

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：2018-03

<p>投资者 关系活 动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" 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</p>
<p>参与单 位名称 及人员 姓名</p>	<p>中银国际证券宁宁、中信证券王林伟、中信建投证券张咏梅等、中信产业基金温林开、中欧基金刘金辉等、中科沃土基金喻严、中金资产管理冯达、中华联合保险刘跃成、中航基金杨文娟、中海基金李东翔等、中国人寿资产赵文龙、中国人寿资产刘军伟等、中国人保资产孙秋波、中方信富投资张文华、中达投资刘刚、中财利达投资孙群山、浙商证券林建等、浙江大钧资产管理有限公司张冲、招商证券资管刘怡君、招商证券李宁、长信基金沈佳、长盛基金钱文礼等、长江养老保险朱永胜、长城证券孙伟、长城基金谭小斌、长安基金崔甲子、允程资产王开荣、云程泰投资钟慧、远策投资管理有限公司李健、远策投资张冲、源乘投资刘建忠等、域秀资本曹植、英大保险王京乐、银华基金孙贝玲等、银河基金祝建辉等、翼虎投资董建云、易同投资白涵、易方达基金张浩然、亚太财产保险刘翔、幸福保险谭桂新、兴业证券高振肖、兴业银行朱勇胜、兴业基金郑威山、信诚人寿张博、新思路投资洪轶伦、新思路基金魏莹、新华资产张晓磊、新华基金付伟等、未来基金郭伟皓、望正资本韦明亮、网信证券资管侯兴森、天治基金曾海等、天虫资本李子维、泰康资产刘越等、泰达宏利基金吕越超、泰诚资本高杉、太平资产赵洋、太平基金王伟、盛盈资本刘思源、盛世景资管张家林、深圳望正资产管理有限公司韦明亮、深圳景泰利丰投资邹军辉、申万宏源黄忠煌、上投摩根基金杨景玉等、上海途灵资管赵梓峰、上海世诚投资沙小川、上海尚雅投资成佩剑、上海仁布投资鲍炜、上海景林资产管理有限公司李卓、上海汇利资产张运昌、上海宏流投资管理有限公司杨光睿、上海滚石投资胡晓俊等、上海富善投资董一、山西证券公募基金部谢凯、润泽资产张星、睿新资产杨相云、青中伟业投资王强、浦银安盛基金陈伟峰、平安证券自营部李峰、平安大华基金胡扬、磐厚资本吕翔、诺德基金朱宏等、农银人寿冯涛、农银汇理杨国柱、南土资产郑奇巍、南华基金刘非、南方基金张佳、民生加银基金王凤娟等、履泰投资郭芳、立格资本陆叶、昆仑健康保险马泉林、凯石资本盛夏、凯石基金周德生、钜洲投资李伟驰、九泰基金汤肖、景顺长城基金詹成、金元证券自营部郝炜、金鹰基金倪超、金信基金唐雷、交银基金邱华、江信基金王伟、嘉实基金陈涛等、嘉谟资本齐媛媛、嘉合基金管理有限公司姚春雷、嘉合基金钱坤、汇丰晋信基金陈平等、华夏未来资本褚天、华夏人寿单佩韦、华夏久盈资产管理有限公司周武、华夏久盈资产魏玉波、华夏久盈保险张健、华夏基金郑晓辉等、华泰基金齐越、华泰保兴基金黄佳丽、</p>

	<p>华泰保险彦英、华贵人寿许立峰、华宝兴业基金窦金虎、华宝基金闫旭、华安证券袁晓雨、华安基金 汤旸炀、泓嘉基金周洁、泓家基金周捷、泓德基金董潇俊等、和丰资本康岩、合众人寿资产陶静、禾永投资顾义河、瀚博盛世投资佟秀刚、海泽资产张颖、海燕投资陈明君、海螺创业资本控股有限公司刘建毅、海富通基金李志等、国投瑞银基金刘宏、国泰基金张伟、国寿安保基金冯冠兰、国融证券 投资部王志广、国联安基金高诗、国金证券徐杰、国都证券张巍、广州金控资产黄健、广发证券王先伟、广发基金安哲毅、光大永明资产管理高翔、光大保德信基金张一帆、观富资产唐天、高毅资产杨乐、富安达基金吴占峰等、福瑞德私募彭怡、方正资管李国盛、方正人寿徐磊、敦和资产吴来迪、东证资管朱晓晓、东证资产管理有限公司张伟锋、东亚前海证券杨柳青、东兴证券资管张方、东兴基金杨秋鹏等、东信基金邓勇明、东方证券资管徐杰、东方证券投资部陈晨、东方证券张开元、鼎萨投资韩阳、德邦基金韩阳、道仁资产李晓光、道得投资齐胜斌、大禾投资林青、大成基金王鑫等、诚盛投资康志毅等、常春藤资产王飞、财通证券资管部李晶、财通基金陈静、渤海证券毛宏磊、北信瑞丰基金吴克伦、北京志开投资张文博、北京源乐晟资产胡中游等、北京鑫翰通航投资鲍飞、北京凯旋投资金生、北京合正投资许童、北京海燕投资管理有限公司徐琳、保腾创业投资丁科明、Cifm Asset Management Jenny、Capipal 基金温迪。</p>
时间	2018 年 8 月 16 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书翟利辉
投资者关系活动内容介绍	<p>半年度经营情况说明（翟利辉）</p> <p>各位好，公司于昨天披露 2018 年半年报，其中上半年营业收入增长 37%，净利润增长 51%，扣非后净利润增长为 58%。现金流由于人员规模扩张较快以及政府客户一般在上半年立项招标、三四季度回款的节奏，相对有一些下滑；公司将在下半年加快回款速度。在半年报里，我们对公司各大业务线进行了披露，包括平台软件板块的订单增长率，上半年是在 48.8%。超图的核心在平台，平台技术创新带动整</p>

个行业发展，平台业务的增长也反映了整个行业的增长趋势。另外，就应用软件板块和国际、云和大数据的板块我们也进行了详细披露。

应用软件板块中的大资源业务线，包括不动产登记、国土三调、规划等业务。（一）不动产登记，目前不动产平台系统建设基本接近尾声，后续一些数据整合的业务有持续性，包括近期也中标了一些大额的订单。另外国家要求 2019 年 6 月实现不动产登记的互联网+，指的是要将数据共享给横向的单位，包括金融机构、税务局。公司目前在青岛、临沂、柳州等地开始试点共享模式，与银行进行直连以及和税务部门进行对接，目前做了十几个县市，收费模式根据当地情况进行探索，目前主要为两种模式：一是直连收取系统建设和接口费，这个费用是一次性的；二是便民服务，由公司建设系统或者一体机提供给银行网点，按照网点收费或者按月按季度收费。（二）国土三调，三调已经启动，落单主要在下半年到明年上半年，整体空间较不动产登记会小一些，因为三调参与门槛较低，主要偏向外业数据采集类，竞争较激烈。我们子公司南京国图已中标了数千万的项目，下半年其他子公司也储备了一些商机。（三）规划业务：国家目前在规划业务方面大力发展，尤其是新成立的自然资源部合并了规划的部分职能。目前子公司上海数慧增速也比较不错。国土空间里面进行综合规划，结合还很紧密的，规划业务市场前景广阔。

应用软件板块中的大智慧业务线，我们提到了时空信息云平台的业务。具体来讲，我们之前做了很多城市地理空间框架，时空云是这个系统的一个升级，17 年国家也出台了开始建设时空云的指导大纲。

时空云是一个资源交换、共享的平台，以地理信息为基础，包含了时间和空间两个维度，融合了一个地区的各种数据。举例来讲，交通部门在雨季的时候会遇到下暴雨积水的情况，这时需要气象数据。但气象数据的获取有难度，需要去找其他的部门协调沟通，有时候不一定能够获取数据。时空云解决了这个问题，数据需求部门通过时空信息云向主管部门发一个请求，就可以调用到历史数据，结合道路情况可以查询过去特定时间范围内雨下的多大、下得多深。任何部门都可以发这个服务请求，所以这是一个很大的共享服务平台，叫时空信息。这部分的业务 15 年就提出，但没有硬性要求在固定时间段一定要完成，订单会逐步释放，过去几年公司已经有了良好的积累。今年上半年我们披露了合计 3000 多万的订单，最近 7 月份的新订单，单一个城市的金额就在 4500 万左右，是新地区的一期建设，这在公开的招投标网站上可以查到具体信息。所以时空云这块的业务增长我们也是很看好的。

应用板块中的大环境业务线，包括气象、水利、环保等业务。环保国家的投入力度很大，我们本身在环保也有一些积累，后来国家组建了生态环境部，各类软硬件及测评加大了投入，也做了一些环境监测的业务。对于半年里提到的“三线一单”，三线是指生态保护的红线、环境质量的底线和资源利用的上限，“一单”是指环境准入一个负面的清单。这块要摸清家底，做好整个的联动。国家现在保护环境，长江经济带、黄河委，都在编制这个“三线一单”，这些我们都有参与。以后环保也将是我们重点发力的一块。

应用板块中的大军工业务线，一直以来比较受到投资者重视。公司产品军用时空信息云的研制工作已经结束并开始推广扩张。之前我们也接触过军方的一些客户，但是都是在外围。随着军民融合的开始我们也抓住契机，做了业务、团队和技术方案整合的布局。现在，在包括作战指挥、基地演习联合导调、营区管理这些主流的应用里，我们都有了成熟的解决方案，现在公司也已经进入了军工主流应用领域。军工的市场空间比较大，我们国外友商的主要应用在军工领域比较多，还有美国的公司 Skyline 主要做三维，之前曾经接触过，他们的应用部门和客户也是军方，所以这个市场空间是比较大的，也有一些是需要用到 GIS 软件的。我们从去年下半年开始一直在做战略储备，现在军方的项目在逐渐的落地。这部分业务公司比较重视，也会逐步加强这块的投入。

国际板块方面，公司积极在海外进行品牌宣传和组织活动，现在逐步在海外迈出了第一步，建立了一些品牌的影响力。去年参加德国的会的时候，得到了很好的反馈。品牌宣传也逐步起到了作用：半年报时我们披露了一个与印尼客户签署的 300 万的订单。这个金额也是比较大的。目前公司在东南亚、欧洲、非洲和南美都有代理商和合作伙伴，也与华为保持着良好的合作。贸易战目前来看对国际业务没有太大影响，因为美国市场是竞争对手的主场。

云和大数据板块，云业务由于体量较小，所以增长很快。上半年地图慧的订单增速为 132%，增速超过了一倍，主要是提供地图服务以及付费数据服务，竞争目前也比较少。地图慧 To C 的主要是制图，有

	<p>基本版和会员版；To B 包括物流、快递分单、连锁店选址分析等。除了地图慧，时空信息云以及不动产登记衍生服务以及便民服务等也是属于云业务。像刚提到的时空信息云业务 7 月份新签的 4000 多万的订单，这类属于私有云，大家都比较认可。现在企业云也有一定的趋势，以后这一块也将有一个增长点。</p> <p>以上是公司半年度业绩和四大业务板块的基本情况。</p>
附件 清单 (如有)	无
日期	2018 年 8 月 16 日