合作进展，及承接的项目的进展情况，以及今年、明年与华为合作的大致规划？ 答：公司与华为的合作以前主要是平台软件多一些， 解决方案这块合作不多，从去年开始，公司做了一些架构调整， 把应用解决方案的业务纳入到华为战略合作这个领域并进行推进，华为去年也是做了一些国内业务的改革，成立了一些军团，我们正在跟华为已经成立的这些军团进行对接，公司的平台软件一直都在华为采购的清单中处于首选的解决方案产品，并从应用的角度去更深的支撑华为的业务。公司与华为的高层领导也是进一步的对接，目前公司高层及包括与各军团的沟通，我们都有参与，双方合作的积极性都很高，将我们的解决方案融入到华为的解决方案当中，双方都在积极地做着工作。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 3 月 25 日