

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：2026-06

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div></div>                                                                                                                                        |
| 参与单位名称        | 嘉实基金、吉祥人寿保险、华能贵诚信托、国联基金、野村东方国际证券资管部、圆信永丰基金、华夏基金、中银基金、浦银理财公司、江信基金、华安基金、东方自营、华宝兴业基金、申万菱信基金、东方基金、华鑫证券、太平资产、华安基金、信银理财公司、中邮保险资产、中欧基金、富国基金、上海东方证券资管、国联安基金、国寿安保基金、西部证券、长城基金、华泰保兴基金、山西证券、太平资管、安联保险、银河基金、南方基金、创金合信基金、深圳市红筹投资有限公司、兴业基金、鹏华基金、六妙星(北京)私募基金管理有限公司、北京颐和久富投资管理有限公司、汇丰晋信、前海开源基金、上海鑫垣私募基金管理有限公司、德邦基金、开源证券、上海姚泾河私募基金管理有限公司、华宝基金、摩根士丹利基金管理(中国)有限公司、太平养老保险、IDG 资本、招银理财、深圳市伯利恒资产管理有限公司、深圳市新思哲投资管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)、开源证券权益投资部、财通证券资管、易方达基金、富安达基金、工银瑞信基金、泰信基金、国金基金、长信基金、建信基金、招银理财、平安基金、泰康资产、新华基金、长江养老保险、阳光资产、民生证券等等 |
| 时间            | 2026 年 10 月 27 日晚                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 地点            | 电话会议调研                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 上市公司接待人员姓名    | 谭飞艳 副总经理、董事会秘书<br>刘东升 总工程师、投资者关系管理团队主任                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <div>一、公司三季度经营情况</div> <div>1、三季度财务相关情况</div> <div>2026 年前三季度，公司实现营业收入 6.1 亿元，同比下降 37%；归属于上市公司股东的净利润约亏损 2 亿元。业绩波动主要来自两方面因素：一是</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

下游项目验收节奏不及预期，营收确认承压；二是信用减值损失同比增加 225.76%，对当期利润造成较大影响。公司将积极推动存量项目验收，同时持续加大市场拓展力度，抢抓新增订单。

财务层面也呈现若干积极信号：受前期亏损项目影响，二季度毛利率阶段性走低，三季度毛利率回升至 50%以上，回归合理水平；公司目前货币资金 10.2 亿元，回款存在季节性特征，回款高峰集中于第四季度，资金储备充足，能够保障日常经营与研发投入；回款以及经营性净现金流持续改善，经营性净现金流同比增长 22.8%。

**2、公司业务情况**

一是自然资源业务等存量主业。公司通过组织变革优化业务体系、提升市场竞争力，改革成效逐步显现，承接大型项目的能力持续增强。存量业务同时受益于信创等政策机遇。

二是企业业务等公司重点打造的第二增长曲线业务。

企业业务中的能源业务在绿电、零碳园区、算电协同等政策驱动下拓展较快，在石化、电力领域均已形成标杆落地，头部核心客户持续覆盖。石化领域，中石油、中海油、中石化均为公司客户，10 月新中标中石化相关项目，油气管网数字底板、调度、安全运营是当前行业建设重点；业务模式也发生积极变化，过往石油石化行业以 GIS 软件产品销售为主，转向**平台+应用+服务**模式，参与管网安全调度等核心业务场景。

电力板块落地提速，已切入多家客户核心业务，在江苏、浙江、上海等东部区域落地合作项目。9 月中标南方电网云南分公司零碳园区试点项目。目前国内零碳园区试点正处于政策窗口期，规划落地一百余个相关试点，已批复 54 个，计划 2027 年分批建成，市场机遇明显。公司依托自主时空底座、二三维一体化能力，联合客户绿电、能耗业务模型，支撑源网荷储协同、绿电溯源、碳排放空间化核算。同时公司积极跟进算电协同相关机会，落地项目，网架、储能、负荷、算力节点的协同调度、风险研判、资源匹配均需要空间建模与空间分析能力。

整体能源赛道分为两类机会：一类是传统电网、油气管网数字化改造的存量需求，聚焦安全管控、降本增效；另一类是源网荷储协同、算电融合、

绿电、零碳园区等政策驱动的增量需求。公司依托自主可控 GIS 底座、园区数字孪生建设及电力项目交付经验，把握本轮行业窗口期，推动企业业务持续增长。

国际化业务快速推进，国际化由 GIS 平台出海升级为平台+行业方案出海，重点布局东南亚、拉美、中东、东欧、非洲，并落地多国应用项目，整体来说新业务板块实现突破，中长期发展机遇明确。

**3、公司商业模式的重要调整**

公司正式推进基础软件产品订阅制模式落地，当前客户预算收紧、国产替代需求分层灵活选配，为订阅模式推广提供了良好契机。

传统上公司基础软件产品以永久许可、一次性授权销售为主，当前下游客户预算结构、采购偏好发生变化：一方面，下游企事业单位客户预算收紧，很多客户一次性采购永久许可资金压力较大；另一方面，国产替代浪潮下，大量区县级、园区级以及中大型机构，产生了分层采购、灵活选配模块的需求。基于上述行业痛点，公司正式推出并推广订阅制服务，内部配套相应销售激励机制，以扩大客户覆盖、提升客户粘性，更好把握国产化替代的市场机遇。

**提示：相关业务拓展、项目落地存在不确定性，受客户预算、招标节奏、项目实施进度等因素影响，敬请注意投资风险。**

**二、问答环节**

**问：公司 GIS 业务，与世界模型怎样的关联性？**

**答：**首先可以区分两个容易混淆的概念：物理 AI 与世界模型。物理 AI 的目标是让智能体在真实物理环境中完成任务，而世界模型是物理 AI 重要的底层支撑。世界模型需要刻画环境当前状态，同时具备对环境演化的推演能力；在行业落地场景中，相比渲染画面的逼真度，空间位置、地物之间的拓扑关系、动态变化推演结果的可信度，才是业务可用的核心前提，这也是 GIS 与世界模型深度绑定的关键。

物理 AI、行业场景下的世界模型落地，离不开一套完整的空间链路：空间数据采集、多源空间数据统一治理、二三维空间分析、空间可视化与场景

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>调用。这四项正是 SuperMap GIS 长期沉淀的核心能力，也是实景世界模型落地不可或缺的空间底座能力。</p> <p>我们可以把世界模型的业务闭环拆解为五个环节：感知采集、数据组织对齐、空间理解、动态推演、行动反馈。超图在全链路均有能力布局，但并非独立承担全部环节：</p> <p>1) 感知采集：依托移动 GIS、遥感处理软件，支撑空间测绘、影像解译、地物变化识别；</p> <p>2) 数据组织、空间理解：属于 GIS 核心优势领域，完成多源数据坐标、时间基准统一，支撑距离、连通性、影响范围等空间分析与场景管理，是通用大模型较难补齐的专业底层能力；</p> <p>3) 动态推演：基于三维空间底座开展面向行业的空间推演；公司不主攻通用基础大模型训练，重点聚焦空间维度、行业机理场景下的推演支撑；</p> <p>4) 行动反馈：依托空间智能体，封装各类空间分析工具，对接业务流程，输出推演结果支撑调度处置。</p> <p>举一个洪涝场景的例子便于理解：接入雨情、遥感、地形、管网等多源数据后，依靠 GIS 完成空间基准配准，开展空间风险分析，输出研判方案并支撑调度、接收现场动态更新，构成典型的行业世界模型闭环。</p> <p>超图的空间底座核心价值，是实现空间数据 “进得来、管得住、算得动、看得见、可对外调用”，这是面向 B 端政务、行业场景构建可信世界模型的重要基础。这里也厘清空间智能与世界模型的关系：<b>空间智能是一套能力体系；世界模型是包含空间智能在内的多种能力，面向物理 AI 形成的系统化应用形态，二者互补、不存在替代关系</b>，国家自然科学基金委设立的“空间智能与世界模型”专项，也印证了这个定位。</p> <p>公司目前已上线百余项 AI 赋能功能、推出空间智能体，以空间智能赋能世界模型全链路，实现采集、解译、分析、推演、工具调用的智能化。当前世界模型仍处于概念共识形成、行业试点验证阶段，尚未形成统一标准，我们判断落地价值优先于概念定义。超图的差异化优势集中在政务、产业 B 端场景，依托长期积累的行业业务经验和大量已落地项目，推动世界模型与真实业务结合。整体上，在世界模型产业链中，公司部分底座能力具备不可</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

替代性，同时在多个环节作为重要参与方，将持续夯实 GIS 底层能力、深耕空间智能，稳步推进行业场景落地。

问：公司目前推进软硬件一体化、智能体这类产品，交付模式也逐渐向标准化、SaaS 化方向去延伸，这种战略的转变，公司是基于什么考量的？未来会产生怎样的影响？

答：软硬一体化是公司今年重点推进的方向，既包括 SuperMap Terra 系列空间智能一体机，也在水利等垂直行业推进软件与前端感知硬件的一体化打包方案。

推出 Terra 空间智能一体机，是公司战略上重要一步，标志我们从纯软件厂商，向软硬一体化空间智能解决方案商延伸，构建起“空间智能体平台 + 软硬一体终端 + 行业 AI 方案”的完整产品矩阵，更好承接信创、空间智能、世界模型的落地需求。

Terra 系列分为面向前端生产的 TerraStation 空间智能工作站，以及支撑后台 AI 推理、仿真调度的 TerraServer 空间智能服务器一体机，全栈国产适配，经过底层联合调优，统一设计、统一交付、统一运维，开箱即用。它解决行业长期痛点：过去客户自行搭配国产算力、操作系统、GIS 软件，适配周期长、兼容性风险高、多方运维协调困难，尤其适配涉密政务、测绘生产场景。同时一体机可以单独标准化销售，也可以打包进水利、能源等项目，带动 GIS 平台、遥感 AI、空间智能体、行业机理模型同步落地，也为后续订阅授权、模块化选配提供合适载体。我们客观看待这块业务：产品目前处在市场推广阶段，短期主要是补齐产品体系、打造标杆，规模化收入和利润贡献还需要持续观察。

回到订阅制、SaaS 化方向，这是软件行业长期重要发展方向，但过去受客户财务核算制度、市场竞争格局等因素约束，推广难度相对较高。当前外部环境发生变化：一方面下游客户预算压力较大，一次性永久许可采购资金负担较重；另一方面自主可控持续推进，为订阅模式打开了合适的推广窗口期，公司今年正式启动订阅模式推广。

订阅模式对公司的影响是深远的： 第一，降低客户采购门槛，帮助我们

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>触达以往一次性许可模式下覆盖不到的客户群体，扩大客户基数； 第二，构建稳定持续性收入底盘。客户按年续费，能够显著提升客户粘性，平滑收入的周期性波动，优化收入结构，也有助于优化公司的估值逻辑； 第三，给我们带来成本优化空间。在客户规模扩大、粘性提升的基础上，销售费用有进一步管控的空间。同时订阅模式会进一步促使我们持续迭代产品，形成 “产品迭代 — 客户续费 — 持续研发投入” 的正向循环。</p> <p>所以，全力推进订阅模式，对超图而言，是一次重要的战略转变。</p> <p><b>问：</b>公司在三维时空建模、多元数据融合和空间推演方面有非常深的积累，那么目前的空间推演能达到什么程度？是几何形态的计算与可视化？还是对物理过程动态演化做仿真预测？如果要支持动作条件预测，公司有哪些积累？</p> <p><b>答：</b>公司的空间推演能力已经从早年以几何计算、可视化展示为主，逐步走向融合行业机理的定量仿真预测，并且在重点行业项目中落地、经过业务实测验证。</p> <p>典型案例如天津防汛水文平台项目，融合水文机理模型，模拟降雨汇流、洪水演进、闸坝调度过程，实现洪水演进定量仿真，水位预报误差、洪峰流量误差达到业务可用标准。除此之外，管网流态仿真、低空空域网格下航线规划与冲突检测等场景，也已落地定量推演应用。</p> <p>在技术路线上，考虑到政务、行业场景对可解释、可审计、可追溯的硬性要求，我们对纯端到端 AI 黑盒推演保持审慎。</p> <p>公司选择<b>机理模型+AI 融合</b>路线：由机理模型提供物理约束与基础边界，利用 AI 完成部分可控环节的计算，结合实时监测数据持续校正模型，最终依托空间智能体形成业务闭环。</p> <p>针对动作条件预测，也就是给定当前环境状态、给定干预动作，预测后续状态变化这一方向，我们的布局主要分为三层： 第一，持续打造可计算的高精度三维时空底座，不止是可视化载体； 第二，在底座之上结构化承载多源数据，嵌入水动力、管网、空域规则等物理机理约束； 第三，依托 SuperMap AgentX 空间智能体，自动调度推演流程、调用空间分析工具、归集计算结果</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              | <p>并迭代校准，形成闭环。</p> <p>简言之，公司正在适配物理 AI、世界模型的需求，把物理仿真、机理模型、空间 AI 进行融合。该方向仍存在不少技术难点，公司会持续通过产学研合作、联合行业专家沉淀机理算法，稳步迭代相关能力。</p> <p><b>提示：</b>上述方向均处于持续研发与试点落地阶段，相关项目拓展、产品商业化落地存在不确定性，请您注意投资风险。</p> <p><b>风险提示</b></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《证券日报》《证券时报》和巨潮资讯网（<a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a>），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<br>（如有） | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 日期           | 2026 年 10 月 27 日晚                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |