

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：2019-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 安信证券吕伟，卓道资产陈轩，中值投资熊斌，中再资产赵重奇，中银基金孙叶亮，中银国际证券杨思睿，中信资管程伟庆，中信证券刘琨、刘志清，中信产业基金翁林开，中天证券王帅，中科沃土基金黄一鸣，中加基金刘艺，中海基金左剑，肇庆信安五路徐卓明，长盛基金管理有限公司杜昊，长江证券徐洁，长江养老保险钱诗翔，远策投资李健，源乘投资孙尚，永瑞财富王洪祥，永丰投信公司林一蓉，亚泰财险刘强，兴全基金孟灿，信诚基金管理有限公司刘锐，天河资产高建，四川发展基金梁彪，水印投资严京，深圳健易投资王东盛，上海盘京投资管理中心王震，上海聚成房地产投资咨询有限公司陈建军，人保资产于佳鑫，青骊投资刘淼，前海开源基金徐立平，浦银安盛基金黄星霖，诺德基金黄伟，凯读投资朱瑾，九泰基金方向，交银施罗德基金刘庆祥、蒋君杰，嘉实基金谢泽林、刘晔，汇添富基金马翔，华夏未来资本朴天，华夏基金林峰，华泰柏瑞基金方俊，洪生投资李冲，泓嘉基金周洁，泓德基金董肖俊，恒生前海基金李和瑞，海睿投资单琼，国泰君安证券黄行辉，冠恒投资陈文风，富民资产重建，富利达资产樊继浩，方正证券王雷，凡石资本有限责任公司刘星，东京资产管理有限公司穆易阳，鼎力投资杨卓英，成泉资本张洛，财富证券何晨、邓睿祺、邓睿祺，北京志开投资管理有限公司罗敏，安信证券邹建辉、袁昌业；申万宏源洪依真，三井住友资管刘明，上海东方证券资管张伟锋，上海华帆投资李定，中亚前海证券杨柳青，中国人保养老李俊瑶，中泰证券王伟，中英人寿保险李文杰，交银基金沈楠，兴业全球基金孟灿，农银汇理基金梁国柱，凯石基金管理有限公司周德生，北京衍行投资杨晓鹏，南京证券梁佩思、梁佩思，南华基金刘斐，国寿基金黄斌斌，国寿安保基金谭峰英、冯冠兰，天治基金甘军，富安达基金朱义，建信基金许杰，新思路基金魏莹，概格投资王顺欢，毕盛投资宫昌盛，汇添富基金夏正安，江信基金马光耀，泓德基金王克玉，泰康资产刘越，泰康资产陈弘毅，浙江国信投资李亚玲，浦银安盛基金黄谢林，海瑞投资善琼，淡水泉投资贾婷婷，湘财基金龚思，源乘投资孙尚，申万宏源秦庆，碧云资本杨文婷，英大资管王京乐，诺德基金刘志远，银华基金梅思寒，长江养老钱世祥，长江证券王钟雅，鹏扬基金周文君。 </p>
<p>时间</p>	<p>2019年8月14日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议调研</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理兼董秘翟利辉</p>

投资者关系活动主要内容介绍、

一、半年度总体情况

2019年半年度，公司营业收入增长15%，归属于母公司的净利润也略微有所增长。相较去年业务有了一定的起色，这是由于机构改革落地给公司业务带来的正面的影响。去年由于机构改革的影响，前三季度业务增速较快，但是在第四季度，机构改革导致了订单的延迟和回款情况不大理想。这个趋势持续到了今年一季度，从二季度的情况来看，有所转变，这个也体现到了业绩上。

公司主营业务是以地理信息基础平台软件的研发和销售为核心，并围绕地理信息基础平台软件在资源资产、智慧城市、生态环保、水利气象、空间规划等与GIS基础软件强相关的应用领域提供多元化的解决方案研发销售和相关的技术服务。

二、问答

问：大家现在很关注后不动产时代市场机遇，国务院发布了要进行国土空间规划的基础平台建设。请详细介绍一下这个市场的具体情况和空间。

答：国家现在部委合并以后，自然资源部的管理范畴扩大了，前期我们做了不动产登记，现在又要开展自然资源的登记，现在国家强调一张蓝图绘到底，即将来从国家到省到市县全部是一张底图，这样就消除了行业壁垒，因为原来数据都是分散在各个部门不是统一的。将来国家的发展规划是在一张图上进行的，这一张图里面包括了我们的不动产，还包括森林、草原、海域以及矿产等等。

国土空间规划方面，主要建设三个系统，首先是国土空间基础信息平台。国家发文要求2020年基本完成国土空间基础信息平台建设，这个平台是把各类数据整合到基础平台上作为底板，大家系统调用的数据都放在这个平台上。有了基础平台后还会在各省市县开展建设国土空间规划的信息系统，另外还有国土空间规划检测评估预警管理系统。

问：最近关注到超图软件跟两个巨头最近建立了很深的战略合作关系，一个是华为，另一个是达索，能具体介绍一下吗？

答：关于华为，公司和华为早就有一些合作，华为是我们基础平台软件的客户，之前采购过超图的软件去做内部的系统电信资源管理系统，也把我们的产品带到了全球各地。现在华为在国内做一些时空信息云的项目，类似于廊坊城市大脑这种项目，包括全国产化的解决方案。另外，华为在启动比较大的智慧园区的

建设，它自身在全球就有很多园区，也在积极推动智慧园区，我们是华为在智慧园区建设的很重要的合作伙伴。这样的背景下，我们跟华为的合作更深入。

达索方面，达索是一家法国企业，在巴黎证券交易所上市，在全球软件企业里面排名也是很靠前的。达索主要是做 BIM， BIM 和 GIS 原来是平行的没有结合，但现在随着技术发展已经融合的较成熟了，地上地下一体化、室内室外一体化、从宏观到微观，都要用三维表达出来，对它进行精细化的管理。达索最有竞争优势的是在工业方面，包含：造船、飞机以及机械，做工业设计都要用到达索的软件。它的愿景是用三维技术来表达一切，从宏观到微观，从宇宙到分子。前一段时间达索专门成立了一个叫“建筑城市事业部”专门做数字孪生的，寻找中国合作伙伴的时候就找到了我们，在城市和建筑领域展开全球范围内的一个合作。目前我们跟达索合作的数字孪生城市的项目已经中标了，项目是在南沙开展，金额是一千多万。公司跟达索开启战略合作，在国内的市场共同做一些数字孪生、城市信息的模型；在达索涉及的全球九大区域，我们在也要进行合作拓展国际市场。

问：公司最近发布了空间三维模型数据格式的产品标准是我们公司提案发起的，它的未来的意义在哪个方面？

答：S3M 的格式是我们公司率先提出、结合协会一起发布的一个团体标准，这也是地理信息第一个标准。首先，这两年三维的应用越来越普及也越来越实用，国家也在提倡这个事情。比如实现实景中国，就是从二维向三维的转变。另外，无论是技术还是市场都进入了较为成熟的阶段：原来三维是需要很大的存储，很宽的带宽才能浏览、访问，现在包括 5G 的推广普及都为三维的推进提供了有力的条件。另外，三维较为直观、使用门槛低，未来系统会逐步的向三维转化，这个是背景。

S3M 这个格式，可以把外维的一些数据源的数据，对接到公司的基础软件平台上来，跟平台更紧密的结合，实现数据的无缝对接。另外，还可以在在线的情况下，把这些异构的三维数据，在外部环境下能够传输和解析，在我们的不同终端去做存储、绘制、共享，它对于推动三维地理空间数据的共享和深入有着比较大的意义。

问：想请教一下我们第二季度回暖背后具体的一些原因会是怎么样的？可持

续性强吗？现金流、应收账款还有毛利率这几个财务指标的变化情况如何？

答：主要是因为机构改革在逐步落地，从去年三季度起，机构改革对公司的业务产生了一定的影响了，先是部委的改革然后在做市县级别的，上面定了就传导到下面，去年年底的时候就受影响比较明显，现在市县这一级的工作也在逐渐的在落地，对我们的影响逐渐的就越来越小。第二季度我们有一些项目，原来延迟的开始招标落地了，以及有一些回款，这是一个逐步回暖的过程，对我们业绩的影响是正向的。另外，大家可以关注一下地理信息行业协会发的年度报告，这几年行业的平均增速都是在 20%左右，增长比较稳定。机构改革不是一个反复的过程，此前预期改革影响会延续到二季度甚至三季度，现在来看二季度还有一些影响，三季度影响会越来越小。

现金流方面也受到了机构改革的影响，不过我们非常重视现金流，今年也提早了回款冲刺的时间。第二季度毛利率有所下降主要是投入的较多，去年公司架构调整进行区域渠道的下沉新招了一些人员以及老员工的工资也进行了调薪。上半年尤其集中在第二季度主要还是市场拓展，到了下半年跟进的项目预计就会落单，所以上半年的代表性不是很强，业务主要还是集中在下半年发力的。

问：自然资源确权登记以及国土空间规划有一些什么样的需求，后面落地的情况大概是怎么样？超图的竞争优势会在哪里？

答：对应自然资源部，需要将国土、规划、房产都融合到一起的状况能够打通业务。公司子公司一部分是在国土领域的，数慧是做规划信息化的，目前我们能够实现业务全覆盖，这为公司构建了一个护城河，形成了公司竞争优势。自然资源登记，国家发了一个文件，各个县市要求做数据的整理汇交，整个系统由自然资源部里统一建设。

问：2019 年第二季度应收款增长较快，同时 18 年坏账减值损失达到了 2300 万对业绩有影响，19 年中报也有 1700 万的减值损失，请问公司内部对于这个问题是怎么去处理？

答：公司的客户绝大部分是政府客户，回款基本有保障，但是有时候需要一定的时间。从历史上来看政府业务还没有出现无法收回款项的情况。本身收入和应收账款基数大了，坏账计提也会增加。公司也注意到了计提坏账的问题，往年都是到四季度或者是三季度末才开始冲刺收款。今年我们从二季度开始，就发布

	<p>了指引重视现金流，尽量能收的款全部收回，包括投标保证金、履约保函等。</p> <p>问：如果按照现金流和资产负债的口径来计算，上半年员工薪水支出增速较高，另外股权激励也有费用，请教公司是否 19 年后重视员工的激励？</p> <p>答：公司从 18 年内部开始做一些区域下沉调整，扩充销售线，应对机构改革带来的新的机会。另外 19 年初也进行了调薪，导致工资这一块有比较大的一个增长。股权激励计划对象包含子公司，其中三个子公司 18 年过了对赌期，后续会有业务和架构的整合，员工股权激励有利于吸引和留住公司及子公司的优秀人才。关于股权激励公司一直在进行，2013 年限制性股票激励，2016 年公司员工持股计划，2019 年期权激励。后续在合适的时机，公司会持续进行。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019 年 8 月 14 日