

公司代码: 688232

公司简称: 新点软件

国泰新点软件股份有限公司
2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

公司已在本报告中阐述了公司在经营过程中可能面临的风险因素，敬请查阅本年报“第三节 管理层讨论与分析（四）风险因素”。

3、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

☐是 ☒否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2024年年度利润分配预案为：公司拟向全体股东每10股派发现金红利3.60元（含税）。截至2025年3月31日，公司总股本330,000,000股，扣减回购专用账户的股数8,018,025股，以此计算合计拟派发现金红利115,913,511.00元（含税）。本年度公司现金分红占合并报表中归属于母公司股东的净利润比例为56.75%。

本年度以现金为对价，采用集中竞价方式已实施的股份回购金额156,672,343.55元，现金分红和回购金额合计272,585,854.55元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例133.44%。其中，以现金为对价，采用集中竞价方式回购股份并注销的回购金额0元，现金分红和回购并注销金额合计115,913,511.00元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例56.75%。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

该预案已经公司第二届董事会第十五次会议审议通过，尚需公司股东大会审议通过。

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

☐适用 ☒不适用

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

1.1 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	新点软件	688232	不适用

1.2 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	戴静蕾	杨红梅
联系地址	张家港经济开发区（杨舍镇长兴路）	张家港经济开发区（杨舍镇长兴路）
电话	0512-58188073	0512-58188073
传真	0512-58132373	0512-58132373
电子信箱	djl@epoint.com.cn	yhmei@epoint.com.cn

2、 报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

1、主要业务情况

公司专注于智慧招采、智慧政务及数字建筑三个细分领域，积极推动人工智能、大数据等新兴信息技术与行业信息化需求深度融合，为全国范围内的客户提供智能化的软件平台产品、硬件设备，帮助客户持续提升数字化水平；同时搭配平台运营、运行维护、智能化工程等技术服务，为客户提供全链条信息化解决方案服务，也为平台终端用户提供高价值的行业数字化服务。

公司客户覆盖除港澳台之外的全国各省市。智慧招采的客户主要包括：大型企业（央企、国企、其他大型企业）采购和管理部门、供应链部门，公共资源交易管理和运行服务机构（公共资源交易中心），招标代理机构和其他需要实施电子化招标采购的企事业单位；智慧招采平台的终端用户包括招标（采购）人、代理机构、投标人（供应商）、竞买（拍）人、评标（评审）专家等各方市场主体。智慧政务的客户主要包括数据局、政务办、行政审批局、城市运行中心、热线联动中心、政法委、综合执法局、市场监督管理局等。数字建筑 G 端客户主要是住建厅局以及下属的信息中心、科技处、质安处、市场监管处等部门；B 端/C 端客户包括建设方、各类施工企业（含水利、交通）、咨询机构、造价站/协会、财审/审计机构及相关的个人用户。

2、主要产品及服务

公司聚焦智慧招采、智慧政务及数字建筑三大领域，为客户提供软件为核心的智慧化整体解决方案，具体包括专业化的软件平台、运营维护服务、智能化设备产品、智能化工程实施服务等。

在智慧招采领域，做交易主体综合服务商，为参与招标采购的各方主体提供高价值产品和服务。为企业提供智慧招采平台等软件，为政府提供公共资源交易平台，配套咨询规划、智能化设备、运行维护及智能工程施工等服务。同时，公司着力打造招采平台的持续运营业务模式，通过 SaaS 化的招采平台，向招标人、招标代理直接提供招标采购服务；为投标人/供应商提供各类工具软件、信息资源服务和线上线下技术支持服务。

在智慧政务领域，以促进地方政府数字化转型为目标，以一网通办、一网统管、一网协同为核心，以数字底座为基础，持续推进一网通办、一网统管、一网协同、数据要素产品更新迭代和应用场景创新，逐步开展政府数据治理分析、热线数据分析、政务服务智能导办、热线智能坐席等服务运营，拓展服务应用范围向区县延伸，深度探索数据开发利用和数据要素运营，构建“平台+应用+运营”的数字化整体解决方案。

在数字建筑领域，以建筑业转型发展为目标，利用科技手段助力行业监管提质增效，为行业主管部门搭建一体化数字住建基础平台，融合 CIM 基础平台能力，实现工程建设全生命周期数字化监管，持续推动房屋安全监管整体解决方案；打造监管方、施工方、建设方数据互通、实时协同的数字建造产品，包括工程数字化监管平台、智慧工地应用平台、建设方项目管理平台；打造数字造价产品，包括计价、算量软件、造价云平台等产品，提高建筑行业的数字化水平，同时配套智能硬件及智能化施工技术服务，形成数字建筑整体解决方案，并为不同主体提供包含指标、材价、清单、定额在内的数据+算法的云服务新业务模式。

2.2 主要经营模式

1、软件平台销售模式

1) 政府类客户的销售模式：对于智慧招采、智慧政务、数字建筑领域中政府类客户，通常以招标或其他政府采购方式进行软件平台的采购。公司在销售软件平台时，会配套销售公司设计、定制的智能化设备，并提供相应的智能化工程施工服务，智能化设备产品与公司建设的软件平台无缝衔接，有助于软硬件一体地支持客户开展业务。

2) 数字建筑领域中企业类客户的销售模式：公司向工程甲方、施工、工程咨询、监理、工程审计等单位推广销售清单计价软件、BIM 算量软件、项目管理平台、智慧工地应用平台等建筑行业软件，收取费用。公司建筑行业软件的销售以直销为主，销售团队灵活采用多种营销方式推广建筑软件产品，积极运用公司在智慧招采业务的优势，挖掘潜在客户。

2、平台运营服务模式

在智慧招采领域，公司为部分客户的招采平台提供持续运营服务，同时也自建自营 SaaS 化的第三方招采平台（“新点 e 交易”的 SaaS 化版）。平台运营中可按次向投标或招标方收取服务费用，同时为招标代理机构、投标人等使用方提供电子招投标相关工具、招标资讯、移动 CA 认证和电

子签章、在线培训、技术支持、产品解决方案并收取相关的费用。

在数字建筑领域，公司为进一步提升工程领域工程质量检测监管水平，降低建筑材料取样过程中篡改、造假的机会，在建设工程质量检测监管平台中，提供将取样与实体二维码绑定的相关产品解决方案和技术服务，并收取相关费用。

在智慧政务领域，公司自建自营基于行业知识和 AI 能力的服务平台，为客户提供按年/月订阅的持续运营服务，并收取费用。

3、软件维护服务模式

公司为软件平台的客户提供后续维护服务。公司的软件平台建设业务以政府客户为主，由于大型软件平台运维较为复杂，且政府客户对软件平台的稳定性和维护的及时性具有较高要求，因此及时响应，及时解决问题的服务能力对公司业务开展至关重要。公司设有交付服务部具体负责软件平台的后期维护服务，有明确的服务规范，通过远程咨询+巡检+报告三种方式保证服务质量。在产品运维期内，公司实施人员与客户保持沟通，每 1-3 个月会安排实施人员进行现场巡检，每季度/每年会为运维项目出具季度/年度维护报告，报告包括设备状况、系统运行情况、本期进行的维护事项等事宜。免费运维期结束后，客户依据需要与公司续签维护服务协议。

4、采购模式

公司采购的主要物料为各类解决方案所需的软硬件产品及服务。公司建立了《采购规范》管理采购行为，并设立采购供应部负责公司采购的执行。

公司物料采购分为招标采购、协议采购、单一来源采购三种方式。对于标准化的硬件产品，公司通过内部询价平台进行招标采购；对于智能硬件（ODM 生产）等产品，公司与协议供应商按协议价进行采购；对于客户指定使用的某些硬件产品，公司执行单一来源采购。

5、研发模式

公司采用平台化、组件化、协同化、集成化的软件研发模式，并导入了科学高效的集成产品开发流程（IPD）。

平台化：中央研究院研发统一的技术平台，各产品线在此之上打造产品平台，面向客户的项目开发团队只需要关注个性化业务并进行快速定制开发，通过技术平台和产品平台，大大缩短产品研发周期、降低研发成本、提高产品可靠性，快速满足客户多样化需求。

组件化：把通用技术能力、业务能力组件化，由专业的团队进行组件的设计和开发，并通过接口服务实现组件模块之间的集成融合，提高整体开发效率和质量。

协同化：从需求分析、产品设计、架构设计、交互设计、前端开发、后端开发到技术支撑，有明确的专业分工和协作流程，优质、高效、敏捷地完成各项研发任务。

集成化：基础技术平台、各行业产品都遵循一致的技术规范和服务化架构体系，可针对不同客户的需求，实现跨产品线的集成研发，为客户提供解决方案式服务。

IPD 开发流程：从产品概念产生、产品设计、产品研发、产品上市，都有规范的流程和组织来支撑，并从产品设计阶段就开始构建产品质量、成本、竞争力等方面的优势，确保产品投资回

报的实现。

从技术创新机制看，公司坚持以市场为导向，技术和市场双轮驱动的理念，形成了体系化的技术创新模式，打造公司核心竞争力。通过技术创新战略管理，并与重点客户建立联合创新中心，明确匹配市场需求的技术研究方向；建立了中央研究院开展公司级的技术创新研究，各产品线也有专门的技术团队进行创新技术的落地应用和领域内的技术创新研究；同时公司还建立了技术创新的激励机制，对技术创新成果和创新人才进行全方位的表彰和激励。

2.3 所处行业情况

(1) 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1) 行业的发展阶段

数字经济在我国国民经济中的核心地位进一步巩固，已成为支撑我国经济高质量发展的重要动力。根据中国信息通信研究院 2024 年 8 月发布的《中国数字经济发展研究报告（2024 年）》显示，2023 年中国数字经济规模持续扩大，规模达到 53.9 万亿元，占 GDP 比重提升至 42.8%，数字经济在国民经济中的地位和作用进一步凸显。数字产业化和产业数字化比重进一步优化，多地区数字经济的规模效应与范围效应加速显现，推动区域数字经济实现更高质量、更高效率、更具韧性的发展。在数字化浪潮的推动下，我国 ICT 市场继续保持高速增长。根据 IDC 预测，2022-2025 年中国直接数字化转型相关投资的 CAGR(复合年均增长率)将达 18.9%，到 2025 年底，直接数字化转型相关投资占整体 ICT 投资(含第三平台技术)的比例预计将增长至 51.5%。数据应用的深度和广度进一步拓展，与金融、制造、政务、医疗等垂直领域的融合更加紧密，各行业智能化、数字化水平持续提升。

2024 年，我国软件和信息技术服务业继续保持稳健增长态势，行业规模持续扩大，创新能力显著增强。根据国家工信部发布的《2024 年软件业经济运行情况》，2024 年全国软件和信息技术服务业累计完成软件业务收入 137,276 亿元，同比增长 10.0%；行业盈利能力稳步提升，全年实现利润总额 16,953 亿元，同比增长 8.7%。

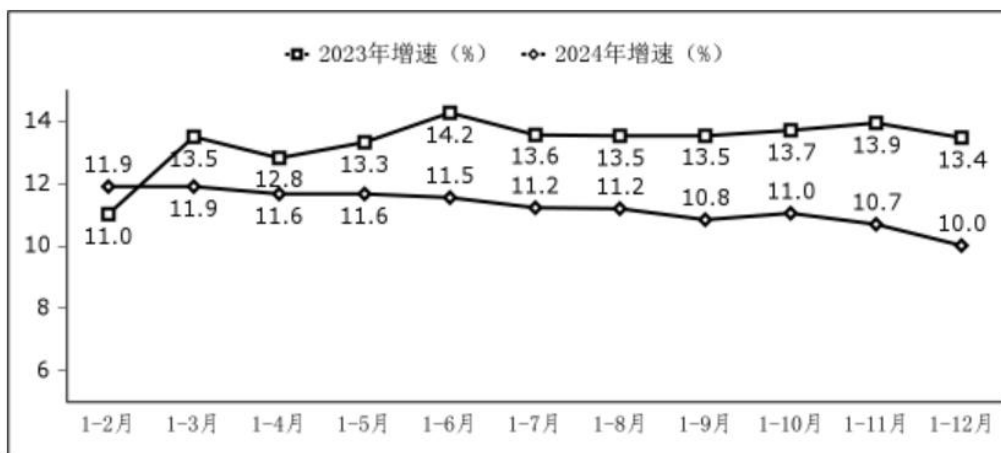


图1 软件业务收入增长情况

随着人工智能、大数据、云计算、物联网(IoT)、区块链、5G 等数字技术与传统产业深度融合，全球数字化变革浪潮涌现，各国深入推进数字化发展战略，数字时代的国际格局正在加速重塑。我国持续强化对软件产业的战略支持，多部门协同出台系列政策为行业高质量发展注入新动能。

1) 智慧政务方面

近年来，我国数字政府建设正处于加速发展阶段，数据要素开发利用也进入了深度探索与实践的关键期，市场规模不断扩大，政策支持力度持续加强。2024 年 9 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于加快公共数据资源开发利用的意见》(以下简称《意见》)，提出加大公共数据资源的供给力度，优化数据资源管理制度，探索建立统一的数据开发利用框架，通过共享、开放、授权运营三种开发利用方式，充分发挥公共数据优势。《意见》着力激发供数动力，从资源管理、授权实施及运营监督等多个维度为公共数据的商业化利用提供了法律和制度的双重保障，对数据资源发展提出目标要求：“重点行业、地区公共数据资源开发利用取得明显成效，培育一批数据要素型企业；到 2030 年，公共数据在赋能实体经济、扩大消费需求、拓展投资空间、提升治理能力中的要素作用充分发挥”。

2024 年 1 月，国家数据局等部门制定了《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》，促进数据融入生产、分配、流通、消费和社会服务管理等各环节，实现协同、复用和融合作用。全国各省市也陆续出台数据要素相关规范和政策，如《江苏关于推进数据基础制度建设更好发挥数据要素作用的实施意见》《四川关于推进数据要素市场化配置综合改革的实施方案》《广西数据交易管理暂行办法》《甘肃省“数据要素×”三年行动实施方案（2024—2026 年）》《河南省“数据要素×”行动实施方案（2024—2026 年）》《北京市“数据要素×”实施方案（2024—2026 年）》《山东省关于加快推进数据要素市场化配置改革的实施意见》等。为充分激活数据要素潜能，各地纷纷成立或挂牌省级数据局、数据交易所、数据集团，促进数据要素市场的培育与发展。

公司积极响应党和国家政策号召，持续深耕数字政府领域，深化数据要素领域的相关探索与实践。依托自身核心优势，深化新兴数字技术与行业场景融合，积极参与开源生态建设，与合作伙伴共同推动技术创新和产业升级。持续加强企业数据资源和数据资产管理，由内而外做好数据流通交易双循环，构建数据要素×行业应用典型案例。

2) 智慧招采方面

2024 年 5 月，《国务院办公厅关于创新完善体制机制推动招标投标市场规范健康发展的意见》(国办发〔2024〕21 号) 发布，从七个方面提出了政策举措，包括完善制度体系、落实招标人主体责任、完善评标定标机制、推进数字化智能化转型、加强协同高效监管、营造规范有序的市场环境以及提升政策效能，明确了未来一段时间内招标投标改革的总体要求和具体举措，给公共资源交易领域带来了较大的发展空间。同年 7 月，《中共中央关于进一步全面深化改革 推进中国式现代化的决定》提出，构建全国统一大市场，加强公平竞争审查刚性约束，建立健全统一规范、信息共享的招标投标和政府采购、事业单位、国有企业采购等公共资源交易平台体系，实现项目全流程公开管理。对行业规范有序、高质量发展起到了重要引领作用。

当前智慧招采行业数字化转型初见成果，人工智能技术应用将对整个产业生态进行重塑。未来随着全国统一大市场建设的推进和新质生产力的培育，智慧招采将加速向全要素、全链条、全周期的智能平台演进，持续释放对经济高质量发展的支撑效能。

3) 数字建筑方面

新技术引领建筑行业数字化变革。在住房和城乡建设领域，充分运用新一代信息技术，加快提升整体信息化水平，是实现城市治理现代化的重要路径，也是促进城乡高质量转型发展、推动行业改革、优化结构、惠及民生的重要手段。2024 年 10 月，住房和城乡建设部发布《“数字住建”建设整体布局规划》，提出到 2027 年底，实现部、省、市三级“数字住建”工作平台高效联通；到 2035 年底，全面夯实数字基础设施，充分发挥数据要素价值，住房城乡建设领域数字化治理体系和治理能力成熟完备。同时明确“数字住建”按照“2+2+N+3”的整体框架进行布局，即夯实数字基础设施和数据资源体系“两大基础”，构筑信息安全保障体系 and 政策标准保障体系“两大体系”，重点推进数字住房、数字工程、数字城市、数字村镇等“N 大应用”，实现大系统共治、大数据慧治、大服务惠民“三大目标”。

(2) 基本特点

公司所处的新兴软件开发行业属于国家鼓励发展的高技术产业和战略性新兴产业，受到国家政策的大力扶持。国家从制度、法规、政策等多个层面促进国内政府信息化软件及建筑行业信息化软件的发展。

公司作为智慧招采、智慧政务、数字建筑等行业领域的应用软件平台开发和信息技术服务提供商，在国家十四五规划指引，软件产业、建筑业信息化发展态势下，空间广阔，在相关领域取得了显著成果，进一步巩固了市场领先地位；与此同时，数字化转型的大背景下，不同层次的行业竞争参与者也越来越多，行业对技术服务提供商在业务理解和知识经验积累上、在技术创新和用户价值创新上的能力，也提出了越来越高的要求。作为行业的重要参与者，公司将继续紧跟国家数字化发展战略，把握数字经济发展机遇，坚持聚焦主业、持续加大研发投入、深化技术与行业场景融合、以客户价值为核心、推动产品与服务创新，从而赢得长期的竞争优势。

(3) 主要技术门槛

1) 技术壁垒

公司所在行业为技术密集型行业，行业进入需要一定技术层次。核心技术的积累和不断创新是推动招采、政务及建筑软件企业取得竞争优势的关键因素。

开发招采类软件，企业要掌握跨平台跨区域 CA 印章兼容互认、高并发电子标书解密、在线不见面开标、远程异地分散评标、智能围串标识别、基于区块链的数据共享与见证、基于大模型技术的智能招标投标和辅助评标等专业技术；开发政务类软件，企业需要具有超大型高并发系统（如省市一体化平台）的架构规划和性能优化、软硬件（包括配套智能化终端设备）一体设计和交付、大数据智能分析和应用、大模型技术的领域化研究与场景化应用、全链信创适配和调优、系统和数据安全防护、场景化 AI 落地应用、低代码快速开发、元宇宙技术、配置化快速交付等专

业技术和能力；开发建筑类软件，企业需要具备建筑工程的相关专业知识，并具有 BIM 快速建模和轻量化技术、CIM 基础平台、三维图形几何算法库技术、二次开发脚本编译引擎、三维图形渲染引擎、智能 CAD 自动识别、建筑行业大数据治理和云服务、建筑行业大模型等专业技术，新增开发基于空间地理信息技术与大数据、物联网等技术推进住建行业城市大数据的统一治理、融合及相关 CIM+应用。这些技术要求对行业的新进入者形成了较高的技术壁垒。

此外，应用软件开发（特别是大型应用软件平台开发）与底层技术开发的区别在于，应用软件的性能、可靠性、稳定性需要软件开发企业拥有大量的项目实施经验，大量的实施经验和标杆案例建设是应用软件开发企业积累核心技术最重要的途径、形成自身技术壁垒的最有效手段。

2) 人才壁垒

软件行业属于人才密集型行业，研发人员在人员构成中占有很大比例。招采、政务、建筑软件领域技术涉及面广，对行业人才提出了较高的综合素质要求。复合型专业人才的培育不仅需要扎实的计算机知识，还需要长期的细分行业经验积累，企业参与竞争必须拥有大量的高综合素质人才作保障。新进入者想要吸引足够的行业人才，可能需要付出更高的成本才能达成目标。

3) 经验壁垒

目前，我国主要的招采、政务及建筑软件企业均经过十余年以上的积累，在激烈的市场竞争中通过长期行业经营、优质的服务、优良的产品品质逐步积累起行业经验、品牌和声誉；先进入者对招采、政务及建筑领域的业务规则、业务特征有深刻理解和经验积累，在其竞争领域积累了大量的用户基础、丰富的成功案例，从而树立了良好的市场品牌形象，拥有稳定、忠诚的客户群体，而新进入者往往缺乏成功案例和行业经验，难以在短期内培养出稳定的客户群体。

另外，基于沟通和更换成本的考虑，招采、政务及建筑行业软件的下游客户一般会对软件厂商产生路径依赖，这种用户黏性使得客户不会轻易更换软件，市场新进入者难以在短期内获得用户足够的信任。

4) 运营体系壁垒

行业应用软件客户地域分布广泛，且很难通过产品的简单安装培训就达到用户满意的应用效果，需要长时间针对用户实际应用情况提供持续的技术服务。因此，软件厂商需要建立多层次的分布式运营体系，及时、有效地向客户提供持续服务和技术支持，运营体系和服务能力也是进入行业应用软件的重要壁垒。

面对大量的客户服务需求，如果靠传统的方式去建立这套运营服务体系，需要大量的资金、人力，有很大的管理难度。公司通过数字化手段和技术手段打造自动、高效的运维服务平台，提高维护服务质量；面向全国市场，提高产品和服务的复用价值，通过规模效应降低服务成本，提升企业竞争力。

5) 品牌壁垒

在政务领域，由于政府行业管理的特点，各级政府部门对政策执行、标准规范、创新成果、工作绩效、行业影响力等都比较关注，在上述几个方面能够给政府部门用户带来价值的厂商，往

往会积累比较好的口碑。例如电子招标投标平台的建设，必须符合国家标准规范的要求，对于积累长期行业经验并直接参与标准规范编制的厂商来说，就会有品牌优势。

通常而言，用户对优秀品牌具有忠诚度，而新进入者往往缺乏成功案例和品牌知名度，难以在激烈的市场竞争中胜出。因此，品牌效应对市场新进入者构成较强的行业壁垒。

6) 资质壁垒

软件企业投标软件平台建设及开展增值服务需要各类资质，如 ITSS、信息安全服务资质、增值电信业务经营许可证等。此类资质的评定一般需要几年的时间，同时会对申请企业的行业经验、技术水平、管理水平和综合实力等多方面因素进行综合考察，资质的获取是主管部门和授权单位对企业服务能力和技术水平的认可，需要长时间的积累。这对潜在竞争者进入本行业制造了严格的准入门槛。

(2) 公司所处的行业地位分析及其变化情况

智慧招采市场项目需求以政府公共资源交易中心和企业采购部门的需求为主，公共资源交易中心电子化基本已经完成，随着以大模型为代表的人工智能取得的突破性进展，AI+公共资源交易将迎来全新一轮的发展机遇。企业招标采购业务由央企、大型国企逐步向大型民营企业，以及地方省属、市属中小型国企拓展业务，存在较大的空间。总体来看，公司在政府侧的市占率较高，是行业内主导者；企业侧目前参与者较多，市场集中度低，机会空间较大。

近年来，智慧政务软件市场保持持续增长态势，吸引了众多软件企业的积极参与。在这一蓬勃发展的市场中，大型软件企业凭借其规模和技术优势占据了一定的市场份额。然而，由于政府部门需求的多样性和细分化，智慧政务软件市场形成了多个细分市场，每个细分市场都有其独特的领先企业。总体来看，新点软件、浪潮软件、数字政通等企业，它们根据各自的优势和市场定位，在智慧政务软件的不同细分领域内发挥着引领作用。

在数字建筑方面，与发达国家相比，我国数字建筑市场还处于早期成长阶段，建筑产业中信息化投入占比很低，存在巨大的发展空间。现阶段政府侧，各住建委（局）的信息化建设细分市场参与主体众多，市场集中度低，公司在该领域中具有一定优势；建筑企业信息化支出主要以购买计价软件为主，广联达在该领域中市占率较高，公司紧随其后。

(3) 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1) 智慧招采

1) 以标准化推动交易服务统一规范

标准化建设是行业规范发展的根基。通过构建覆盖交易流程、制度管理、文件模板、评审规则的全周期标准体系，有效解决传统模式下流程碎片化、规则差异化的问题，促进交易活动的规范化、高效化，优化见证服务、促进营商环境优化服务、信息聚合共享服务、场地服务、专家抽取服务、辅助监管服务、辅助决策服务、档案服务和风险管理服务，保障行业数字化转型取得成

功。

2) 以跨区域协作促进行业整合共享

跨区域协作有效打破了行政藩篱，形成资源要素的乘数效应。一方面，加快推动移动 CA 互认共享，通过建立统一的认证标准和互认机制，助力打破时间地域限制，实现跨平台、跨部门、跨区域移动 CA 互认，实现资源的高效配置和有效利用，弥补地区资源差异。另一方面，通过推动跨区域远程异地评标常态化，促进优质专家资源共享，实现项目信息、交易主体信用信息、评标评审专家信息等资源的互联共享，提高评标效率和公正性，推动公共资源交易工作全面、快速、协调、健康发展。

3) 以市场化促进行业可持续健康发展

市场化改革充分提高了资源配置的效率，释放了行业发展活力。按照交易系统建设运营主体市场化的路径实施，明确交易系统“谁使用，谁付费”的市场化运行模式和技术服务费收取的合法性。市场化为交易系统提供良性竞争环境，为持续创新提供土壤，专业化、集约化为交易高质量和可持续发展提供保证。

4) 以智慧化监管促进市场公平竞争

智慧化监管构建了多维立体防控体系，有效提升监管的效能。如区块链存证技术的应用使交易数据篡改风险归零，AI 异常行为识别系统实时捕捉围标串标特征。同时运用非现场、物联感知、掌上移动、穿透式等信息监管手段，对异常招标文件进行重点审核，利用多元数据为各类交易主体精准画像，强化覆盖全网的违法违规信息数字化收集和风险处置，为司法、审计等部门开设监管通道，共同建立立体、开放、协同的数字化监管网络，促进招采市场规范运行，有序竞争。

5) 以人工智能等数字化技术赋能促进行业深化改革

AI 大模型等数字化技术的快速发展，加速了行业底层逻辑的重构。人工智能技术的深度应用，不仅重塑传统招采业务模式，更在生态重构、价值创造等维度推动行业深化改革，形成“技术突破-流程再造-规则重建”的螺旋上升效应。智能评审推动评标过程从“人治”向“数治”转型；风险预警将传统“事后稽查”转变为“事中阻断+事后稽查”，重塑市场监管的时空维度；AI 驱动需求预测，提前预判项目物资量价变化，推动供应链从“被动响应”转向“主动协同”，重构建筑市场“采购-生产-施工”的价值链条；通过 AI 智能编写标书，显著提升企业效率，促进释放市场竞争活力。

(2) 智慧政务

在数字政府领域，新技术如云计算、大数据、人工智能等得到广泛应用，推动了数字政府建设进入快车道；新产业围绕数字政府产业链不断延伸，形成了包括硬件、软件、系统集成、服务等多个环节的完整产业链；新业态以政务服务新模式不断涌现为特点，如“一网通办”、“一网统管”、“一网协同”等创新实践，提高了政府履职的数字化水平；新模式则从项目型建设向服务、知识运营转变，注重长期的技术支持和运维保障。未来，新技术融合与创新、服务升级与创新、数据安全与隐私保护以及生态化建设与合作共赢将成为数字政府领域的重要发展趋势。

1)一网通办方面

“能办”向“好办、易办、智办”转变，基础能力建设向业务场景深化方向转变。报告期内，重点探索政府智能化、成效服务运营，持续创新落地 AI 大模型+数字人的技术应用等一系列产品，沉淀形成“平台+应用+运营”的数字化整体解决方案，助力政府管理与民生服务智能化。

2)一网统管方面

报告期内，在城市治理方面，重点围绕城市治理智能化、数据化创新，推动城市治理数据服务化。通过从“工单-现象-民意”数据挖掘路径，构建民情预警、民意问数和民意快查的社会治理民意洞察平台；基于风险预警模型、场景快速构建能力和监管资产沉淀，研发跨部门综合监管平台。在政务热线方面，重点围绕智能云服务模式，通过大模型+数据+运营，实现新技术与业务融合提效。

3)一网协同方面

各地政府以互联网思维创新政府内部办公模式，基于信创环境下打造各地一体化协同办公平台，解决政府跨部门协同和移动办公能力普遍缺乏的问题，积极拓展应用场景，全面提升内部办公、机关事务管理等方面共性办公应用水平。报告期内，公司在保障传统协同办公平台业务的同时，持续加大在专项细分应用、智能化办公方面的投入。

4)数据要素方面

报告期内，在数据要素的政策背景下，对传统产品和解决方案进行转型，将原来供给侧平台建设转为政务数据运营实现高质量数据供给，对供给侧产品转为开发流通利用侧新产品和解决方案，同时再利用平台面向行业客户开发新的解决方案。

(3) 数字建筑

云技术为数字建筑领域带来革新，通过云计算降低信息化成本，简化操作体验，并提供数据积累和应用。低代码平台提升应用开发效率，实现多端适配。数字孪生技术推动建筑科技转型升级，实现精准映射和智能干预。AI、物联网等技术赋能数字建筑，实现智能化监控和预警，助力建筑领域数字化转型。

1) 云技术推动数字建筑步伐

云计算的成熟为数字建筑带来了新的机遇。政府和建筑企业可以利用云计算技术开展工程建设管理及设施运行监控等应用。云平台由数字建筑提供商搭建，向使用方提供 SaaS 级别的服务，降低建筑企业的信息化成本。同时，采用云平台可以降低用户推广应用过程安装部署工作的难度和工作量，改善用户操作体验。

云平台可以通过云端数据存储和分析帮助企业进行数据积累和应用；通过智能化的云组价、批量载价，帮助用户简化清单编制，提高工作效率；通过共享工地动态指标帮助政府部门精准、高效治理。云平台的私有云在安全高效存储图、模、文档的同时，也提供版本管理、日志审计、删除找回、网内共享等功能。

2) 低代码平台提供了多场景可视化设计器引擎

用户通过在线拖拉拽方式，就能完成页面的设计工作；提供设计器组件，可以基于 PC 设计成果，自动转换为移动样式，实现一次设计，多端联动适配的效果，减轻了设计人员的工作量，提升了应用开发效率。低代码平台可应用于可视化大屏、数字看板（中屏）、移动数字驾驶舱（小屏）等场景。目前，此技术应用于工程建设项目全生命周期数字化监管平台的数据 3.0 上报功能场景，通过可视化拖拽方式实现了页面的快速搭建，大幅降低了开发工作量。

3) 数字孪生技术推动建筑科技转型升级

建筑业是我国国民经济的重要支柱产业。但我国建筑业工业化、信息化水平较低，生产方式粗放、劳动效率不高、能源资源消耗较大、科技创新能力不足等问题比较突出，建筑业与信息技术、节能技术融合不够，迫切需要数字孪生、IOT 等技术来实现转型升级，构建“数字孪生建筑”。

“数字孪生建筑”是将数字孪生使能技术应用于建筑科技，利用物理建筑模型，使用传感器全方位获取数据的仿真过程，在虚拟空间完成映射，以反映相对应的实体建筑的全生命周期过程，具有“精准映射、虚实交互、软件定义、智能干预”四大特点。在设计阶段，利用数字孪生技术，还原设计方案周边环境，充分考虑设计方案和已有环境的相互影响因子，方便设计人员及时针对缺陷进行优化，提高工程的安全性；在施工阶段，利用数字孪生技术将施工方案和计划进行模拟，分析进度计划的合理性，方便主管人员对施工过程进行全面管控；在运营维护阶段，基于设计、施工、装配过程中留存数据生成的建筑三维模型，结合建筑内外部各类传感器、监控设备采集的建筑环境数据、设备运行数据等，开展智能分析，对可能出现的影响建筑寿命、设备健康等问题进行预测预警，便于主管人员及时处理。

4) AI、物联网等新技术赋能数字建筑

云计算的深入发展、物联网的爆炸性增长、AI 大模型技术的快速发展，推动了建筑领域从机电管理逐步向数字化、智慧化发展。目前，建筑领域仍面临一些挑战，如数据分散、系统割裂、标准不统一、应用场景智能化不够深入等，大数据、AI 大模型、物联网等技术的广泛深入应用，将对数字建筑智能化的发展起到积极的作用。

大数据技术在建设行业的深度应用，为破解数据分散、系统割裂等痛点提供了系统性解决方案。通过构建统一数据底座，整合分散在各部门的房屋建筑、工程建设、市政设施等全生命周期数据，实现跨层级、跨领域的信息互通共享，赋能行业监管模式创新，推动业务协同。

AI 大模型技术在建设行业中正引发深度变革。通过构建 AI 智慧监管平台，可实现工地、项目、区域、主体等多层级、多维度高效智能监管；通过深度学习历史数据与实时市场动态，可显著提升成本预测精度与资源配置效率。

通过工程物联网平台接入深基坑监测、高支模监测、临边防护等物联网设备，实现预警数据下发与传输，依托智能感知设备，实现对工地各个区域的全方位 24 小时全天候实时监控，帮助工作人员及时调阅现场视频，了解实时情况，提高工作效率；在城市安全领域通过多样化的 IOT 监测设备，全天候监测管网、厂站等重点区域安全，以“物联值守”替代“人力值守”，实现问题的实时预警提醒，帮助主管部门尽快发现解决安全问题。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	6,705,626,804.65	6,802,292,196.03	-1.42	6,888,679,922.33
归属于上市公司股东 的净资产	5,542,059,735.91	5,612,148,875.97	-1.25	5,615,387,361.84
营业收入	2,146,288,011.31	2,441,191,870.54	-12.08	2,824,267,467.71
归属于上市公司股东 的净利润	204,269,398.34	194,761,514.13	4.88	572,900,199.58
归属于上市公司股东 的扣除非经常性 损益的净利润	113,530,799.31	78,821,512.56	44.04	402,210,733.41
经营活动产生的现 金流量净额	263,691,045.29	50,732,675.13	419.77	93,357,938.50
加权平均净资产收 益率 (%)	3.67	3.48	增加0.19个百分点	10.61
基本每股收益 (元 / 股)	0.63	0.59	6.78	1.74
稀释每股收益 (元 / 股)	0.63	0.59	6.78	1.74
研发投入占营业收 入的比例 (%)	21.22	21.02	增加0.20个百分点	18.61

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	294,018,546.40	490,162,877.51	473,775,523.48	888,331,063.92
归属于上市公司股东 的净利润	-52,644,554.89	28,979,159.61	9,776,681.76	218,158,111.86
归属于上市公司股东 的扣除非经常性损益后 的净利润	-78,758,474.98	4,453,519.55	-11,268,580.65	199,104,335.39
经营活动产生的现金流 量净额	-288,809,543.88	58,644,618.40	52,034,295.51	441,821,675.26

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4、 股东情况

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)					8,931		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					10,195		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数（户）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件股份数 量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
江苏国泰国际贸易 有限公司	0	62,083,643	18.81	62,083,643	无	0	国 有 法 人
曹立斌	0	35,413,290	10.73	35,413,290	无	0	境 内 自 然 人
黄素龙	0	31,478,535	9.54	31,478,535	无	0	境 内 自 然 人
李强	0	21,641,400	6.56	21,641,400	无	0	境 内 自 然 人
张家港华慧企业 管理服务部(有限 合伙)	0	20,657,835	6.26	0	无	0	其他
张家港亿瑞企业 咨询服务部(有限 合伙)	0	20,067,548	6.08	0	无	0	其他
张家港保税区百 胜企业管理企业 (有限合伙)	0	19,674,021	5.96	0	无	0	其他
张家港保税区恒 兴投资有限公司	0	16,197,373	4.91	0	无	0	境 内 非 国 有 法 人
东方证券股份有 限公司－中庚价 值先锋股票型证 券投资基金	632,056	13,030,359	3.95	0	无	0	其他

香港中央结算有限公司	3,105,580	3,938,024	1.19	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明			曹立斌先生是百胜企业执行事务合伙人，出资比例为 0.151%。除此之外，公司未接到上述股东有存在关联关系或一致行动协议的声明。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明			不适用				

存托凭证持有人情况

☐适用 ☒不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

☐适用 ☒不适用

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

☐适用 ☒不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

☐适用 ☒不适用

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

☐适用 ☒不适用

5、公司债券情况

☐适用 ☒不适用

第三节 重要事项

1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业总收入 21.46 亿元，比上年同期下降 12.08%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.04 亿元，比上年同期增加 4.88%；整体毛利率为 61.20%，比上年同期增加 3.39 个百分点。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

☐适用 ☒不适用