

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：2023-06

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	中泰证券研究所、中金公司、上海瓴仁私募基金管理合伙企业（有限合伙）、中信证券资管部、银华基金、金鹰基金管理有限公司、六禾资本、嘉实基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、中金公司资产管理部、中信保诚基金管理有限公司、长安基金、深圳望正资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）——连丰私募基金、上海煜德投资管理中心（有限合伙）、上海泰昶资产管理有限公司—泰昶全球睿选私募证券投资基金、上海弥远投资管理有限公司、上海景熙资产管理有限公司、上海海岸号角私募基金管理有限公司、仁桥（北京）资产管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、汇华理财 Amundi BOC Wealth Management、泓德基金管理有限公司、海南拓璞私募基金管理有限公司-拓璞海跃成长私募证券投资母基金、广发基金管理有限公司、鼎晖投资咨询—稳健成长 A 股基金、北京禹田资本管理有限公司、北京汉和汉华资本管理有限公司、北京程越康越投资管理有限公司、TEMASEK FULLERTON ALPHA PTE LTD、Open Door、LIBRARY RESEARCH LIMITED、Allianz Global Investors Luxembourg S.A、华夏未来、兴合基金、景顺长城、创金合信、上海于翼资产管理合伙企业（有限合伙）、博时基金管理有限公司、中银国际证券股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、路博迈基金、人保资产、湖南源乘投资管理有限公司、永赢基金管理有限公司、国新证券、浙江浙商证券资产管理有限公司、海富通基金管理有限公司等
时间	2023 年 8 月 14-15 日
地点	电话会议调研
上市公司接待人员	副总经理、董事会秘书：谭飞艳女士

姓名	财务总监：荆钺坤先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司基本情况介绍（2023年上半年经营情况）</b></p> <p>报告期内，公司营业收入 6.9 亿元，同比增长 54.59%；归属于上市公司股东的净利润 5.3 亿元，同比增长 206.73%；扣除非经常性损益的净利润 4.25 亿元，同比增长 166%；经营活动产生的现金流量净额-4.06 亿元，同比增长 27%；销售商品、提供劳务收到的现金：2023 年 4.5 亿，2022 年 3.88 亿。上半年公司经营业绩向好，回款情况良好。截至目前，公司在手订单充足，新签订单同比上升。</p> <p>报告期内，公司发布遥感新产品，进军遥感生产领域，打造遥感 GIS 一体化，为公司打开了一个新的发展领域。原来公司业务主要集中于地理信息产业链的中游和下游，目前进入上游领域，打通了全产业链。</p> <p>公司基础软件销售合同同比增长 40%；新签信创合同额 8,615 万元，同比增长 54%，信创机遇不断落地。</p> <p>此外，公司在 AI 技术研发方面，在第二增长曲线业务方面均有较好进展，具体情况在公司半年报中有详细描述，在此不再赘述。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>问题 1：公司遥感信息化业务的优势？</b></p> <p>答：公司具有一些突出的差异化和独特优势。其中之一就是我们的遥感 GIS 一体化。业务用户最关心数据的及时性，这是一个重要的需求，也是目前用户的痛点。遥感与 GIS 关系密切，但也长期脱节。在遥感影像从处理到应用的过程中，遥感影像处理是在遥感软件中进行，但数据管理、数据发布、数据应用都要用 GIS 软件，数据来回转换，软件来回切换，费时费力。我们看源代码规模，遥感影像处理软件的算法确实非常复杂，但代码量不是太大；而 GIS 基础软件的源代码量非常巨大，可以说是除操作系统之外最大的组件，如 SuperMap GIS 的源代码就有 1895 万行，这是一个操作系统级的代码规模量。所以，基于 GIS 软件来扩展遥感影像处理能力相对容易些。从底层打通了遥感处理软件和 GIS 基础软件，这是我们的重要差异化。</p> <p>超图的遥感之路不是最近才开始，早在 2018 年，超图就发布了遥感影像</p>

智能解译的技术和模块。在刚刚发布的 SuperMap GIS 2023 新品中，也包括遥感影像处理（专业级）Beta 版，到今年 12 月，我们将发布遥感影像处理（专业级）正式版，明年还将推出遥感影像处理（企业级）版。

另一个优势是我们在生产环节引入了人工智能。之前，AI 主要在数据生产后的智能解译方面与遥感结合。而我们将 AI 引入到生产的前端，实现了自动化处理模块，大大提高了数据处理效率、性能和质量。超图提供了一些 AI 解译的预训练模型，可以免去训练的繁琐过程。目前有城市水体提取模型、城市建筑物提取模型、耕地提取模型、大棚提取模型。这些场景都可以直接使用，不必再训练。超图还提供了迁移学习能力。我们在遥感影像处理软件中深度融合了 AI 技术，提供了智能化处理能力，可提升几何精度，提升 DSM 成果质量，还能减少人工干预。

遥感 GIS 一体化，加速从数据到空间智能应用的进程。超图实现了遥感和 GIS 的几个一体化，包括：处理+发布一体化、处理+管理一体化、处理+解译一体化、处理+应用一体化。总体来说我们能实现遥感数据的即产即发，即产即用，即产即译，有强竞争优势。

**问题 2：**公司于今年 6 月发布遥感 GIS 一体化产品，近期公司与赛思倍斯智能科技有限公司正式签订了战略合作协议。这个合作协议，与这个产品到底是一个什么样的关系？后续合作是如何安排的？

答：公司遥感 GIS 一体化产品目前还在 Beta 测试过程中，在一些重点客户中也做了试用，目前还没有正式出货，希望产品正式推出后，能够更快的占有一定的市场。公司目前也在积极与一些相关的企业进行合作，主要围绕遥感应用的合作，旨在真正实现遥感 GIS 一体化的遥感数据全流程处理与应用，为用户提供一站式数据价值挖掘服务。公司将充分发挥地理信息与遥感基础软件研发、技术支持等方面优势，互利共赢，不断开拓地理空间智能（Geo-Spatial Intelligence）市场，携手共创地理空间智能新未来。

**问题 3：**上半年公司发布一些与 SAM、NLP 大模型技术结合的产品，请详细介绍一下这些和大模型的结合能给公司产品提供哪些新的应用场景和赋能？是否能提升公司产品的单价？

答：公司在 AI 大模型方面主要是基于大模型技术探索与空间智能相关业务的融合赋能。目前已将 SAM 模型作为一个预训练模型集成到了遥感智能解译方面；NLP 大模型方面也已经开展了自然资源知识问答助手、超图产品支持问答助手 2 个项目实践。

**问题 4：关于气象、应急管理等领域竞争策略？**

答：气象，应急管理领域近几年机遇很多，前期国家全面完成了自然灾害的普查，这些普查的数据成果，需要 GIS 对其进行管理，同时发挥数据成果的价值，将会有很多灾害分析、评估、预警预报等机遇。公司积极跟踪气象灾害风险普查项目，助力突发重大气象灾害有效处置，预防和应对气象灾害造成的损失。

公司基于 SuperMap GIS 技术体系搭建了气象一体化平台，并面向交通、电力、农业、生态、应急等多领域构建了“气象+”行业应用的服务模式，通过建立分灾种、分重点行业的气象灾害监测预报预警体系，构建气象服务与相关行业深度融合的气象服务新业态，提升重点区域、敏感行业基础设施设防水平和承灾能力，实现全产业链实时交互、全链条在线服务，为各行各业提供防灾减灾气象保障。凭借公司的技术优势及丰富的气象信息化项目经验，公司参与众多国家级重点项目建设，比如国家气候中心气象灾害风险管理系统——“天鉴”系统、海洋气象保障工程等国家重点项目建设。

公司之前在气象预报、预警和评估分析等领域具有优势。公司气象灾害一体化平台依托多源数据融合和大数据技术，汇聚多源灾害数据、行业数据、互联网数据等多渠道气象数据，实现暴雨洪涝、台风等多灾种、全业务流程的灾害风险在线分析、产品制作与应用服务，为提高防灾、减灾、救灾能力提供重要信息化支撑。

公司之前在这个领域的投入并不多，人员有限。今年，公司将气象、大数据局等相关业务，从集团层面单独拆分出来进行投入，这将带来显著变化，公司也在增加相应的销售人员。关于市场策略，我们也制定了如何更快、更好地拓展市场，以及相关的营销策略。

未来，公司将充分发挥技术和经验优势，逐步向省、市、县各级推广，

并面向农业、生态、海洋、交通、电力、旅游及应急等领域提供“气象+”服务，为“气象+”行动赋能。

**问题 5：**我们的 H2 业务的渠道建设情况如何？

答：公司的 H2 业务可以大致分为三部分。根据客户类别划分来看，首先是面向政府（To G）的几个行业，如水利、气象环保、农业、住建局、大数据局和等，虽然涵盖不同领域，但依然属于 To G 业务；其次是面向企业（To B）的部分，我们今年成立了一个单位，专注推进 To B 业务，再次为特种领域业务。

To G 的部分，之前有即相关的团队将加大销售力量，有些去年已增加了销售力量，如水利等。至于 To B 业务，有两个方面。首先，针对机场和园区业务，我们加强了销售团队，配置专门的销售人员，上半年销售人员已到位。其次，To B 的销售网络也将借助公司平台软件的销售网络，公司基础软件的销售网络非常完善，每个业务中心、办事处和分公司等均有人员同时也负责企业解决方案的销售。这就让我们在企业业务方面能够更迅速地开拓市场，更快地触达目标市场。

**问题 6：**公司在信创市场的优势？

答：公司自成立之日起深耕 GIS 领域，历经二十余年的技术沉淀，公司已经形成了具有自主知识产权的技术体系，技术处于全球领先地位，SuperMap GIS 软件应用于 100 多个行业。公司多年来积极布局信创业务，持续深化技术研发，不断提速兼容生态，在产品适配、技术验证、信创生态、信创试点等方面做好了全面的建设。

跨平台 GIS 是目前信创的重要支撑技术，公司经过二十余年的研发和沉淀，早已实现弯道超车，技术水平领先全球。基于强大的技术优势，在信创这个领域，公司可以取得一个较好的市场占有率。GIS 基础软件管理数据较为敏感，关系国家安全，公司是信创的重要成员之一。SuperMap GIS 系列产品不断与其他基础软硬件技术充分融合，支持多种国产操作系统、国产 CPU、国产数据库，并获得信创基础软硬件专项研发基金支持。

公司信创项目多地开花，参与了多个部委级信创项目建设，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。

随着信创战略的加速推进，将给公司带来广阔的基础软件增量和存量替换市场空间以及应用软件重构市场空间。综上所述，我们对于信创的机遇持有乐观态度，无论是从实际情况还是从技术角度看，我们都有能力在信创机遇中取得更大市场份额。

**问题 7:** 在信创业务方面公司是否有所加速？公司在业务一线对国家信创进度的感受，对于全年，公司有何展望？

答：公司基础软件销售合同同比增长 40%；新签信创合同额同比增长 54%。信创业务有在加速，对公司业绩影响越来越明显，也是呈加速的状态。

一方面可以替换基础软件，公司的竞争对手主要是美国的供应商，另一方面更大的空间还会来自于平台软件之上的应用软件重构的市场。整体来说带给我们的机遇很大，更多的行业也在启动信创。

**问题 8:** 公司上半年，GIS 软件毛利率增长较为明显，主要受什么驱动？如何看全年的毛利率变化？

答：软件毛利率今年比上年同期增长 5.24%，上年度因为疫情影响，导致人工成本上升，且项目存在延期的情况，人工投入较多，所以去年的毛利下降，另外一方面，在消耗以前毛利较低的项目，所以去年的毛利较低；今年一些项目加速验收，同时减少人工的投入，所以整体毛利比上年呈现回升的态势，未来毛利的水平不会有太大的变化，集团的战规也是加快推进增长第二增长曲线业务，可能会对未来的毛利有一定的冲击，在拓展业务上，在战略客户战略项目的投入会较高，树立标杆项目的投入成本是较高的，这些项目未来毛利可能会先低后高，未来毛利综合来说不会有太大变化，波动会有所下降，不会有太大的波动。

**问题 9:** 上半年销售费用率和管理费用率同比有所下滑，管理费用下滑的比较明显，主要原因是什么？这样的管理费用率下滑，全年来看是否保持稳健？还是说有所提升？

答：销售费用绝对数是有所增长的，因为没有疫情困扰，销售活动都是正常展开的，而且今年要比往年销售投入要高，从绝对数来看是增加的，比率下降是因为收入也在增长，所以从占比来看是有所下降。包括管理费用也是同理。

**问题 10：**公司收款模式如何？订单增加挺多，但是合同负债增加不明显，这个是什么原因？

答：收款模式一般是签订合同之后，会有一个首付款，其余按照合同约定有付款的里程碑来逐步回款，大部分款项会在验收之后回款，还有一种少量款项，项目尾款，维保期过了 1-2 年，会有少量回款，大体回款节奏是这样的。公司今年新签订单，以前年度的回款，首付款的比例会较高，可达到 30-40%，近两年首付款回款比例再下降，有的 10%，好一点的可能达到 20%，影响到我们首付款回款的效率。

**问题 11：**研发费用，上半年占收比下降也较多，工资、奖金这一项，同比金额有所下滑，是研发人员的数量减少？还是上半年薪资水平的变动？

答：近几年研发人员的薪酬并没有过多的调整，另一方面有一些人员的优化，导致人工还算是较为稳定，没有大幅的增加。基本保持稳定。

**问题 12：**公司今年上半年经营性现金流，流出和流入表现还都是比较好的，公司上半年在现金管理方面有一些特别具体的举措嘛？

答：宗旨是抓回款，前几年的回款节奏被延迟，今年从上到下就是抓回款，提高项目验收效率，很多款项需要验收后才可以回款，包括催收长期应收款，还是有很多在营销端的措施来促进回款。

**问题 13：**地图慧业务，大客户的续约率和订单金额增长都非常好，想问一下这块业务的商业模式是怎样的？年报中也提到这块业务 toB 和 toC 都有，toC 是有免费的个人用户，现在在 B 端和 C 端，地图慧业务商业化落地和收费情况是怎样的？

答：地图慧收费业务主要还是 To B 这块，To C 还是处于免费的状态，商

	<p>业模式主要是订阅制，收年服务费。今年地图慧在市场销售层面进行了一系列的优化与调整，制定了家电家居、零售快消、物流快递三纵重点行业方向，并对重点区域进行了重新布局与营销策略的调整，实现了合同额的较大突破，同比增长约 164%。大客户续约率达到 90%以上，同时新签约了南孚电池、蒙牛乳业、如意馄饨、蜜雪冰城、木屋烧烤、中华财险、小米电器，前锋厨电等知名企业客户。</p> <p>此外，地图慧不断进行技术和产品的创新迭代，完善了数据资源，丰富了选址、外勤服务的数据量及准确度；并根据市场需求和公司战略推出了新产品 MapCan，匹配更多、更深入场景的用户，助力行业用户实现更符合自身场景的全流程管理。</p> <p><b>问题 14：</b> 公司合同负债是指哪些？</p> <p>答： 合同负债的构成即为预收销售项目合同款，其增加因为收到客户预付款而增加，其减少因为营业收入确认而减少；合同负债项目的波动与新签订单量无直接关系，与合同约定验收前的付款比例、合同执行年限、项目验收速度、客户投资计划等都有关系。</p> <p>风险提示</p> <p>公司郑重提醒广大投资者：以上如涉及对行业发展趋势、公司发展规划、未来经营情况等内容的预测，不能视为公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证。公司目前指定的信息披露媒体为《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（<a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a>），公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者注意投资风险。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 8 月 15 日