

证券代码：688657

证券简称：浩辰软件

苏州浩辰软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-007

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（反路演） <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会/交流会
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券、泓德基金、华夏基金、金鹰基金、嘉实基金、永赢基金、国泰海通资管、建信基金、华安基金、国金证券、博道基金、财通基金、中信保诚基金、东方红资管、川江投资、君榕资产、太保资产、中欧基金、申万宏源证券、交银施罗德基金、财通基金、国投瑞银基金、华安基金、华泰柏瑞基金、中银基金、浦银安盛基金、华富基金、招商基金、国泰基金、汇添富基金、华创证券、方正资管、中信资管、中信建投证券、平安养老、长江证券、融通基金、泓德基金、嘉合基金、泰康基金、南方基金、中信证券
会议时间	2025年8月18日-9月3日
会议地点	券商策略会现场、反路演现场、浩辰软件会议室
上市公司接待人员姓名	肖乃茹、王祥如
投资者关系活动主要内容介绍	2025年半年度经营情况介绍： 2025年上半年，公司主营业务整体稳步增长，实现主营业务收入1.42亿元，同比增长12.87%，毛利率为92.13%，保持较高水平；实现归属于母公司所有

者的净利润 2,655.70 万元，同比增长 20.57%，归母净利率 18.42%。公司采用内生式与外延式相结合的方式，围绕主业精进发展，CAD 软件业务、CAD 云化业务双轮驱动公司业绩稳健增长，全资收购的 CadLine 公司充分发挥协同作用，经营状况良好。

公司主营业务收入主要包括 CAD 软件业务收入、CAD 云化业务收入及互联网广告推广业务收入：

CAD 软件业务包括 2D CAD、3D CAD 和 BIM 软件产品的销售。2025 年上半年，公司因时因地制宜，采取差异化营销策略，实现 CAD 软件业务收入 8,694.86 万元，同比增长 7.6%；

CAD 云化业务主要包括面向个人用户的浩辰 CAD 看图王和面向企业用户的浩辰 CAD 365。2025 年上半年，公司聚焦全球市场用户增长与商业化变现，通过 B 端与 C 端业务协同发展，确保行业品牌地位和强劲增长态势，实现 CAD 云化业务收入 2,994.68 万元，较上年同期增长 22.80%；

互联网广告推广业务是公司基于浩辰 CAD 看图王产品的广告位运营产生的收入，收入增长与看图王用户使用量正向相关，2025 年上半年互联网广告推广业务收入 2,062.21 万元，较上年同期增长 8.82%。

1、公司新收购的 BIM 产品有哪些优势？公司对新产品有什么商业化构想？

答：公司于 2024 年 12 月收购匈牙利公司 CadLine 100%股权，2025 年 4 月完成股权交割，公司获得了一款自主可控的 BIM 产品——ARCHLine.XP，主要具有以下优势：

(1) 产品采用自主研发的 BIM 建模引擎，经过

数十年的技术积累与优化，具有很高的计算效率与稳定性，能够精准处理复杂的建筑与室内设计数据，提供可靠的建模基础，支持大规模项目的顺畅运行；

(2) 产品具备很高的数据格式兼容性，支持多种主流 CAD 文件格式转换，确保用户能够高效实现不同软件间的数据传递与转换，显著提升协作效率；

(3) 产品可提供丰富的 API 接口，支持开发人员根据项目需求进行功能扩展或定制开发，增强软件在特定应用场景中的适应性。

2025 年 8 月，公司设立了控股子公司浩科数智，携手行业资深专家加速推进三维 CAD 业务布局，同时结合全球市场需求，深化 BIM 技术的研发与本地化适配，并依托协同营销网络，推动 BIM 业务的全球市场拓展，为三维 CAD 领域的技术布局、产品迭代及多产品协同奠定了坚实基础。

2、公司的三维 CAD 软件是打算通过自研完成还是通过收购建立？有没有收购其他公司打算？

答：公司将通过收购、研发迭代、互通集成、生态合作等外延式发展与内生式发展相结合的方式围绕主业不断丰富产品线，积极推进三维 CAD 业务布局，助力用户实现数字化、智能化、协同化。公司将结合实际经营需要，持续积极关注并购机会。如有后续进展，公司会严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。

3、公司未来发展海外业务的战略布局是怎样的？

答：未来，公司将进一步优化境外市场布局，相关举措包括：

(1)渠道拓展与精细管理：公司境外业务主要采取经销模式，目前已与全球 70 多个境外经销商建立了长期稳定的合作关系。公司围绕“深耕重点市场、拓展高潜区域、优化资源投放、激活代理活力”的核心思路，针对不同市场和经销商情况实施精细化管理，深化与境外经销商的合作，带动公司业务在境外市场可持续正向增长。

(2)生态建设与品牌宣传：公司高度关注境外用户的产品及服务需求，尤其注重大客户的技术及生态支持。未来将加大在品牌建设、市场宣传、本地化服务与支持、生态建设等方面的投入，持续提升境外市场影响力。

(3)战略布局与产投融合：公司将持续关注全球范围内 CAD 及相关领域的优质标的，整合产业链上下游资源，加速技术引进与产品创新，提升核心竞争力，实现企业跨越式发展。

4、公司的 CAD 产品有和 AI 做技术结合吗？

答：公司积极拥抱技术创新浪潮，依托对下游应用场景的充分了解，推进 AI 应用研发落地。长期以来，公司高度关注 AI 等新兴技术在 CAD 场景中的应用价值，以“整体布局、阶段发展，用户导向、价值为本”为指导思想，全面梳理 CAD+AI 应用场景，依托现有常规的成熟大模型技术，落地 AI 功能应用。

2024 年，公司通过接入 AI 客服机器人实现 7 天 24 小时本地化语言无间断响应，提升了境外云化用户的交互体验，为云化业务的境外拓展奠定良好基础；2025 年 6 月，公司利用 C 端产品使用频次高、反馈周期短的特点，推出三项 AI 功能在云化产品看图王上

	<p>进行功能试点：1) 融合 AI 技术实现图纸空间自动识别；2) 创新推出的“AI 楼梯”模块可实现智能识别建筑图纸、自动三维建模、智能排布设计、自动检测规范冲突等功能；3) “AI 渲染”支持多元风格一键生成，大幅提升三维场景渲染速度和展示效果。</p> <p>未来，公司将继续积极探索和完善产品 AI 结合功能，结合公司产品特性，在智能化设计、提升用户体验等方面进行功能探索，从能够为用户带来高效应用价值的模块切入，逐步推进新兴技术在 CAD 产品应用中的深度和广度，进一步提升 AI 技术与 CAD 产品在真实应用场景中的融合效果。</p> <p>5、公司怎么看待 AI 驱动的生成式设计？</p> <p>答：公司持续关注 AI 大模型在设计领域的应用，目前相关技术已在消费级三维建模取得进展。在工业级设计领域，若未来工业级精确样本输入充分、数据标注与分类高效精确、模型精度与泛化能力提升、实时交互与反馈机制优化、系统之间可无缝数据交互、算力高性能支持、高精度输入输出设备发展成熟，AI+CAD 将显著提高设计效率、提升设计质量、促进设计创新、降低设计成本，给设计行业和研发设计软件行业带来变革。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应当披露重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 9 月 4 日</p>