

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：2025-06

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	南方基金、国信证券资产管理总部、上银基金管理有限公司、上海混沌投资(集团)有限公司、国海证券、正圆基金、尚正基金、中原英石基金管理有限公司、汇丰晋信、中信建投资管、东海基金管理有限公司、国泰海通证券、西部利得、华夏财富、大成基金、信泰人寿保险股份有限公司、坚果基金、泰信基金、中加基金管理有限公司、鸿道投资等等
时间	2025 年 7 月 24 日
地点	电话会议调研
上市公司接待人员姓名	超图软件副总经理、董事会秘书：谭飞艳女士 超图软件总工程师、投资者关系管理团队主任：刘东升先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司总体业务情况 公司第二季度归属于上市公司股东的净利润同期相比预计增长 77.46%-91.24%，营业收入同比预增 2.15%-13.96%，创历史新高，实现较好的增长；半年度整体实现扭亏，归属于上市公司股东的净利润预增 800 万元-1200 万元，主要原因为组织变革的阵痛期之后，公司业务竞争力明显回升，收入实现增长，同时提升了内部运营效率，进而实现了归属于上市公司股东净利润的大幅增长。 公司基本盘业务企稳回升，也就是第一增长曲线业务：自然资源、勘测规划等业务。去年组织变革对其影响较大，收购的 4 家子公司所属行业均处于自然资源行业领域，经过整合实现销售团队、研发团队的全面拉通，提高人效，形成更加强大的战斗力。 公司第二增长曲线业务，今年上半年也在持续发力。组织变革的第二层意义也是加快第二增长曲线业务的突破。去年公司水利、特种行业、海外等业务方向都实现了合同额同比翻倍增长。 二、公司水利业务情况 近年，国家水利投入为万亿级别，且保持持续增长。目前水利行业在大力提升水利治理管理的科学性、精准性和安全性，提高防灾减灾的四预（即预报、预警、预演、预案）、优化水资源配置提高水资源利用效率等等，因此水利信息化的需求也在不断增加。

目前水利在国家水网建设，数字孪生水利（如水利工程、流域、水库、灌区等）建设方面均保持大投入

根据相关政策，到 2027 年，推进具有防洪任务的已建大型及防洪重点中型水库，大型水闸、国家蓄滞洪区运行数字孪生建设，到 2030 年，基本完成具有防洪任务的已建大型及防洪重点中型水库，大型水闸、国家蓄滞洪区运行数字孪生建设。

水利数字孪生建设中，二三维一体化 GIS 是必须的，超图二三维技术确立了全球领先地位。在数字孪生建设过程中，数字底板是核心之一。十几年以来，超图在水利行业专注于水利一张图、防洪减灾、水资源管理等等业务，在水利一张图方面具有强竞争优势。

公司参与承建的水利部数字孪生平台以全国水利一张图为基础有序汇集融合多源数据，可实现对全国物理流域全要素、全过程的数字化映射和智能化模拟，实现了信创环境下的二三维一体化建设，具备“看、查、测、算、演”五位一体支撑能力，在流域防洪和水资源管理与调配等领域将发挥重要作用。水利工程项目很多，水电站建成之后，发电管理、防洪管理等等都需要信息化支撑，这都是超图能做的。除了电站项目，还有灌区、水库、农村水利、农村供水、水生态、水环境等等项目，这些项目中都可以用到公司产品中相应的能力。

在水利 AI 方面，今年 6 月，超图软件与华北水利水电大学、科大讯飞股份有限公司三家签订战略合作协议，三方将共同开展“人工智能+水利”系列合作，共建水利行业知识库，共享样本成果；开展科研平台和项目合作，申报水利部数智水利技术创新中心。公司近两年将水利列为第二增长曲线业务，也在加大水利业务的人员投入及技术进一步完善，加大 AI 水利的投入。从去年合同落地订单来看，水利项目呈快速上升的趋势，去年水利气象合同同比增长 100%以上，未来几年来看，水利仍保持广阔市场机会，比如国家水网建设、数字孪生水利、数字灌区等方面有诸多业务机会，公司水利业务将有望保持增长的态势。

三、AI 产品情况

公司 2024 年推出业界第一个完整的地理空间 AI 技术底座—SuperMap AIF，向上赋能 SuperMap 基础软件产品及自然资源信息化等行业应用产品。SuperMap AIF 技术底座具备模型多元化、跨平台、可本地部署等特性，提供了包括 AI 三维数据处理与分析、AI 遥感影像处理、AI 遥感影像解译、AI 空间分析、AI 图像/视频分析、AI 图像生成、AI 知识生成、地理空间智能体在内的丰富的 AI 能力。

2025 年，公司进一步加大 AI 的资源投入，不断优化创新传统 AI 能力和应用市场的基础上，完成与市面常见大模型的适配。在 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。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。

从智能体产品来看：

1）领域级智能体产品：SuperMap AgentX Server(Beta)，服务于各行各业搭建与空间相关的行业智能体，今年已上架销售。

2）行业智能体产品：

在自然资源领域：公司设计构建了覆盖高频业务的三个智能体，包括：规划助手、政务管理、智慧小登，涉及 9 大类应用场景并已经实现了落地应用。在自然资源行业，AI 的需求已经在不断落地和释放，去年 AI 业务订单合计为千万级，今年预计将有翻倍的增长。

此外，在水利行业业务方面，公司今年也推出一些 AI 智能体产品。

四、问答环节

问：关于公司在水利方面整体订单，下半年水利业务怎样？

答：从去年合同落地订单来看，水利项目呈快速上升的趋势，去年水利气象合同同比增长 100%以上。水利工程中央预算资金和国债项目的使用是有周期性的，一般这个周期集中在 3、4 季度多一些，包括中央资金批复的重大项目、国债项目都有一个使用节奏，大部分都会集中在下半年多一些，预估公司水利项目情况整体来说好于去年。未来几年来看，水利仍保持广阔市场机会，比如国家水网建设、数字孪生水利、数字灌区等方面有诸多业务机会，公司水利业务将有望保持增长的态势。

问：海外业务通过平台上软件进行，未来如何发展？

答：海外战略是公司的重要战略之一，这两年进一步升级，是公司业务的重要增长方向。

超图也是极具出海能力的平台软件公司，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 450 万左右的大额解决方案订单。 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：公司的组织变革经历了两年，现在的阶段？ 答：随着产品线小矩阵在今年一季度的完成，组织变革已近尾声，公司构建产品线/BU 与区域的强矩阵组织架构，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。 变革给我们的不利影响，已基本消化，组织变革的效能将不断显现。 问：去年公司经历组织变革，现在最大的优势在哪里？ 答：最大的优势：构建断代领先的组织能力和压制性竞争力，形成新战法、新阵型。整个变革的核心，从对内来说，变革对于公司能够大幅提升人效，之前 5 个子公司各自为政，有很多重复投入，销售一个区域既有南京的、也有北京的，产品线而言各家子公司都有产品，各家子公司优秀资源比如人才、资源，是不流动的，自己也不会销售别的子公司的产品，通过组织变革，全线拉通，完全打破，真正形成合力，航母级的战斗力，市场竞争中必然会更多的胜出，拿下更多的市场份额。 问：2025 年公司低空经济的布局如何？ 答：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：

1、在低空综合飞行管控方面，公司推出的多级联动的超图低空飞行服务管控系统在湖南、宜昌、广州市南沙新区明珠湾等省、市、区级项目、某专业设计院项目中得以落地应用。系统旨在利用空间智能铺设低空“天路”，搭建低空安全运行保障环境及低空监测体系，融合构建一体化低空飞行综合管控。

2、在低空 AI 监测及运营服务方面，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。

3、在低空政务服务方面，依托超图低空政务巡检共享服务系统，公司试点打造面向耕保业务的低空全景巡查监测模式。低空全景巡查监测模式数据采集效率高、数据存储空间低、数据分析速度快，支持多期全景对比，可存档，可落图，帮助用户实现低成本、高频次的全域耕地巡检。经试点实证，近百个全景点实现试点街道耕地全域覆盖，实现数据当天采集当天分析，监测效率相比航片监测提升 7 倍。

4、在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，公司还会去探索更多的模式以拿下更多低空订单。

问：AI 相关产品的商机、订单、交付、收入确认等情况如何？今年公司有这方面的任务目标吗？

答：AI 是今年重要战略之一，所有产品都要上 AI，不断开发 AI 新产品。商机、订单和收入都纳入到公司 2025 年-2029 年的中长期战略规划中。目前收集到商机客户和线索客户有很多，公司也在积极响应客户需求，今年公司对 AI 产品有具体的经营任务目标，

	包括公司地理空间智能体产品、各 AI 模块服务销售（智能问答、AI 生图、AIagent、模型微调等）。 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 7 月 24 日