

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：2026-02

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的全体投资者	
时间	2026 年 4 月 20 日 15:00-17:00	
地点	证券日报网的路演平台（ http://www.zqrb.cn/huiyi/lyhd/index.html ）	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：宋关福先生 董事会秘书、副总经理：谭飞艳女士 财务总监、副总经理：荆钺坤先生 独立董事：李华杰先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 4 月 20 日采用网络远程方式举行 2025 年度业绩说明会，公司董事长、总经理宋关福先生，董事会秘书、副总经理谭飞艳女士，财务总监、副总经理荆钺坤先生，独立董事李华杰先生对投资者关注的问题进行了回答，主要问题如下：</p> <p>1、此股价已到 2 千多点的位置，公司是否隐瞒重大利空？ 答：公司不存在应披露而未披露事项。</p> <p>2、公网上有人自称是超图员工，说已经好几个月了发不出工资，请问公司现金流怎么样？希望董秘有所作为，及时辟谣，保护公司合理的股价？ 答：公司经营正常，员工工资均按时发放，从未拖欠。2025 年，公司进一步加强了应收账款的回收，经营性净现金流有大幅改善，2025 年末公司货币资金与交易性金融资产合计约 13.5 亿，公司发展有资金保障。</p> <p>3、2025 年业绩改善，主要原因是减员增效？还是产品销售增加？ 答：25 年公司业绩改善主要是销售收入略增、毛利率提升及降本提效综</p>	

合影响。

4、创业板指数创新高，贵公司股价十年来却腰斩，长线投资者亏损累累，请问管理层是如何做市值管理的？是默认只值 70 亿市值吗？

答：公司重视市值管理，通过组织变革进一步提升公司竞争力，提升公司盈利能力，改善公司基本面。同时积极采取市值措施如回购（2024 年积极回购，回购金额 1.4 亿）、股权激励等，后续公司将进一步加强投资者关系管理，提升投资者信心，强化公司资本市场品牌建设，提升公司市值。

5、2025 年经营现金流大幅改善但仍为负（-707 万元），主要原因是什么？2026 年一季度现金流是否已转正？

答：25 年公司经营净现金流为负，主要是销售回款较同期下降所致，2026 年一季度现金流情况请见公司一季报。

6、公司实控人于 25 年大量减持，股价还处于 3000 点的位置，看到其余同行业的股价于去年都创了新高，比如中科星图，作为公司董事长，有没有考虑引进投资者或者合伙人把公司做大做强？

答：公司过去两年完成组织变革，组织能力和组织活力都有很大提升，并已就未来业绩持续成长布局了若干战略举措，核心两个方面：一是国内存量市场通过提升份额来实现增长，并为这个目标计划了产品竞争力和市场竞争力提升的举措；二是全业务出海，开拓海外增量市场空间。也会考虑引进能在上述两个方向上给予助力的战略投资者。感谢您的关注。

7、2025 年公司成功扭亏，但营收仅微增 0.75%，如何看待这种“盈利但不增收”的质量，2026 年能否实现营收与利润双增长？

答：25 年在市场环境未明显改善的情况下，公司营收微增，市场份额稳中有升，同时组织整合后的效益逐步显现，收入质量与人效双增长，2026 年公司会继续在业务拓展和控本降费上发力。

8：2025 年公司营收仅微增 0.75%，但毛利率提升至 57.93%，请问毛利

率提升的核心驱动因素是产品结构优化、成本控制，还是价格调整？这种毛利率提升的趋势在 2026 年能否持续？

答：公司毛利提升，主要是 24 年组织整合后，逐步优化冗余技术人员，2026 年叠加 AI 工具的广泛应用，预计人效持续提升。

9、2025 年公司成功扭亏为盈，但归母净利润仅 4684.52 万元，且经营活动现金流净额虽改善但仍为负，请问业绩扭亏主要依赖费用管控、减值减少还是主营业务盈利改善？未来如何保障盈利持续性、改善现金流状况？

答：25 年在市场环境未明显改善的情况下，公司营收微增，市场份额稳中有升，同时组织整合后逐步优化冗余技术、管理等人员，效益逐步显现，收入质量与人效双增长，2026 年公司会继续在业务拓展和控本降费上发力。

10、公司未来的发展方向是？公司产品的护城河主要是？同业可以对标的国内公司有哪些？国外公司有哪些？

答：公司的业务发展主要围绕空间智能产业布局，坚持平台战略，同时往上游和下游进行延伸，目前上游通过遥感 GIS 一体化技术以及遥感处理产品等切入遥感数据的处理与应用领域。下游除公司深耕的自然资源、勘测规划等领域以外，加大在住建、大数据业务、水气、特种领域的投入，加快公司在相关方向的市场开拓。未来，公司将进一步加大国内市场深耕，提升市场份额，同时全面出海，扩大增量市场。

目前公司已建立领先的技术优势、生态优势、市场份额领先、业务协同、营销服务网络优势等，具体请见公司年报“核心竞争力”分析。

目前同属地理信息产业的上市公司有四维图新、中科星图、数字政通、正元地信、龙软科技等等。目前国外尚无同类上市公司。

11、公司拟用 10 亿元闲置资金理财，是否说明当前主业扩张缺乏明确方向，或订单储备不足？

答：为发挥阶段性闲置自有资金的作用，在保证日常经营资金需求、有效控制投资风险的情况下，公司将暂时闲置自有资金进行现金管理，且未占用公司正常运营和项目建设资金。

12、25 年公司业绩有所好转，值得肯定，但股价长期低迷，投资者信心严重不足，请问管理层，除了提升业绩外，还有哪些提振信心的举措？

答：提升基本面，提振投资者信心是根本，公司将进一步强化基本面。此外，公司将积极采取其他措施促进公司市值增长，例如积极寻找合适标的，适时开展兼并购等等。

13、在拓展公司产品应用场景方面，公司有哪些设想和安排？

答：公司将围绕公司核心竞争力以及行业发展趋势积极拓展公司产品应用场景，下游端将加大力度开拓 H2 业务方向，即住建、水气、数据要素、特种领域等，上游切入商业航天领域，开展遥感 GIS 一体化技术应用落地，切入遥感数据的地面段应用。鉴于海外广大应用空间，公司深入落地海外战略，全面出海，2025 年取得较大突破。

14、公司提出空间智能体、低空经济、GIS+AI、信创自主可控为未来重点方向，2026 年各领域的研发投入、市场拓展计划及订单预期如何？面对 ESRI 等国内外竞争，公司如何巩固技术与市场优势，实现营收与利润的双增长？

答：25 年公司发布了空间智能体相关产品，2026 年公司将持续保持在 AI 等新技术、新产品及第二增长曲线业务的研发投入，同时也会保持对国内市场的销售投入，提升国内市场份额，加大对国际业务的开拓投入，提升国际业务营收占比。

15、公司一季度预告没发，只说国外合同同比大涨百分之 130，21 年 22 年决策失误大量招人这两年又搞优化？为什么现在的动作之前不做？应收款又增加坏账 5 个多亿有可能要回来吗？股价掉回 2800 点位置，公司一直说会引进战略投资者几年了没有人看好吗？倒是公司实际控制人在减持。一季度业绩是否增长同比去年是否扭亏！在这种时候管理层是否应该把管理公司市值摆在更高的位置有利好消息及时发布。

答：随着近几年的宏观环境发生较大变化，面对财政紧缩状态，公司积

极开展组织变革，提升组织竞争能力的同时提升公司组织效能。组织变革带来了较多的冗余人员需要优化，以消除重复投入以及提升人效。

公司重视应收账款的回收，公司将进一步加强应收账款催收工作力度，定期开展应收账款分析，全面掌握应收款项风险状况，结合客户信用状况与经营情况，制定差异化、精细化的催收策略。通过综合运用多种催收手段，强化过程跟踪与执行，多措并举提升回款效率，切实保障公司稳健运营。

公司将进一步努力提升公司盈利能力，增强基本面，同时加强投资者关系管理，提振投资者信心，适时开展如兼并购等措施，以提升市值。

16、近期连续中标河北、辽宁、安徽等自然资源项目，2026 年该领域整体订单增速预计能否恢复两位数？河北省自然资源厅

答：公司将紧抓信创等重大机遇，基于新的组织能力，不断提升自然资源等领域的市场份额，进一步提升市占率压制比，加固在该领域的领先地位。

17、2026 年以来，公司有哪些 500 万以上的中标项目？

答：基于变革后的组织，公司大单获取能力不断增强，2026 年中标了较大订单如聊城市主城区老旧小区供水管网设施更新改造项目(信息化部分)第一期（中标金额 1520 万元）、上海市 2026 年数字化项目应用软件运维服务（上海南康，中标金额 797.5 万元）、登封市政务服务和大数据管理局登封市城市大脑-智慧城市建设项目（二期）-时空地理信息平台建设项目（中标金额 714 万元）等等。

18、请问超图内部员工对超图有信心吗

答：公司经营情况正常，基本面无重大不利变化，未来将积极落地公司发展战略，紧抓信创以及 H2 业务发展机遇，不断提升国内存量业务的市场份额实现增长，同时，加大海外市场开拓，进一步扩大增量市场，提升未来海外业务的营收占比，不断提升公司整体发展水平。

19、公司主营业务中，GIS 基础软件、行业应用解决方案、云服务等不同板块的收入、毛利占比及增速分别是多少？新布局的空间智能体、低空经

济业务目前收入贡献、毛利率水平如何，何时能成为核心增长极？

答：随着公司组织变革效能的不断释放，公司毛利率进一步提升，2025年综合毛利率58%，提升约6个百分点，其中GIS基础软件毛利率接近100%，行业应用毛利率50%以上。从收入结构来看，大部分收入来自于行业应用。空间智能体、低空经济处于产品至规模落地过程中，尚需一定时间成为收入重要增长极。

20、有信心完成2025年股权激励目标吗

答：公司已披露的2025年股权激励行权业绩条件，是基于公司中长期战略、业务发展潜力综合评估后确定的，公司经营层会以该目标为导向，持续夯实主业、拓展增量市场、提升盈利水平，积极开展经营工作。

21、2026年公司将空间智能、信创、出海定为三大战略，哪条线是今年的头号重点，资源如何倾斜？

答：这三大战略有所不同：

1) 信创面向近期，主要是今明两年业绩增长，产品准备度较高，主要为国内八个大区的营销和交付承接；

2) 空间智能和出海面向中长期业绩增长，对今年而言，前者主要是产品研发承接，后者则是国际大区和产品线共同承接。

感谢您的关注。

22、在商业航天信息应用和AI应用方面，公司研究过相关对接业务吗？有成熟的成果吗？

答：公司已开展商业航天信息应用及AI空间智能相关技术与业务对接。

在商业航天领域，依托遥感GIS一体化技术，布局遥感卫星数据智能处理、天地一体化时空服务，已有较为成熟的软件能力与相关项目落地；

在AI应用方面，公司全面推进空间智能（GIS+AI）战略，建成完整地理空间AI技术底座、遥感智能解译大模型、空间智能体平台（SuperMap AgentX Server），实现AI遥感自动解译、智能制图、空间智能分析、自然

语言交互 GIS 等能力，已在自然资源等领域规模落地应用。

后续公司将持续深耕相关技术融合，不断加大相关业务的市场开拓。

23、公司 SuperMap AIF 地理空间 AI 底座，目前除了庆阳招投标项目外，还有哪些标杆客户？

答：除了甘肃庆阳，AI 订单在广东、浙江、山东、四川、黑龙江和自然资源部都有标杆用户。这个群体今年还会进一步扩大。

感谢您的关注。

24、遥感解译大模型（LIM）的商业化进展如何？在农业、环保等领域是否已形成规模化销售？

答：目前主要在自然资源和交通领域得到较多应用。感谢您的关注。

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

2026 年 4 月 20 日