

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：2025-04

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	北京隆慧投资有限公司、民生证券研究院、中信建投计算机、中泰证券研究所、中航证券、平安证券、华创证券、易知（北京）投资有限责任公司、北京和聚投资、星展银行（中国）有限公司北京分公司、证券日报、证券时报、中国证券报等等
时间	2025 年 6 月 24 日
地点	国家会议中心
上市公司接待人员姓名	超图软件董事长、总经理宋关福 超图软件总工程师、数据局业务与低空业务负责人李学友 超图软件总工程师、投资者关系管理团队主任刘东升 超图软件副总经理、董事会秘书谭飞艳 超图软件副总经理、财务总监荆钺坤
投资者关系活动主要内容介绍	在 AI 浪潮席卷全球，深刻重塑各行业发展格局的当下，空间智能软件迎来关键变革节点。 6 月 24 日，以“空间智能 AI 重塑”为主题的 2025 空间智能软件技术大会在京开幕。来自全国多个省、市、自治区有关部门、单位的领导和代表，IT 与地理信息领域政、产、学、研、用单位的学者和技术人员，以及海外 20 个国家的地理信息从业者齐聚一堂，探讨 AI 浪潮下的空间智能软件新技术、新产品、新实践。 此外，空间智能创新联合体（以下简称“联合体”）及联合创新中心在 2025 空间智能软件技术大会上正式成立。该联合体汇聚“政产学研用”全链条力量，旨在通过技术协作、联合攻关等方式，加速空间智能软件技术的突破和产业化进程，为数字中国、数字政府、企业数字化等领域提供技术支撑。 与此同时，公司邀请《证券日报》《证券时报》《中国证券报》以及投资

者和分析师进行交流。

一、公司近期情况

2024 年超图软件进行了组织变革，这个组织变革是公司在面对当前的宏观环境所主动进行的，是公司应对政府信息化预算紧缩新常态下如何持续增长的战略性的措施之一。因为这个组织变革涉及到大部分人员变动，包括销售的换防，包括组织架构的磨合等等，所以对我们 2024 年影响比较大，大家可以看到 2024 年我们业绩下滑。

组织变革的目的一方面通过组织变革构建断代领先的组织能力，形成对于友商压制性的竞争力，扩大市场份额，在国内市场中赢得更大的业务增长。另一方面是为了加速国际业务拓展，以前各个子公司独立经营，应用业务国际化难以开展，在新的组织架构下，所有的产品线和 BU 都要发展海外业务，可以实现全业务出海，迅速把解决方案业务打开局面，加快国际化业务发展。

截至目前，公司组织变革的销售竞争力已经恢复到变革前的水平，公司 1-5 月自然资源信息化中标份额为 7.2%，比 2024 年同期提升了 1.4%，与 2023 年同期基本持平。

公司整体经营情况触底回升的趋势越加明显，公司 1-5 月累计新签订单金额同比增长 42%，1-5 月累计中标金额同比增长 21%。

此外，在新的组织架构下，公司国际业务在解决方案业务方面打开了局面，落地了订单。

超图一直善于做难而正确的事情，超图追求的是断代式领先，在技术上如此，在组织能力上也是如此。组织变革这个事情虽有阵痛以及当期的困难，但是它是时间的朋友，相信未来我们会越来越容易。

在大环境仍面临下行风险的情况下，公司的组织变革能够让我们在未来实现更加持续性、更好的发展。

二、AI 新产品

6 月 24 日上午，2025 空间智能软件技术大会主题大会上，SuperMap GIS 2025 产品正式发布。其中，实现了地理空间 AI 产品技术的“两新增、一提升”，超图空间智能体服务平台（SuperMap AgentX Server）产品的发布，体

现了 GIS 软件向空间智能体新范式的跃升。

早在 2024 年，SuperMap 就推出了空间智能体技术预览版。2025 被称为智能体元年，超图空间智能体新进展也备受关注。此次 SuperMap AgentX Server(Beta)的发布，标志着 GIS 软件从传统工具向智能体的进化。

①新增空间智能体服务平台产品：重塑 GIS 交互范式

SuperMap AgentX Server 通过人机对话式交互操作，提供对 GIS 复杂任务的意图理解、逻辑推理、任务规划、决策执行等完整能力，可基于各类自然语言大模型意图理解和逻辑推理能力，构造知识问答式（Knowledge Agents）、工作流式（Workflow Agents）和自主规划式（Autonomous Agents）多种形态智能体能力，以 MCP 协议等方式进行内外部工具协同调用，并为用户提供了高度自主定制化行业智能体解决方案的能力，在自然资源、遥感监测、水利仿真等场景中展现出突出的应用价值。

当前，SuperMap AgentX Server 已对接适配 BaiChuan、ChatGLM、Qwen、DeepSeek 等典型开源模型，以及通义千问、文心一言、OpenAI 等大模型云服务，支持适配国内多家 CPU、操作系统、数据库厂家的产品，并能够实现跨平台的稳定运行。平台内置超图行业知识库，同时支持自定义行业知识库，实现更贴合业务的工具调用，凭借空间智能体的学习能力，更好地在自然资源、智慧住建、数字孪生水利等各个领域发挥作用。

SuperMap 多款产品也均基于空间智能体打造 AI 助理，实现智能制图、数据转换、处理自动化建模等新特性。展望未来三到五年，更加成熟的地理空间智能体将对 GIS 平台的工作方式产生革命性影响，开启自然交互、自主思考、自动执行的全新应用范式。

②新增 AI 助理功能：赋能产品高效应用

SuperMap GIS 2025 桌面端与云产品深度融合智能体技术，精心打造了 AI 助理功能。该功能借助交互式自然语言处理技术，能够高效地实现智能制图、数据转换以及处理自动化建模等一系列 GIS 工具的组合运用。它能够协助用户精准地设计和构建复杂度较高的 GIS 工作流程并开展自动化执行，从而显著降低人工操作的繁琐程度以及因人为导致的错误发生率。

③升级地理空间 AI 技术底座：三维、遥感智能化焕新

在新一代三维 GIS 方面，SuperMap AIF 2025 支持基于建筑轮廓面和倾斜摄影三维模型，生成带真实纹理的 LOD2.1 级建筑精模数据；实现 AI 纹理修复，解决三维模型纹理遮挡问题。

在遥感 GIS 一体化方面，**升级 AI 影像生产技术**，提升影像匹配精度和稳定性，较为困难的沙漠、密林等弱纹理区域也能稳定匹配，进而提升 DOM 成果数据精度与自动化质检准确性；**升级 AI DSM 生产算法**，提升密集匹配精度，显著提升城市与山地地区 DSM 成果质量，建筑物与立交桥轮廓更清晰，山体表面起伏更真实；**新增四类遥感影像预训练模型**，分别是光伏板识别、道路识别、建筑物变化检测以及影像超分，其中影像超分预训练模型可以增强图像的细节和清晰度，实现更清晰的影像展示效果；**提升遥感解译预训练大模型（LIM）精度**，遥感解译大模型 LIM2025 提取出更多细节，如较窄道路、河流，对林地草地耕地有更好的区分。

有人关心 AI 会不会把 GIS 专业的东西给革命掉或从底层给颠覆掉？我们认为不会，AI 和 GIS 是相乘关系，因为通用大模型解决不了我们 GIS 专业的问题，所以就让大模型调工具，把我们的专业能力和大模型交互理解的内容乘起来，它可以提升我们的 GIS。同时，我们 GIS 也提升了大模型，让它能够去解决我们的专业问题，本来它是解决不了的。它在解决专业问题上是比较弱的，所以我们是互相赋能，是相乘的关系。

为什么我们做智能体？其实空间智能体就是让通用语言大模型能够在垂类行业里面落地的方案。我们智能体让它能够调工具，工具是我们的强项。

智能体就是想让大模型能够落地到行业应用，扎扎实实用，这是我们做的挺有意义的事情，尽管这个技术本身还需要迭代，但这个方向是对的。

三、AI 在低空的应用情况

低空经济业务有望成为公司新的重要增长极，与公司现有的第一、第二增长曲线形成协同发展态势。自去年被视为低空经济发展元年以来，低空行业迎来快速发展契机，预计今年将有一系列政策加速落地。超图软件凭借在地理信息系统（GIS）软件领域的深厚技术积累，在低空经济软件端的布局已占据领先地位。

在低空 AI 这一块，公司围绕几个方面，一方面是低空巡检的 AI 应用。

在实际业务推进方面，公司已与多地政府及企业开展合作，为电力、石油、城管、河长、防火等多个领域提供低空 AI 巡检解决方案。依托公司在人工智能与自然资源、政务服务领域的技术融合成果，如利用摄像头及视频技术监测“非农化”“非粮化”“河湖四乱”“私搭乱建”等现象，公司将相关技术迁移应用于低空运营服务场景，实现对低空视频、照片的高效处理与分析。例如我们在泰州的运用，比如规划了十种巡查任务，飞行之后直接传回来的不是照片和视频，而是传回来发现的违法类型、违章类型的照片和位置，然后直接发给执法人员去查。

另一方面是低空智能航线规划等。面对城市无人机、无人车、无人船等设施智能化管理服务需求，公司充分发挥其二三维空间智能软件技术优势，结合看算一体化服务和智能化分析能力，积极基于低空无人体系平台研发工作。未来，随着低空经济产业持续发展，公司在 AI 算法优化、动态路径规划、云端协同服务等方面的技术储备，将为其在低空软环境建设与服务市场的深度拓展奠定坚实基础。

未来在低空这一块，AI 的应用点还是比较多的，公司在这一块在国内走的还是比较前列的。

四、问答环节

问：公司组织变革经过了这两年，现在基本上到了什么阶段？变革已经差不多到尾声了吗？还是说仍然还在变革？

答：组织的变革，到今年一季度就变完了。我们已经完成了五个子公司的应用研发队伍整合，按大区完成了五个子公司的销售队伍整合，统一了客户界面，逐步消除重复研发、重复销售；构建了公司级大矩阵以及大区级铁三角，同时将分散在原各子公司的资源形成统一的平台，加快人才、资源在公司内的流动和优化配置。

问：新的组织架构最大的特点或者最大的优势是在哪里？

答：最大的优势是形成系统的能力，不是以前单兵作战的能力。不光是产品研发，还是销售，都在三角作战，即用组织打个人。因此我们构建的是

系统能力，这个竞争能力将是压制性的，尤其在行业如果不增长的情况，这个能力将是核心能力，能让我们穿越周期生存发展。

问：我们关注超图，超图是中国少数有出海能力的平台软件公司，对于海外市场您是怎么规划的？或者现在我们的优势或挑战在哪里？

答：海外战略是公司的重要战略之一，超图也是极具出海能力的平台软件公司：一方面海外市场巨大，目前与超图竞争的主要为美国产品，并集中在一家，竞争者少；另一方面，公司具有强出海实力，作为平台软件厂商，超图在信创政策之前，软件产品市场份额就超过美国软件市场份额（2015 年在国内的市场份额超过美国软件产品），并且在技术上，有些技术如二三维一体化、跨平台、云原生等技术是领先国外友商的。

我们以前也做海外，但是是平台软件在出海。平台软件的替代很难，因为它太底层了，比如把你的手机操作系统进行更换，好多用户都不愿意换，所以就会很慢。之前在海外的精力投入也有限，并没有太重视，因为之前国内环境较好，所以优秀的人才、资源等都放在国内发展国内业务。去年开始，我们把一些优秀的、高端的、资深的人才放到海外去，且从平台出海到解决方案业务出海，这个是我们比较大的变化。

2024 年公司加大了出海力度，在人才等方面都做了较大调整，同时在公司组织变革框架进行了国际业务的相关组织变革，很快海外解决方案业务就开始破局，今年 4 月份就在马来西亚拿下了大额解决方案订单。

此外，我们不光是自己出海，还带着生态伙伴一起出海。因为我们是做解决方案，GIS 的解决方案有近百个行业，所以是带着生态伙伴一起，我们不能提供的由生态伙伴上。当然我们也跟更大的生态伙伴，像大型央国企、华为、浪潮等带着我们一起出去，互相去赋能。

当前东南亚、中亚等海外地区正处于信息化快速发展阶段，随着数字经济发展与智慧城市建设需求提升，这些区域在地理信息系统（GIS）解决方案等领域展现出广阔的市场空间与旺盛需求，为公司业务拓展提供了丰富机遇。

问：比如我们站在 2035 年的维度，海外作为一个新的发展目标来看，规划到 2030 年是什么样的体量？

答：我们有做战略规划，每年要做未来五年的战略规划。我们希望十年左右的时间，海外业务应该要占公司业务的大头。此外，我们在确定了某个时间的目标，然后去看需要砸什么资源、多少资源把这些都做成，即要落地战略，而不是只是推导每年增长的份额。

问：今年海外估计有千万级的收入吗？

答：合同方面预估没问题，但合同签了不一定当年能够交付及确认为收入。

问：AI 的投入规划未来是什么样的进度？

答：公司去年就做了关于 AI 的规划，即未来五年 All in AI，一方面所有的产品线全部要上 AI。另一方面，每个产品线的每个产品团队也要用 AI。

关于 AI，我们注重于真正解决问题。不是说就几个人在做，我们认为 AI 得要解决问题，否则弄再大的模型参数都什么用的，我们有一些公共产品研发的人在做比较偏底层的 AI，其他应用层面结合产品在用 AI 来提升产品的能力、产品竞争力，我们更多的是这种安排。

目前我们每个产品都有 AI 人员，我们着重于 AI 应用，这需要既懂 AI 能力，又懂业务，这样才能解决问题，因此我们是将 AI 算法工程师与专业能力结合起来。

问：我们比较关注商业航天领域，咱们也有一些产品涉及到这一块。今年也是商业卫星密集发射，您如何看待这个产业？超图在商业航天领域布局规划是什么？

答：商业航天是很大的方向，但是我们大体判断，现在不缺卫星，卫星数量太多了，数据量也不是问题了，现在的问题是这么多数据量处理不了就成了数据堰塞湖，在那儿躺着没有用，没有发挥数据的价值。

现在我们要解决后面疏通的问题，数据堆在那儿，我用人工智能来做数据处理，比传统的智能化程度高、效率高、质量好。我们能够快速地把 GIS 和遥感的软件打通，能够比较快的把数据从处理解译到应用打通。现在要解决的是疏通数据应用。

发卫星不是我们的战略，我们是去解决拿到数据之后的事情，仍然聚焦我们擅长的软件的东西。当然软件也可以布到卫星上去用，就是到星上去解译，总体来说我们还是聚焦软件这块。

问：贵司产品正在全面智能化，这将对公司的产品结构、公司业绩和未来发展规划上有哪些影响？

答：AI 接入 GIS，我们其实很多年前就做到了。超图发布的 AI 1.0 是 2019 年，这里说的是发布，我们研发就更早了。从 AI 大的方向上说，这肯定是人类最重要的科技领域。它跟 GIS 结合，从长远来看一定会革命性带来工作的变化，包括效率的变化。

我们觉得 AI 是解放劳动力的，我们结合这个目的，就是要更快比同行优先把用户的劳动力解放出来，那我们就胜利了，我们的份额就提升上去了。因此我们做了一些比别人早一步的事情，2025 年是智能体元年，但在 2024 年 6 月份我们就发布了空间智能体基础预览版，并进行了一些用户的使用测试。

各个领域其实都是这样的情况，就是有一个由浅入深的过程。我觉得智能体的出现会加快对行业的渗透。

问：24 日上午的报告里面有提到 2025 年是空间智能体的元年，其实 2024 年发预览版的时候也有一些市场上的订单。从你的判断来看，这一块业务在今年或可预见的几年之内对公司业务有哪些实际性的影响？1 到 5 月份订单增速相比去年也比较快，市场占有率有比较可喜的变化，对今年的扭亏有多大的影响？

答：现在 AI 成分，AI 的比重越来越大，基本上传统项目的量都在减少，增加的跟 AI 都有关系，AI 的量是增加比较快的。大家都在拥抱新技术，这是一个必然的趋势。AI 技术，包括智能体技术不断成熟，会应用越来越多的。

信息化本来就是想减少人的劳动，AI 的加入只能够加速这个事情，可以节约更多的人，这是大势所趋。而且 AI 项目将会越来越大，去年、前年都是小项目，是探索性的，现在有一些确定性的方向是能突破的，项目会越来越大。

今年订单的提升，一方面是我们自己的组织能力在恢复。今年一季度公司进一步调整了大区销售的阵型，竞争力将会进一步提升。另一方面像 AI 这样的新技术的刺激，此外还有国货国用，国货国用方面我们去年和今年都有这方面的订单，预估下半年会进一步增多，明年和后年预计会进入高峰。总体来说，对于公司今年扭亏有信心。

问：去年的大会上，我们提到了“空间数据要素生态伙伴联盟”，请问目前的进展是如何的？

答：数据要素跟低空一样，也是超图重点布局的方向。2024 年，我们倡导了 12 家上下游企业，做了一个低空数据要素联盟。

一方面去年我们打造了前店后厂的产品架构：我们给各个数据局做了基于位置的数据治理和共享服务一体化数据共享资源系统，相当于是一个后厂，按照去年下半年，可信数据空间的打造，这块是我们的一个重要工作。还有一个就是数据要素运营管控流通平台，就是前店，前店后厂构成了我们未来可信数据空间的架构。现在很多地方开展可信数据空间，我们主要是在自然资源行业，空间信息行业，和城市这块。此外我们也做一些数据要素经营服务。

另一方面，我们联合一些生态伙伴开展了很多工作：比如我们先后跟中移联一些伙伴发布了数据要素、数据平台建设开发规范标准。还有联合北软协发布了数据企业评估规范。还有我们和北大数据空间技术与系统全国重点实验室开展了数联网和可信数据空间的技术合作。

此外，我们还跟泰州数据集团一起做了低空运营的场景，跟中国电子探讨的不动产公共数据授权运营，在小微公共服务场景里，现在也是已经有突破。

今年我们还会继续再拓宽生态伙伴联盟的工作。

尤其在可信数据空间这方面，大家还是有这种需求的。所以我们今年也陆续的又找了一些，包括央企、国企在内的，后续将以一些形式再把联盟做一个推动。

问：关于 AI 的，一个是，我看到咱们这次提出了一个智能体，还有一个

就是 AI 图像生成。这两块都是资本市场比较关注的要点。想问一下，针对于这两块，咱们目前最核心的下游比较核心或者主要落地的下游，您觉得有哪些？

答：我们做的空间智能体，大家现在都是有选择性的，我们自身行业也有几十个。所以我们所有下游解决方案业务，都是它在我们的下游就是我们的生态伙伴，跟一些先期的做一些联合创新中心，在这个领域里我们联合做一些能够解决他纯粹问题的。这些都是我们的下游伙伴。今天是第一批，后面联合创新会越来越多。慢慢大家都会有这个认识，超图做标准平台可以各种扩展，我们早期可能去推动孵化一下，下游是这样的。

AI 图像生成：大家都玩儿过图像生成，但是我们是希望用它解决专业问题，国土空间规划效果图，原来要手工画很麻烦的，现在我们加了一些约束条件，生成一个是真正符合他的专业要求的图。去年我们就发了 AI 规划成图的相关技术，我们的一些合作伙伴在很多地方已经开始使用了，今年进行了迭代。以后不光生成一个图片，还可能用智能体能够把规划的更多东西用 AI 做出来，进一步减少人工。不光是画图那部分，就是规划的这些思路，框架，往这个方向去发展，就是更加智能，就是更深入。我们在跟一些比较重要的合作伙伴一起来突破一些难题，前景还是非常好的。

问：我看到智能体（AI Agent）、Server 是支持模型 MCP 的，这块咱们布局是什么样的？

答：要让开发商能够扩展自己的行业工具，就得找一个标准，MCP 现在是一个比较不错的选择，当然有很多其他的，MCP 还是不错的。正好我们 iServer GIS 客户端就是在发指令，后台在算数据，所以正好选择了 MCP，这样它的灵活度很高，我们自己可以扩展很多行业工具，我们的伙伴也可以放工具进去，以后可以建一个行业 MCP 工具超市，大家都可以共享。

风险提示

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（ http://www.cninfo.com.cn ），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。
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 6 月 24 日