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：2026-07

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 （公司在北京证监局、北京上市公司协会的指导下，联合国泰海通证券共同举办《股东来了》--投资者走进超图软件活动 ）
参与单位名称	北京证监局、北京上市公司协会、国泰海通证券、证券时报、景航基金、元量致世、金友私募、万和证券、中投国联、积才私募、中信证券、华福证券、荣联科技、金泰资本、航天软件、约调研、聚亿基金、银河证券、金汇资本、北京文化、诺禾致源、维通利、青云科技、东华软件、盛通股份、格蜚算屿、宏信资本、宝弘资产、中信银行、青创伯乐、中国银行、英安私募、中军投资等等
时间	2026 年 11 月 25 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	宋关福　董事长、总经理 刘东升　总工程师、投资者关系管理团队主任 荆钺坤　副总经理、财务总监 谭飞艳　副总经理、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	**一、活动流程** 13:30-14:00 公司前台签到 14:00-14:40 参观公司展厅 14:40-14:45 合影留念 14:45-15:10 与会领导致辞 15:10-15:30 超图软件介绍主要经营情况。 15:30-16:00 国泰海通证券行业分析师介绍行业情况。 16:00-16:40 投资者与公司高管面对面交流 **二、交流的主要问题** **问：**为中低端场景提供订阅的功能应该都不会太复杂，这些功能是不是

	可以完全被通用大模型取代？今年海外业务情况如何？ **答：**关于订阅制：公司客户大体分为两类：一类是传统标杆大客户；另一类是此前关注度较低、预算几万至几十万的中低端场景客户。 市场上有一种观点，认为空间分析容易被通用大模型替代，实际并非如此。基层项目体量虽小，但业务链路完整，覆盖多源空间数据接入管理、融合处理、空间分析、仿真决策到落地应用。这个完整的空间业务链条，必须依靠专业的工具，通用大模型目前是完成不了的。 现在市面上一些空间类大模型虽然也能做空间分析，但这里有个关键点，也是这类客户愿意采购我们产品的原因：通用大模型在空间任务里输出结果经常出错。而低端场景客户方，本身缺少专业人员做结果校验、质量管控，模型输出对错他们分辨不出来。客户使用我们的工具与空间能力之后，能够规避大模型幻觉问题。通用大模型虽然能给出结果，但空间计算经常出错；基层缺少专业人员校验，很难判断对错，这正是我们产品的价值。我们并不担心大模型替代 GIS 底座，相反，大模型越普及，越能降低专业空间分析工具的使用门槛，让更多人便捷使用我们的空间能力。 在定价方面，订阅制的模式也有定价规则，保证预算和购买内容的匹配，这样来保证市场的平衡。 海外业务方面：在四个主要区域（东南亚、中东、非洲、美洲） 有常驻团队，深耕本地市场，已有较多储备订单，随时间会逐步落实，推动业务发展，今年在东欧、中东市场也有一些落单。 **问：**公司提出 ALL IN AI 战略，在 GIS+AI 方面的路线是怎样的？ **答：**公司在 GIS+AI 方面有两个方向的技术路线： 1、空间智能体方向（公司当前重点）：大模型负责理解用户意图、任务拆解与推理，空间分析、计算、数据处理交给成熟 GIS 工具执行。这条路线可以稳定工程化落地，是现阶段产品化重心。 2、把空间数据灌入大模型做预训练，让通用大语言模型直接具备空间应用能力。目前还处在实验室预研阶段，距离工程化落地还有明显差距。它可以做简单查询、面积计算，但复杂空间任务无法完成，简单计算也容易出错、

	可解释性差，暂时不能规模化产品化，而我们 GIS 软件是准确的、精确的。我们也将持续投入研究，把空间数据训练给大语言模型处理，不放弃这条路线，如果未来该路线成熟，我们也会抓住机会。 **问：**2026 年前三季度营收下滑、利润承压，主要原因是什么？改善措施能否持续？ **答：**前三季度业绩承压主要两点原因：一是政府端采购节奏、招标量有所下滑；二是项目验收延迟，按终验法确认收入滞后，这些是导入收入下降的核心原因。 公司正在主动推进存量项目验收、加大应收账款催收，重点保障现金流。从现金流指标看，前三季度经营性现金流表现优于往年同期，净流出规模有所收窄。第四季度也是公司业务的高峰期，公司也在主动推进回款管理，改善经营质量。 **问：**现金流和回款改善了，是不是公司的经营质量也好转了？ **答：**从现金流和回款数据来看，公司经营质量确实在持续改善。收入容易受验收节奏、招标节奏等短期因素扰动，但现金流是经营比较扎实的底色。拉长周期看，从 2024 年组织变革之后到 2026 年，我们一直在持续优化收入结构、成本结构，这个趋势是向好的。这两年成本端优化力度比较明显：一方面对研发、差旅、办公等各项费用做管控，砍掉重复研发、低效投入，相关费用明显下降；另一方面，结合项目交付、AI 工具提效，持续优化人员结构。 从指标上也能印证：销售商品、提供劳务收到的现金，同比、环比都有改善，增长不多，但处在近三年较好水平，回款质量、回款比率在提升，当然这个指标本身也会受终验法确认收入的节奏影响。 **问：**关于公司研发的行业空间智能体，是像 AI 短剧等这类以前没有的新工具，还是能提高效率的工具？ **答：** 关于空间智能体：我们不是做 AIGC 短视频、AI 短剧这类内容生成，不是去生成人物、特效画面；我们是从传统 GIS 地理信息系统，演进到空间

	智能系统，这里面有两层核心变化： 一是 AI 拓展了原有 GIS 能力：举个遥感智能解译的例子，遥感图像，以前人工判读，对全国范围做普查周期很长；现在 AI 可以自动识别、提取地物，典型地物都能自动解译，效率和效果都大幅提升。目前我们已经落地 135 项空间处理和分析功能的 AI 赋能，拓展了传统 GIS 的能力边界。 二是使用范式改变：以前必须专业人员手动操作 GIS 软件，现在有基础行业经验的用户，用自然语言就可以下达指令，智能体自动调度工具完成分析。当然它的可靠性，取决于意图理解、工具库、调用链路这一整套的成功率。 同时，公司今年 10 月首次提出政企数智化转型工程框架：“艾达卡”（I-DAKA），为便于记忆简称 I-DAKA，中文发音“艾达卡”，也可以记成“爱打卡”，自下而上分别为：  I：AI 基础设施工程 自下而上三层：算力、存储、网络（GPU、NPU、CPU）；操作系统、容器化；基座模型（大语言模型 LLM、多模态模型）。 D：数据工程（AI 就绪） 实质是面向 AI 的数据治理工程，目标是让数据可理解、可推理、可调用。AI 就绪的数据库一定要有统一的基础底图作为空间参照，上面才是业务数据。 A：能力工程（智能体就绪） 我们有一堆功能、算法、模型，包括地理空间 AI 模型、行业 AI 模型，还有大量非模型的业务数据 API 和算法 API，这些都是能力。 K：知识工程（纵向贯穿） 也是最核心的价值所在。把原来分散的业务知识、专业规则、数据含义归集起来，构建业务本体、数据本体，把数据实体和元数据挂起来，形成知识图谱、向量数据库，变成智能体可以理解、检索、推理、执行的集中语义资产。

	A：智能体工程，承接各类应用场景 I-DAKA 是把算力、数据、知识、能力、智能体五层组织起来的工程底座，未来支撑智能体+FDE（前端部署工程师）的交付模式，重构公司交付模式和商业形态。 **问：**公司政府客户较多，有的公司全部将政府客户砍掉，公司是否有这个计划？人形机器人、商业航天等下游的应用，公司怎么布局？ **答：**目前公司收入结构中政府客户占比较高，因此公司确立两大核心战略：一是推进 AI 转型及出海业务，二是拓展企业端业务，降低对政府业务的依赖。企业端优先选择能源、矿产管理这类高景气赛道，资源品价格、储量管控需求随国际形势抬升，具备成长空间，但转型需要时间。政府业务基本盘仍在，竞价类订单增长较快，县级市场落地成效不错。 并购方面，公司也在积极寻找合适标的，重点寻找契合企业端、海外赛道的优质标的，如有进展，公司将按照信息披露规则及时对外披露。 **问：**公司重点从政府向海外和 B 端业务拓展，公司从营销到交付、人力、财力等方面具体做了哪些调整？ **答：**出海是公司头等战略，资源投入思路较以往明显变化。过去国内市场环境较好，海外团队多为外部招聘，舍不得派出核心骨干；现在全面出海，主动从国内选拔成熟骨干外派，国内原有成熟业务由新人接续承接。 人员配置逻辑为：负责人、核心销售骨干由国内派出（熟悉公司产品与技术体系）；一线商务、交付人员优先本地化招聘，适配当地语言与营商环境。配套激励政策，鼓励人员长期扎根当地，改变以往短期出差、走马观花的模式，去年已有不少同事海外驻留超 200 天，今年规模继续扩大。公司每年持续选拔潜力人员外派，明年还会继续输送骨干。 同时 AI 转型的投入决心同样很大，持续投入算力、人才，内部举办 AI 创意大赛，加速产品落地推广。 **问：公司报告中提出的 I-DAKA 的商业模式，可否再给较为详细介绍一下？**

	答：基于GIS+AI支撑政府和企业信息化业务的实践，超图提出了I-DAKA（艾达卡）工程框架——涵盖AI基础设施、数据、能力、知识、智能体五项工程，为政企数智化转型提供完整路径。目前，超图各产品线正按照I-DAKA框架打造整体支撑，形成“艾达卡”的工具体系与能力体系——让数据、能力、知识为AI做好准备，把分散的功能与经验转化为智能体可理解、可调用的能力。 I-DAKA最值得关注的不只是技术底座，更是它所支撑的交付模式：以I-DAKA为底座，走向“智能体+前线部署工程师（FDE）”的交付模式，实现交付方式的变革。FDE（前线部署工程师）的核心，是深入客户现场理解业务、梳理数据、把能力封装成AI可用的形态；智能体则承接意图、调度工具、交付结果。两者结合，交付物不再是需要客户自己上手的软件，而是“能直接干活的智能体+贴身支撑的工程师”。对客户方而言，这意味着不必懂软件操作，提出业务目标就能拿到分析结果与决策建议，技术门槛大幅降低，价值变得可感可知。 这一交付模式重塑了商业形态。过去，软件企业交付工具、授权和项目，客户需自行组织人力去使用、分析、得到答案；现在，超图交付的是“智能体+FDE”的组合能力——智能体承担重复性的空间分析与数据处理，FDE把行业经验注入系统并持续优化。商业形态从“一次性交付软件”转向“持续交付能力与服务”，收入逻辑从项目制、授权制向可计量的持续性服务迁移，这正是“结果即服务”：使用者从执行者变为决策者，GIS从分析工具升维为空间智能引擎。 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《证券日报》《证券时报》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 11 月 25 日