

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：2025-07

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	兴业证券股份有限公司、富国基金管理有限公司、国融基金管理有限公司、北京中港融鑫资产管理有限公司、海南鑫焱创业投资有限公司、鸿运私募基金、IGWT Investment、金鹰基金管理有限公司、上海匀升投资管理有限公司、深圳前海汇杰达理资本有限公司、天弘基金管理有限公司、西安江岳私募基金管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、粤佛私募基金管理(武汉)有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、浙江浙商证券资产管理有限公司、中国人寿保险股份有限公司、中航证券有限公司、中信建投基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、诺安基金、诺德基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司、泰康基金管理有限公司、民生证券研究院、交银理财、泓德基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、北京泽铭投资、东方未来资本、上银基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、同泰基金管理有限公司、函数资本、博时基金管理有限公司、上海侏罗纪资产管理合伙企业（有限合伙）等	
时间	2025年8月25日（晚上9点）、26日、27日	
地点	电话会议调研	
上市公司接待人员姓名	董事长：宋关福 董事会秘书：谭飞艳 财务总监：荆钺坤 总工程师、投关主任：刘东升	
投资者关系活动主要内容介绍	一、整体情况 整体来看，公司基本面筑底回升。 从财报数据来看，公司上半年扭亏为盈，第二季度收入和净利润均实现了同比增长。从新签订单来看，新签订单	

同比增长，其中公司基本盘业务即基础软件产品+自然资源业务应用，新签合同同比增长 14%。新业务发力明显，国际订单增长 135%，企业业务订单增长 32%等，整体来说，业务订单恢复态势明显。

此外，公司组织能力已恢复到变革前水平，后续组织效能将不断显现。

去年公司主动开展以消除重复投入、提高人效，构建领先的组织能力和压制性竞争力以提升存量市场份额以及加快新业务发展速度的组织变革。至二季度，变革基本结束，变革的不利影响基本消化，目前组织能力已恢复到变革前水平，后续组织效能将不断显现。

二、公司发展战略

1、组织变革驱动公司在第一增长曲线业务领域不断提升市场份额来实现进一步的增长。

通过组织变革，公司将五个子公司整合为一个统一的整体，整合了应用研发队伍、销售队伍，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铁三角，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。所以任何一个重点的一个区域的项目，都可以拉动全公司的资源。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，能让公司穿越周期生存发展。

2、加快第二增长曲线业务（行业业务）发展，比如住建、水利、企业业务领域，以前各个子公司有一些涉足，但是力量比较分散，经过去年组织变革之后，我们把有同类业务的子公司的相关能力全部整合起来。我们通过这种整合的资源，形成一个统一的力量去开拓这个业务市场，加快相关业务的增长。

3、加快国际化进程，全量业务出海。国际化业务做了很多年，但是前面主要是做的平台软件的国际化，效果不是很理想。一是当时我们战略重心还是在国内，国内竞争很激烈，人才和资源主要放在国内。二是平台软件太偏底层，因为太偏底层的软件卖出去，用户的代价会很高。因为它上面构建的应用系统需要重新开发或进行改造，这个过程比较慢。

去年组织变革后，从原来的基础软件平台出海调整为基础软件平台+行业应用标准化解决方案出海，所有业务全面出海。同时，也从组织上面做了一些安排，把一些解决方案业务的一批优秀人才派到海外去开拓市场，经过大半年的调整，国际业务全面提速，新签合同同比增长 135%，马来西亚应用项目的签约开启了海外应用项目开拓的里程碑，这个相当于我们的数据城市地理空间数据共享平台项目。最近又在另一国家突破了一单。我们看到这个突破的方向是正确的，我们也会继续坚持做下去。

4、AI 战略

公司在 2018 年即对 AI GIS 进行了一定的探索，推出了一些 AI GIS 功能和应用。2019 年，公司推出了 AI GIS 技术体系：AI GIS 1.0。2024 年发布 AI GIS 2.0。现在 AI 发展非常快，地理空间信息软件的结合点也非常多。同时包括大语言模型，结合我们的 GIS 工具，2024 年公司率先发布了首个行业智能体应用（SuperMap Copilot 预览版），今年发布超图空间智能体服务平台（SuperMap AgentX Server），我们也在紧锣密鼓的跟一些重点的有前瞻性的客户在做一些应用试点。相信 AI 这块未来几年的发展会非常迅猛，公司每年要做面向未来五年的战略规划，今年年初我们就提出要做 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。目前公司很多的 AI 技术，包括空间智能体、智能解译、规划 AI 生图等等在我们的全国各地的一些用户都在逐步的推广开来，报告期内，公司 AI 订单同比增长 100%以上。这块未来将是一个很大增长点，这也是公司的中心战略。

此外，超图在做空间智能有一个独到的一个护城河，即我们有一个积累了 28 年的 GIS 平台软件，里面有大量跟位置相关的一些算法，因为单纯用 AI 去理解我们的地理空间，或者说真实的这个世界，这是很难的。现在大家都在做这些模型，都是试图使用这种 AI 去理解这个物理世界，但是这是非常困难的。但是比较容易的方式就是用通用的 AI 再加上我们的 GIS 平台软件的这些算法能力，就可以让 AI 更快的去落地，因为 GIS 平台软件本身就是一个管理世界和设计世界的工具，所以 AI 加上我们的专业的能力，来更好的去构建一个我们的地理空间的世界模型。

如果将公司的未来发展做了一个阶段划分的话，从 2024 年组织变革开始

划分三个阶段，2024年-2025年这两年是组织变革年，今年我们处于变革之后的爬坡的一年，中标的市场份额今年的上半年已经回升到2023年的水平。但这远远不是我们的目的，不是为了达到2023年的水平就止步不前，我们希望能够提升到更高水平。2026年-2030年是一个加速发展的阶段，经过这两年的组织变革整合磨合，包括流程的完善等等，明年开始逐步进入一个加速发展阶段，一直到2030年。2031年-2035年，进入一个稳步扩张的阶段，尤其在全球范围的一个稳步扩张阶段。

三、公司在 AI 战略定位和进展

超图引入 AI 的战略定位：公司主要围绕 GIS 覆盖的整个空间链条来为客户服务，真正的赋能和升级空间链条中包括空间数据的处理、空间数据分析、空间数据表达和空间应用，让用户在精度、效率、交互和泛化性方面有更好的体验。超图 AI 的战略就是跟踪基础 AI 的技术前沿，用 AI 技术来赋能空间链条中的各个环节。现在空间链条里的各个环节，具体就是我们各条产品线上都引入了 AI，我们要做的是 AI 里的细分领域：地理空间 AI，即 GI（空间智能，Geospatial Intelligence）细分领域的领导者。我们还是想核心的回到空间上，用 AI 来助力空间，做地理空间的细分领域的领导者。

公司 AI 对传统 GIS 的能力有哪些赋能？一方面，AI 的赋能让传统的精度更高，比如说空间分析、遥感解译等等，原来的精度在一个水平上遇到瓶颈了，通过 AI 的助力、AI 的赋能可以使精度更高。另一方面，人工智能让效率更快，效率就是处理速度加快，第一个是更准，第二个是更快。第三方面，主要是讲公司今年发布的智能体，通过人机交互方式进行自动的规划和执行。人工智能带给 GIS 软件是易用性高、交互性好。

还有一个问题就是原来我们在做空间数据处理、空间分析的时候，在涉及到不同的国家，不同的地域方面，有一些算法它要本地化，其需要去调整一些本地化的策略、参数，泛化性不是特别高。但是人工智能有大量的训练之后，在时空方面的泛化性非常的强。AI 在 GIS 方面的赋能助力主要体现在对原来传统 GIS 的处理、分析的精度、效率，还有易用性、泛化性上，现在通过 AI 赋能之后，变得又准又快，又便捷又稳定。我们要深度的融合 AI 加

GIS，做 GI，做地理空间的 AI，我们主要还是在以用户的这个需求，在做这个供给侧的改革，我们把 GI 做好，带动用户，让用户使用的效果，使用的体验更好，从而带动了我们的市场份额的压制比更大。我想就是超图主动的从供给侧进行改革，把 AI 深度的与 GIS 结合。

公司的 AI 体系：1) 2024 年，公司发布了 AI 技术底座—AIF，包括 AI 的三维数据的处理与分析，AI 的遥感影像处理，AI 自然图像处理，AI 自然视频低空视频处理，AI 的影像解译，AI 的规划图形规划生成，AI 的知识生成，以及今年公司发布的地理空间智能体的很多关键部件，也都在 AI 的技术底座里。超图的所有的 AI 都源自发生自多模态的、多元化的空间的 AI 技术底座—AIF，我们在 2024 年推出之后，不断持续的升级完善。今年我们 AIF 在发布会上又做了提升，发布了新的能力，有一些是增加了一些新功能，有一些是原有的功能提升了一些性能，这是我们最基础的 AIF 的技术底座。

2) 今年发布新产品—空间智能体，也是基于 AIF 搭建的智能体。这个智能体改变 GIS 软件应用模式，从传统的应用模式向自动化的、对复杂任务的意图理解、逻辑推理、任务规划，还有决策执行的智能化的去转化。这个智能体带来 GIS 软件的一个使用模式、使用范式的转化。

超图空间智能体，具备三方面的能力：一是知识问答，二是工作流式的自动执行。三是自主规划，通过理解自然语言之后，进行自主的规划。通过人机对话能够进行自然语言的感知，智能的规划，还有智能的执行等方面，能够改变现在使用图形界面的 GIS 应用的范式。

对于超图空间智能体，首先在公司自己的产品上进行了使用。原来的帮助都是用户通过查找关键词来使用 SuperMap 的帮助。现在采用智能体，用户通过人机的语言交互能够快速的了解 SuperMap 提供的能力，功能的查询、功能的组合。其次，超图智能体提供了方便的、便捷的定制能力，可以支持行业智能体的定制。它的接口都是打开的，一方面功能的接口，我们底层调动这些 GIS 功能的接口，还有就是我们能引入其他厂家的 MCP 服务。另一方面在上层，我们提供了交互的接口。

3) 基于空间智能体，目前超图在自然资源，水利等几个行业也做了垂类智能体，目前用的最好的领域是自然资源领域。在这一领域公司做了 3 个行

业智能体（规划助手、政务管家、智慧小登）对应 9 个应用场景的落地应用，如包括设计图生成、规划辅助编制、实施方案生成与推演、规划的监测评估、智慧选地、耕地保护、行政办案、不动产登记 AI 受理、AI 审批以及登记数字人等应用场景。

水利领域智能体是基于超图空间智能体，建立了知识驱动、数据赋能和智能决策的业务模式。比如在水利信息的这种智能查询分析、专题地图的智能制图、雨水工程的智能研判、灾害事件的智能推演等多个场景方面，也是把这个 AI 引进了水利的领域，为智慧水利建设提供了核心支撑能力。

在自然资源和水利两个产品线上，目前 AI 应用不断落地。此外，我们还有另外两类产品也在引入 AI 能力，一个是企业 BU 做的行业知识助手、园区智能管理、机场区域监控、人员识别等方面，正在引入 AI，还有在低空领域，在低空电力、石油、城管、河长制、防火等这种巡检方面的，也是逐步陆续的提供解决方案。

除了我们做 AI 以外，我们也在用 AI，AI 让我们的软件工程编码更加的便捷，规范性更高，可维护性更好，赋能我们这个软件工程的这种质量和效率的提升。总体而言，AI 将给我们带来更多的机遇，而不是挑战。

四、问答环节：

问：公司未来在 AI 方面有哪些细分领域会有比较重点的结合，空间如何？

答：公司空间智能这块将有三个方面发力，当前已经取得了一些进展。

一方面是数据生产的方式，提升数据地图，包括二维三维数据生产的效率。超图基于 AI 做了一些新的信息获取方式。比如三维建模，超图通过 AI 的方式可以自动的建模，会大幅度的省掉了人工操作的工作量，节约了人力，提高生产效率。现在超图还在海外在探索二维测图的新技术。以前我们在国内测图都是大量的人工在外面勘测，测完后，到室内也要做大量的处理。现在我们通过 AI 来提高效率，减少人工的工作效率，是对地图数据生产二维三维的影响。在 AI 助力的情况下，可以大幅缩减人工、大幅提高效率，为客户创造价值。包括超图在遥感影像的生产和解译里大量用到 AI，都是这个目的。

第二方面是空间计算。超图 GIS 核心的灵魂部分就是空间分析、空间计

算，加入 AI 之后，增加了非常多的新算法，以前无法计算的，现在可以做计算，对这些算法的加入也进一步增强了 GIS 的空间分析能力。

第三方面是改变软件使用的方式。以前超图 GIS 软件大家要用的话，既要知道业务需求，同时还要掌握软件如何使用。由于 GIS 软件包括我们应用系统的功能非常多，基本上一些领导很难去熟练操作使用。所以领导要解决问题的时候，他要提出问题总的需求同时他还要让信息中心的工作人员帮他操作软件，并把内容算出来之后，他拿去做决策，大概是这样的一个模式。现在我们的空间智能体这个技术出来之后，领导可以不懂操作软件，他只要知道提需求，他就可以操作这些软件了。因为我们把大语言模型和 GIS 的工具结合起来了，大语言模型去理解领导的需求，去拆解需求，用哪些工具去调用，用哪些工具去实现，通过智能体就会自动调用这些工具算法去实现这个结果，就跳过了人工的工程师去帮他操作软件这个环节，这就会大幅降低应用侧的客户大量的人工工作量。目前已经在一些应用中得到验证。随着智能体技术的不断提高，自动规划这些任务，自动调用工具执行的这个能力准确度越来越高，这个技术会非常大的改变我们的软件应用模式。只要你懂得需求，你不需要知道这个软件是怎么回事，让智能体去干。这是从领域的角度有三个类别。

关于应用，我们从行业的角度，这个应用非常广泛了。我们现在涉足的这些 GIS 平台的近百个细分行业都可能会用到。现在我们在自己的应用场景的研发上，包括自然资源、住建、水利、企业等方面都有智能体落地的技术。所以说智能体下游的应用面是非常宽泛的，空间非常大。

问：超图在 AI 战略里边，对 AI 或者是 AI 对我们进行赋能，主要核心能力是地图能力还是空间计算能力？

答：公司是 GIS 软件企业，目前超图 AI 更多的还是对数据处理和分析进行赋能，以及在软件的使用模式上、应用范式上进行赋能。图商可以用我们赋能的能力去制图，比如我们做完遥感智能解译，能把解译图斑的边界进行规则化，生成 DLG 线划图，然后对线划图进行渲染，去生成专题地图或者公开地图，图商可以用我们的软件，用我们的服务，公司更多 AI 赋能是在处理

分析应用方面。

问：目前 AI 相关的收入是多少？对于 AI 相关的收入未来如何展望？具体包括什么项目？

答：今年上半年公司 AI 的订单增幅非常快，去年大概千万级别，今年上半年公司 AI 合同订单已经超过去年的全年，预估今年 AI 订单会呈倍数级增长。

目前公司 AI 项目较多是在自然资源领域，包括庆阳的项目（AI 选地）、连云港不动产 AI、广州市 AI 应用（行政复议应用场景）、勘测院 AI 生图等等，此外在开拓教育领域，在一些教学方面也在推广 AI 产品，也有一些订单落地。

整体来看，超图的 AI 已经进入了快速落地状态。根据客户的需求，预计公司 AI 方面的订单和收入将会呈现快速增长的态势。

问：公司二季度收入端、利润端有较大的反弹，想问一下具体的原因是什么？

答：因为今年一季度公司面向交付端有一个改革，导致公司交付项目在一季度有些延迟。公司在二季度集中的组织调整完成后，集中的发力去加快交付进度。公司在收入端推进收入确认、项目验收，还是有比较明显的回升。所以这个收入是有一定的增长。

在费用端，公司做了人员优化，并加强费用开销的控制，所以在费用端有一些就节省。包括交付人员的成本也在优化。所以综合导致公司收入和利润都有一定的扭转，包括毛利率比一季度也有上升。

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8月27日