

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：2025-02

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐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 2024 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 5 月 16 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	公司于 2025 年 5 月 16 日采用网络远程方式举行 2024 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： 1、请问在公司组织改革后，为何 2025 年一季报业绩反而变糟糕了呢？ 答：组织变革后，销售能力在逐步恢复中，今年第一季度中标额是增长的，鉴于一季度中标额全年占比不大，且订单从中标到完成交付、确认收入，需要时间，因此一季度的财报业绩中尚未能体现，后续会逐步体现。 2、年报延迟披露引发市场担忧，未来如何增强信息披露的及时性与透明度？ 答：鉴于 2024 年报是组织整合变革后的第一个年报，有些工作量估计不足导致延迟披露，给投资者带来不便，非常抱歉。 上周公司组织了内部复盘会，分析了年报延迟的内部原因，对有关责任人进行追责，并安排了优化流程等一系列改进工作，并责任到人，切实改进避免

出现类似问题。

3、公司出口业务占比大吗？

答：此前公司海外业务主要是平台软件，因此占比不大。今年开始，公司推动应用解决方案业务出海，已经初见成效，海外业务的比重会加速扩大。

4、请问公司 2025 年在低空经济方面，有什么计划，布局？

答：公司在低空经济领域从去年开始布局，有两个专门的团队在从事这个工作，今年会形成一定收入。

5、2024 年整合 4 家并购子公司的成效如何？年末大单数量上升是否意味着调整已进入收获期？

答：2024 年公司的组织整合变革，目的是提升公司的销售竞争力和内部运行效率，但对当年的业务影响较大，随着时间推移，正在逐步恢复并最终实现变革目标。

从中标额来看，去年一季度下降最多，随后二、三、四季度降幅逐步收窄，今年一季度中标额实现了增长。

方向对了，时间是朋友。今年和明年会看到越来越多的提升。

6、公司是否已制定明确的扭亏计划？预计何时恢复盈利？

答：公司已制定 2025 年经营计划，将围绕业绩的提升、加强回款采取多举措，随着公司组织变革逐步收尾，组织变革效能的逐步显现，预计公司经营基本面将逐步改善。

7、请问公司近阶段经营定单及年报中延期回款是否顺利？公司中报有无信心实现扭亏？

答：公司已制定 2025 年经营计划，将围绕业绩的提升、加强回款采取多举措，随着公司组织变革逐步收尾，组织变革效能的逐步显现，预计公司经营基本面将逐步改善。

8、尽管推出 SuperMapGIS2024 产品，研发费用是否因整合而缩减？AI 技术如何提升 GIS 产品竞争力？

答：SuperMap GIS 基础软件研发只有原超图公司有，因此不受整合影响。组织整合变革主要导致应用软件业务的研发费用缩减，2025 年 2 季度开始会明显体现。

公司今年提出 All in AI 战略，每个产品线会在强化 AI 的投入，提升产品竞争力。同时，公司也在用 AI 提高编程效率。

9、请问公司的海外业务发展如何？烦请介绍下 2024 年的情况和 2025 年海外展望！沙特那边业务何时落地？谢谢

答：此前公司海外业务主要是平台软件，因此占比不大。

今年开始，公司推动应用解决方案业务出海，已经初见成效，海外业务的比重会加速扩大。今年沙特业务会有所突破，东南亚会有较大收获。

10、请简单介绍一下 2024 年公司的业绩，还有 2025 年的计划吧

答：2024 年度公司营业收入为 14.98 亿元，同比下降 24.30%，归属于上市公司股东的净利润为-1.71 亿元，同比下降 212.70%，主要原因为：受市场环境的影响，部分客户需求释放递延，招投标节奏明显放缓，导致报告期内中标订单签约不及预期，同时报告期内的项目验收周期显著延长致使收入确认不及预期；公司深化组织变革，对业务拓展和项目实施产生了阶段性影响。

2025 年，公司将聚焦公司经营，进一步加强 AI 产品研发以及应用推广，在新的组织架构下，促进第一增长曲线业务的稳定增长以及强化第二增长曲线业务的市场开拓，此外，积极推进平台与解决方案的海外推广，提升公司整体经营业绩。

11、净利润暴跌 212.7%的主要原因，除宏观经济影响外，商誉减值和组织架构变革的具体贡献比例如何？公司如何评估这些因素的持续性影响？

答：组织变革是导致净利润下降的主要原因，随着组织变革完成，销售能力正在逐步恢复中，预计 25 年逐步体现。

12、经营性现金流同比下降 583.5%，应收账款占比营收 55.32%，公司计划如何改善回款效率及资金周转？

答：受组织变革和市场环境影响，公司 24 年回款不达预期，公司已建立了应收账款管理机制，将进一步加大回款催收力度。

13、成本上升和项目延期是否为主要原因？未来如何优化成本结构？

答：项目延期是导致 24 年公司业绩不达预期的原因之一，公司通过组织变革，减少冗余人员，提升人效，从而实现成本结构优化。

14、请问北京隆慧旗下的多只基金同持公司股份合计超 5%以上，如再次增减持是否要求公告？北京隆慧年报前持有公司股份是合并账户共同持有 5%以上，但年报是多只基金分计。北京隆慧违规举牌公司股份受到警示，之所以对其有顾虑。也是市场对公司的顾虑。望认真回复。

答：根据《上市公司收购管理办法》的相关规定，如投资者及其一致行动人拥有权益的股份达到一个上市公司已发行股份的 5%后，其拥有权益的股份占该上市公司已发行股份的比例每增加或者减少 1%，应当在该事实发生的次日通知该上市公司，并予公告。

15、股东大会中小股东表决反对票占比大于同意票。这反映出中小股东对公司信任度欠缺和顾虑。也是对公司的鞭策，公司如何改善？

答：2024 年做了公司史上最大规模的组织变革，影响了当年的新签订单和交付进度，导致 2024 年业绩下滑和亏损，给投资者们带来压力和不安全感，深表歉意。

变革的目的是大幅提升公司整体竞争力和运营效率，提升公司的盈利能力。从变革以来五个季度的运行情况，公司竞争力和运营效率正在恢复中，2025 年前 4 个月的中标额已恢复增长。

找对方向，时间是朋友，我们对未来充满信心。

16、目前业绩低谷，股价跌得一塌糊涂，信心崩溃，请问管理层有何具体对策

答：2024 年做了公司史上最大规模的组织变革，影响了当年的新签订单和交付进度，导致 2024 年业绩下滑和亏损，给投资者们带来压力和不安全感，深表歉意。

变革的目的是大幅提升公司整体竞争力和运营效率，提升公司的盈利能力。从变革以来五个季度的运行情况，公司竞争力和运营效率正在恢复中，2025 年前 4 个月的中标额已恢复增长。

找对方向，时间是朋友，我们对未来充满信心。

17、公司和华为的合作中，盈利模式是什么

答：超图作为华为的 GIS 平台软件和解决方案的供应商，把超图的产品和解决方案集成到华为的解决方案中捆绑销售。

18、年报延迟披露引发市场担忧，未来如何增强信息披露的及时性与透明度？

答：因公司 2024 年组织变革，拉通了各子公司，首次建立了矩阵组织，绩效考核规则发生了重大变化，绩效考核评价和测算的工作量及时间远超预期，导致最终确定的金额与财务部门预提金额有偏差，进而影响了整体年报工作的进度。未来公司将加强年报工作量评估，保障年报按计划时间披露。

19、公司出口业务占比大吗？

答：公司自 2017 年开始加强了海外投入，目前公司已成为海外知名品牌，并在 50 多个国家和地区有上百家代理商，并在 20 多个国家和地区有本地化员工，客户涉及东南亚、非洲、南美洲、欧洲等地。去年公司也加强了与央企的海外合作。虽然目前公司海外业务占比不大，但海外市场空间广阔。

20、公司面对应收账款一直居高不下有无采取什么具体措施，目前公司项目的回款情况有无改善？

答：受组织变革和市场环境影响，公司 24 年回款不达预期，随着时间推移，回款正在逐步恢复，公司已建立了应收账款管理机制，将进一步加大回款催收力度。

21、财务总监荆总你好，公司起初预约 4 月 3 日披露 2024 年报的，本人就是看中公司较早披露业绩而加大力度购入贵公司股票的。后面却一再延迟，在证券市场造成很不好的影响。请问荆总为何业绩预披露时间推迟如此之久啊？

答：因公司 2024 年组织变革，拉通了各子公司，首次建立了矩阵组织，绩效考核规则发生了重大变化，绩效考核评价和测算的工作量及时间远超预期，导致最终确定的金额与财务部门预提金额有偏差，进而影响了整体年报工作的进度。

22、拟计提 5000 万-8000 万商誉减值的依据是什么？是否涉及更多潜在减值风险？

答：公司依据涉及商誉的子公司年终财务报表进行初步商誉减值测算，预计 5000 万-8000 万的商誉减值损失。经过评估师评估，在审定的商誉减值损失数据基础上未发现更多潜在减值风险。

23、请问公司 2025 年在低空经济方面，有什么计划，布局？

答：公司大力布局低空经济业务，构建了“一体两翼”产品布局，提供“一体”，即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、低空数字交易平台）以及“两翼”，即面向机场、园区等企业的低空飞行数字孪生仿真监管服务和面向自然资源、水利、城市治理等政府及事业单位的低空飞行政务服务，帮助各地各领域打造低空经济新型基础设施，参与多个省市区低空经济规划设计。

2024 年，公司在低空综合飞行管控平台、园区低空飞行仿真监管服务以及面向政府、央国企端的低空飞行服务方面都有应用落地。

24、请问管理层，公司对市值管理有没有具体措施？而不是仅仅停留在口头上的信心。

答：公司将发布市值管理制度，多举措强化经营提升，改善经营基本面，适时开展股权激励/员工持股计划，激发员工提升公司价值的积极性，推进公

司发展。

25、请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：未来增长的三大驱动因素：

- 1) 技术创新驱动：公司继续加强研发投入，All in AI，提升产品竞争力；
- 2) 组织变革驱动：通过组织变革，整合分散在五个子公司的资源，减少重复岗位和冗余人员，并通过构建能全集团拉通的产品线与大区交叉的矩阵组织，提升组织能力，五个手指头形成一个拳头，提升公司营销竞争力和运营效率；
- 3) 国际化驱动：在国内市场区域饱和和整体市场空间增长放缓的大背景下，通过新的组织推动全业务出海，选派国内优秀干部强化国际大区的营销实力，快速提升海外业务占比实现增长。

26、Q4 扣非净利润同比暴跌 160531%，单季度亏损是否暴露了季节性风险？

答：公司产品和服务的用户主要为政府部门或其事业单位，客户一般在上半年制订采购预算，发布招标公告；正式采购合同通常在下半年签订，故此公司业务合同的签订主要集中于下半年，公司业绩具有上下半年不均衡特点。

27、面对目前股价低于股权激励行权价，公司将采取何种措施来开展股权激励计划，从而激发员工提升公司价值的积极性，推进公司发展。

答：公司 2024 年进行了股份回购，后续将适时用于股权激励或员工持股计划。

28、请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：地理信息产业作为国家战略性新兴产业，是空天信息产业链的重要组成部分，同时也是国家安全的重要组成部分。数字政府建设、国防现代化建设、新型基础设施建设以及产业数字化转型均有效扩大地理信息应用范围，提出更多更高的数据要求，地理信息产业技术的应用场景将不断丰富，地理信息融合应用随之催生出更多新模式新业态新产业。

	新技术、新产业的发展也将给地理信息产业带来广阔发展空间，如 AI、低空、三维等等。 此外，信创以及出海都将给地理信息带来新的增长空间。 29、公司 2024 年一季度净利润 486 万，经过变革和人员优化，2025 年一季度反而不挣反亏（人员薪酬少支出不少），并且亏得不少（-5021 万）一直没想明白，为何啊？解惑一下，谢谢 答：为增强面向客户交付服务能力，公司年初对自然资源产品线和国内 8 个大区的交付组织进行了优化调整，一定程度上影响项目验收进度和收入确认。此外，项目延期验收导致交付成本增加。 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 5 月 16 日