

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：2026-01

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	创金合信基金管理有限公司、上银基金、长安基金管理有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、农银汇理基金、中银基金管理有限公司、上海焯鼎资产管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、北京志开投资管理有限公司、上海煜德投资管理中心、兴证证券资产管理有限公司、上海大威德投资、英大保险资产管理有限公司、明河投资、金石投资有限公司、国联民生证券、申万宏源证券、国泰海通证券、中庚基金管理有限公司、交银理财、泰康基金管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、诺安基金、长城基金管理有限公司、诺德基金管理有限公司
时间	2026年4月16日晚
地点	电话会议调研
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：宋关福 总工程师、投关主任：刘东升 副总经理、财务总监：荆钺坤 副总经理、董事会秘书：谭飞艳
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司整体业绩情况及战略规划 1、经营业绩情况 2025年公司营业收入15.09亿元，同比增长0.75%；归属于上市公司净利润4,684.52万元，同比增长127.33%；研发投入3.52亿，研发投入占营业收入23.3%，继续保持高强度的研发投入。2024年公司主动进行了组织变革，进行了较大规模的内部架构调整，2025年重点进行了架构调整后的冗余人员优化。 人效显著提升：人均产值从2023年49万、2024年42万，提升至2025

年 55.93 万，人均产值超过了组织变革前；人均创收同比增长 33.7%。组织变革对人效的提升在 2025 年已初步显现。

毛利率改善：2025 年毛利率达到 58%，同比上升约 6 个百分点，项目交付能效有所提升。

2、空间智能技术与产品进展

前几年实现遥感 GIS 一体化，同时，把人工智能做了充分结合，不仅是简单的 GIS+AI 或者 AI+GIS，去年公司率先在全球范围内发布了空间智能体服务平台- SuperMap AgentX Server，标志着从传统 GIS 向智能体原生 GIS 的创新跃迁。

AI 技术底座升级：构建了多模块 AI 框架，升级了 AI 技术底座。

规模化应用与大单落地：自然资源领域智能体已覆盖 40 多个 AI 场景，中标庆阳时空 AI 等重大项目，AI 相关业务从探索期进入规模落地阶段。

3、国际化进展

公司从 2024 年初启动组织变革，其中一项重要目标，就是为国际化发展奠定组织基础。此前，公司内部存在多家独立经营主体，国际化工作缺乏统一牵头、责任不够清晰。

在出海初期，我们遇到了比较突出的问题：平台软件相对比较基础，这类类似于行业内的操作系统改造，客户替代平台软件也需要完成应用系统的重建，对用户侧成本与代价较高，也导致平台软件出海推进速度偏慢。

基于此，我们从 2024 年底开始，将国内一批优秀的业务负责人派驻海外，把国内成熟、经过市场验证的应用解决方案和成功经验同步推广至海外市场。

得益于这一战略布局，2025 年海外合同额同比增长超过 130%，这只是初步成效。经过一年多的探索实践，海外业务已逐步形成稳定订单来源。

2025 年，我们将国际业务划分为四大片区进行精细化运营：

一是丝路片区，覆盖中东、中亚及欧洲区域；二是亚太片区，涵盖东南亚、东北亚市场；三是非洲片区；四是拉美片区。

今年年初，我们已选派一批国内核心骨干奔赴海外。过去，我们往往不舍得将国内最优秀的干部派往海外，主要是认为海外订单量有限，且当时国

内市场空间更大。现在我们转变思路，在国内严格选拔能力突出的管理干部，配套专项政策，全力支持他们开拓海外市场。

我们之所以加大海外投入，核心目标是：通过今年的布局与深耕，力争在 2027 年、2028 年实现海外业务更大规模的突破。2027 年国产替代基本完成后，公司未来增量市场将更多来自海外，这也是我们坚定推进国际化战略的根本考量。

4、未来五年战略规划

1) 深耕国内市场，提升市场份额实现增长

国内方面，我们从 4 月开始制定 2026—2030 年下一个五年战略。

当前国内市场已进入存量竞争阶段，整体很难再保持高速增长。

尽管近两年信创等领域在 2026、2027 年可能迎来阶段性增长高峰，2028 年以后，增长将主要依靠提升存量市场竞争力。

从市场格局看，我们仍有很大提升空间。在自然资源、水利、住建、数据局等重点行业或方向，竞争高度分散。即便我们在自然资源领域已稳居第一，份额仍有较大提升潜力。

因此，国内市场的核心思路就是持续提升市场份额。

2) 全面出海，打开海外增量空间

我们从去年提出全面出海，并正式起量，计划到 2030 年持续加大销售和人员投入。

目前国内政企解决方案在全球具备明显领先优势，我们初步出海已展现出很强竞争力，今明两年将陆续落地一批订单。

3) “All in AI” 战略

目前我们在空间智能技术上领先，未来五年，我们将持续扩大各产品线 AI 研发人员规模和占比，在空间智能（GIS+AI）领域实现断代式技术领先，进一步提升市场份额。

5、商业航天业务布局与能力

公司始终聚焦空间智能领域，我们认为商业航天是空间智能技术的重要应用方向，也是空间智能高价值应用场景，符合国家战略与产业趋势。近年来，公司也在积极布局商业航天。

1) 在技术布局上，商业航天主要分为空间段与地面段。超图聚焦地面段软件系统，围绕卫星数据“收、产、管、发、用”全链路，打造自主可控的完整解决方案：

依托自研 GIS 基础软件、空间智能、遥感图像处理及二三维空间分析技术，我们已实现商业航天地面段全链路自主可控，并全面适配国产芯片与算力，可完整替代国外软件。

2) 在生态布局上，我们深度绑定上下游，同时拓展海外市场：

- 上游与长光、欧比特、华为、浪潮等卫星及算力厂商合作，共建遥感一体化生态；

- 在海南设立机构，依托自贸港拓展海外航天与数字城市项目，东南亚已实现项目落地。

3) 在业务与产品能力方面：

- 2025 年我们高标准完成湖北航测遥感院卫星中心千万级项目，全面验证了“收产管发用”全链路技术能力；

- 遥感一体化平台可一站式处理国内外主流卫星数据，实现存储、管理、解译与空间应用一体化；

- 自研 LIM 遥感影像大模型，大幅提升解译精度与效率，加快卫星数据价值变现；

- 业内首次发布自研多模态数据引擎，打通卫星影像、三维模型、视频与地理信息数据，构建空天地一体化数字底座；

- 2025 年中标中国星网控股子公司中国时空信息集团北斗规模应用操作系统项目，积极参与卫星互联网建设，目前正联合开展后续阶段预研。

二、问答环节

问：公司空间智能体产品

答：我们的空间智能产品主要分为两类：

一类是传统 GIS 与遥感软件外挂智能体，在原有软件基础上增加智能模块，提升遥感解译、自动化作业效率，属于过渡方案。

另一类是智能体原生软件，以超图产品—SuperMap AgentXServer 为代表，完全围绕智能体设计，用户通过自然语言交互，由智能体自主执行任务。传统软件面向人操作，而原生智能体软件由智能体主导，这是未来的发展方向。目前公司在智能体原生 GIS 领域已处于领先地位。

问：公司出海战略的重点区域及 2026 年展望？

答：今年我们将国际市场划分为四大片区：

一是亚太片区，涵盖东南亚、东北亚，是我们较早布局的区域；

二是丝路片区，覆盖中亚、中东及欧洲（含东欧、西欧）。原本计划暂不进入西欧，但近年国际环境变化为我们创造了机遇，今年已正式将西欧纳入布局；

三是拉美片区，从墨西哥向南延伸，美国、加拿大暂时搁置，加拿大未来有望逐步启动；

四是非洲片区，尽管整体经济水平不高，但多国信息化需求强烈，对中国技术方案接受度高，且不依赖单一技术平台，为我们提供了良好契机。

总体来看，除美国外，全球主要区域我们均已展开布局。

2025 年以来，我们不仅加大优秀人才外派、推动解决方案全面出海，还显著加强海外本地常驻力量，目前主要国家均已派驻人员，基本实现“1 名销售 + 2 名技术”的配置。经过一年多深耕，我们积累了大量行业商机：

一方面直接扎根当地，触达最终用户；另一方面与华为、浪潮、中交等海外常驻央企深度合作，将我们的方案融入其整体解决方案；此外深度赋能渠道代理商，培育一批稳定产单的合作伙伴。

随着出海策略落地，海外商机呈现倍数级增长，相关项目正逐步推进转化。

展望 2026 年，随着本地化持续深化、项目陆续交付，海外合同额有望实现大幅增长。

问：低空业务方面进展如何？

答：近两年主要打磨产品和解决方案，同时落地一些标杆项目。目前业务重点布局在：一方面在低空底座建设方面，这也是低空基础设施之一，去

年在新疆塔城落地业务，另一方面是低空巡检业务，主要在政务领域以及电力、铁路无人机巡检业务，对无人机飞回来的数据进行自动分析等，去年也在南京等地落地业务。

公司构建了“一体两翼”产品布局，核心打造低空数字飞行服务底座，包含二三维一体化 SuperMap GIS 平台、低空数字底座、低空综合飞行管控平台、低空 AI 引擎等核心能力。

问：公司毛利率变化情况？

答：自 2024 年组织变革整合以来，公司持续优化冗余研发与交付人员。2025 年各项费用下降，人员规模逐步精简，这对当期毛利有影响，也有利于提升后续项目毛利率，未来毛利率仍有进一步提升空间。

问：人员投向哪些方向？

答：人员重点投向四个方向：

- 1) 产品研发：保持稳定研发强度，重点布局水利、气象等 H2 业务领域；
- 2) 市场拓展：持续加大市场投入，巩固并提升市场份额；
- 3) AI 方向：外部引进与内部优秀研发转岗相结合，强化 AI 产品与功能研发；
- 4) 国际化布局：增强国内骨干人才派驻海外，支撑海外业务扩张。

问：公司在商业航天领域的未来业务空间及商业模式变化？

答：业务空间方面，商业航天未来将迎来海量卫星数据爆发，我们聚焦地面段应用市场，已实现卫星数据“收、产、管、发、用”全链路自主可控，具备处理多源卫星数据、智能解译与行业落地能力。目前行业普遍认为商业航天是万亿级市场，我们的目标是在地面段占据更大份额，力争成为国内商业航天地面段的核心操作系统提供商，市场空间十分广阔。

商业模式上，我们不再局限于单一软件销售，而是转向数据+算力+软件 + 行业应用的一体化生态模式，联合上下游数据、算力伙伴，将遥感能力深度融合入各行业，实现更持续的商业价值。

	<p>问：预计海外业绩增速快的区域是哪些？</p> <p>答：东南亚、中东将为 2026 年增速较快的区域，中东 2025 年布局即实现近千万的订单，此外去年在东南亚解决方案方面取得了许多突破，包括遥感项目和数据中台项目等在多国落地，一带一路沿线国家将为重点拓展方向。</p> <p>风险提示</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 4 月 16 日晚