

国泰新点软件股份有限公司

关于公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，提高公司经营质量、投资价值及可持续发展水平，树立良好的资本市场形象，公司于 2026 年 4 月 11 日发布了《新点软件 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，为公司 2026 年度“提质增效重回报”行动制定出明确的工作方向。公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，经董事会审议通过，现将 2026 年上半年的主要工作成果报告如下：

一、聚焦经营主业，提升经营质量的实施情况

2026 年上半年，公司按照年度经营计划，在做强核心业务的基础上，积极推进各项工作，探索业务发展新模式，实现营业收入 57,224.27 万元；实现归属于母公司所有者的净利润-6,316.40 万元。

1、智慧招采业务：以综合运营模式为核心抓手，深耕政府侧、突破企业侧、筑牢运营侧，实现价值与核心竞争力双重跃升

公司坚持科技赋能，围绕业务场景创新研发 AI 应用产品。在招采业务中，围绕招标、投标、开评标、定标、现场管理、智慧监管六大环节，打造了覆盖 20 大核心场景的 AI 产品矩阵；全面推行全栈式交付新范式，积极探索 FDE 的交付模式，通过标准化路径将业务痛点转化为可量化、可执行的 AI 任务，有效弥合技术与应用的鸿沟；构建智能交付知识库，沉淀经验资产，提升大型项目交付效率。

在政府侧，基于高质量的行业数据，构建监管模型，打造交易一体化监管体系，赋能监管客户；创新 AI 应用工作台，赋能交易执行规范化建设，依托“AI+交易”成熟产品能力，扩大推广，并探索智能 AI 服务类 SaaS 化运营，拓展运营模式机会点；提供法律法规咨询、智能客服助手等全天候伴随式服务，优化服务协同。深耕央国企核心市场、稳步拓展地方省属、市属国企增量市场，聚焦能源、钢铁、港口三大核心赛道，构建分层梯度的客户拓展体系；以标桥工作台、标证

通、交易网为核心，深化“AI+投标人服务”产品研发，并加强与企业招采平台系统的对接，拓展服务覆盖范围。

2、智慧政务业务：紧扣数字政府发展方向，重点围绕 AI 大模型和数据要素创新研发，推动市场营销与业务落地模式的深度转型

公司积极应用 AI 大模型技术创新研发场景化智能体，重塑政务管理服务新范式，推动政府业务向智能化转型，已覆盖政务服务、城市治理、数据要素、一网协同、12345 热线等高频场景，并向公共安全领域等方向延伸；同时依托数据要素治理运营，构建高质量数据集，支撑各类智能体发挥出更大的潜能，为数字政府高质量发展注入新质生产力。

公司加快 AI 能力中台建设，提升研发复用效率、缩短新产品研发周期。基于智能体平台能力，推动 AI 与业务场景深度融合，完成智能体产品研发和落地，实现音视频、虚拟数字人、多模态交互等技术与政务服务、城市治理、办公协同、公共安全深度融合；持续优化算力调度机制与大模型轻量化方案，控制席位算力成本。

基于 NexBot 智能体平台，打造“AI+知识+政务服务”一体化体系，重构政务服务咨询、导服、预审、数据转录、事项巡检、业务绘图等场景的交互模式与解决方案，打造涵盖智能导服智能体、智能窗口助手、智能巡检助手等产品矩阵；升级自研政务大模型语义推理能力，新增多渠道高质量数据来源；升级社会治理民意洞察产品，推出区县轻量化部署版本；基于 AI 原生理念全面推进 12345 热线业务流程重塑，升级智能化座席产品；打造标准化 AI 数字员工，高效替代城市治理中心人工事务；持续拓展智能办公助手场景覆盖范围，推进研发轻量化智能填报产品；自研警睿智能体，覆盖执法办案、队伍管理两大核心场景。

3、数字建筑业务：AI 赋能，构建数字建筑智能产品矩阵，实现“经验驱动”向“智能预判”的战略跃升

公司在数字住建方面，深耕 AI 大模型与核心业务场景的融合，完成住政通平台智能知识库模块升级；推出数据资产管理、标准管理、数据建模等智能助手；迭代升级筑小服平台智能客服、智能问办等模块；发布工程建设项目全生命周期数字化管理平台 2.1 版本，推出智能评审、智能审查、智能报告、智能编研等智能体应用；基于房屋安全综合管理平台，AI 能力嵌入安全隐患排查、勘查、体检环节，依托多模态大模型实现安全隐患自动识别与等级智能研判。在数字建造

方面，深化工程质量安全监管平台智能监管应用，拓展 AI 隐患识别、AI 智能问答等智能化应用；打造施工方企业级智慧工地产品，探索施工企业 AI 数字员工应用场景，赋能施工企业管理数字化。在数字造价方面，发布新点清单造价软件 V11.3.3 版本，新增过程结算模块，全面支持 2024 新清单计价规范；完成新点 BIM 量筋合一 2026 版本研发，计算、图纸处理等性能实现显著提升；持续完善新点造价云产品，优化模型算法，扩充适用场景，提升计算效能。

二、提升科技创新能力，增强核心竞争力的实施情况

2026 年上半年，公司持续提升科技创新能力，具体措施如下：

1、加大关键技术的深入研究和开发，增强公司产品核心竞争力

2026 年上半年，公司重点聚焦于大模型技术、低代码开发、智能交互平台等方面的核心技术进行了持续的研究和开发。围绕三码融合研发工作，研发 F10.2 框架；低代码平台完成大模型开发适配，支持全栈式开发范式；持续升级智能体平台，提出新一代智能体平台 3.0 版本，同步迭代自研知识管理平台，构建知识全生命周期运营体系；在交易领域，将 AI 技术应用于交易场景全流程，持续迭代合同智能审查服务、智能填报助手等多项核心功能；在政务领域，深化政务服务智能化方案、强化热线智能化建设、夯实智能公文能力，推进公安领域智能化建设；以多技术融合为核心，持续迭代数字住建基础平台、工程建设项目全生命周期数字化管理平台、房屋安全综合管理平台、智慧工地系列产品等数字住建四大核心品类；研发并发布新点量筋合一 2026 版本；造价软件产品完成对国家 24 新清单计价规范的全流程、全场景深度适配；推出新一代智能体 NexBot 与自研自运维知识管理平台，构建新一代数字员工底座。

2026 年上半年，公司在核心技术方面持续投入，不断进行技术创新，投入研发费用达 14,013.60 万元，同比下降 30.41%；申请发明专利 2 件；获得授权发明专利 2 件；累计获得授权专利 174 件，软件著作权 1080 件。

2、加强募投项目管理，切实保障募投项目顺利推进

在募投项目的实施过程中，公司严格遵守《上市公司募集资金监管规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等法律法规、规范性文件和公司《募集资金管理制度》的规定，持续加强募投项目管理，审慎使用募集资金，切实保障募投项目按规划顺利推进。

2026 年上半年，公司将“新点软件区域运营中心建设项目”节余募集资金用于投资建设新项目、其他募投项目。其中 9,081.00 万元用于投资建设新项目“AI 驱动的三码融合软件开发新范式关键技术研究项目”和“AI 大模型赋能新一代造价算量关键技术研究及产品化落地项目”；2,000.00 万元用于募投项目“行业大模型及数据要素运营平台技术与应用研发项目”建设。上述募投项目及“新点软件中央研究院项目一期”均有序推进，将为公司的高质量发展注入新动能。

3、加大与优秀科研机构、高校和生态企业的合作力度，拓展研发资源，加快技术成果转化应用

公司持续深化校企合作，与重点高校共建省级大学生企业实习实训基地，提供计算机科学与技术、软件工程、物联网工程、通信工程等多个合作专业的培训项目，探索出“数字技术人才全周期培养”模式，推动产教融合协同育人；依托重点企业省级高级职称自主评审资质，创新建立“管理+专业”双通道发展体系，重点培养数字化领域复合型人才，为企业发展积蓄人才动能。此外，公司还持续强化行业生态合作，荣获华为“2025 年卓越 ISV 合作奖”，构建起优势互补、协同共赢的合作生态，推动技术融合创新与场景化应用落地，提升产业链协同效率与数字化服务能力。

4、AI 赋能，全面提升研发效率，激发组织活力，保持核心团队稳定

公司积极推动 AI 技术提升产品研发效率，研发一套集成“融易”开发大模型、三码融合软件平台、全流程 AI 工具链、开发资产运营平台的一体化体系，完善覆盖产品全生命周期的研发管控，贯穿从业务规划、产品研发到用户反馈闭环管理，确保产品快速演进、研发质量可控、商业化价值实现；充分发挥中央研究院在前沿技术探索、核心技术创新研发、技术团队赋能等方面的关键作用，构建全公司知识管理和分享体系，带动全公司研发人员的持续能力提升，强化研发团队的凝聚力。同时，在科学绩效评价的基础上，还建立了完善的技术创新激励机制，有效激励创新人才。

三、优化财务管理，提升经济效益的实施情况

2026 年上半年，公司进一步优化财务管理，持续提高运营效率，具体措施如下：

1、通过激发组织活力，科学管理，提高经营质量与效率

公司坚持以“价值”为导向，以“大数据测量，纯指数比拼”战略牵引公司内部管理体系的迭代优化，通过激发组织活力、提升管理科学性、拓展客户与市场等方面的举措，持续提升内部经营管理质效。通过深入推进合伙制改革、优化业绩评估与激励约束模型、持续推动薪酬分配机制改革，充分激发组织活力。通过持续深化 AI、大数据等技术与内部管理流程的融合应用，借助 AI 辅助数据分析、自动化财务分析等手段，提升各环节运营效率与决策精度，支撑战略高效落地及执行，专注提升管理科学性。通过持续优化销售区域与专业业务线布局，积极拓展海外市场，构建多层次客户拓展体系。

2、加强应收账款管理

公司持续关注应收账款回款催办催收力度和事前部署，通过函证确认、专员回访、跟进等方式加大催收力度。2026 年上半年，公司销售商品、提供劳务收到的现金为 8.48 亿元，同比下降 6.51%。同时，公司定期对应收账款进行账龄分析，对于账龄较高、金额大的客户，加强催款，复盘评估并添加信用标签，降低后续承接订单产生坏账的风险。

3、优化资产配置，提高资产使用效率

2026 年上半年，公司通过合理配置和使用存量资金，提高资金使用效率，优化资金结构，降低财务风险。在确保不影响募集资金投资项目建设和募集资金使用的情况下，公司对部分暂时闲置募集资金进行现金管理，严格控制风险，适时投资安全性高、流动性好的保本型理财产品、定期存款、结构性存款等理财产品；在自有资金管理方面，在保证公司正常经营所需流动资金和有效控制风险的前提下，公司使用部分暂时闲置自有资金进行现金管理，严格把控风险，适时购买安全性高、流动性好的低风险投资产品，确保资金的合理流动和有效利用，提高投资回报率。

四、强化公司治理，推动高质量发展的实施情况

公司严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）等法律法规和规范性文件，持续健全法人治理和内部控制体系，形成了权责明确、运转协调、制衡有效的公司治理架构，为公司高效、稳健、规范经营提供了制度保证。

1、强化“关键少数”责任意识

2026 年上半年，公司积极组织董事、高级管理人员参加监管机构及上市公司协会组织的专题培训共 4 次，确保“关键少数”能够学习掌握最新的法律法规、监管导向与行业知识，不断提升其履职能力与专业素养；按时向“关键少数”传递法规速递、监管动态等讯息，深化“关键少数”的合规意识和法治观念，共同推动公司实现规范运作。同时，公司持续加强与“关键少数”的沟通交流，跟踪上述相关方的承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和履约意识。

2026 年上半年，公司严格按照《上市公司治理准则》等相关要求，修订了《董事和高级管理人员薪酬管理制度》，进一步明确董事、高级管理人员的薪酬构成、考核标准、发放方式等核心内容，建立健全权责对等、薪酬匹配、约束与激励并重的薪酬管理体系，完善薪酬止付追索等约束机制，强化管理层与股东的利益共担共享，激发管理层的积极性和创造力，推动公司长期稳健发展。

2、持续完善内控建设

2026 年上半年，公司严格执行《企业内部控制基本规范》及配套指引，持续完善内部控制建设，结合公司实际情况，定期开展内部审计和风险评估，确保内部控制制度得到有效执行，促进公司合规经营、可持续健康发展，并在符合内控要求的前提下，着眼于管理创新，持续提升公司的内部控制管理体系。

公司将继续坚持规范运作，完善内部控制体系，提升公司治理水平，重视合规管理和内部监督，切实推动公司高质量可持续发展。

五、提高信息披露质效，深化投资者关系管理的实施情况

公司高度重视信息披露和投资者关系管理工作，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规及有关规定，夯实信息披露的质量和透明度；同时，多渠道、多平台、多方式开展投资者关系管理工作，保障广大投资者的知情权和参与权。

1、加强信息披露管理工作，确保披露事项真实、准确、完整

公司始终高度重视信息披露，严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规和有关规定，严格执行内部审批流程，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息。2026 年上半年，公司累计披露各类公告 41 份（含定期报告），帮助投资者更好地了解公司的发展战略、商业模式、经营状况，持续提升信息披露的质量与

透明度。

同时，公司持续加强信息披露的内部审核与外部监督，通过建立健全内部信息审核机制和多轮复核机制，将信息披露工作落到细节、实处，确保披露信息准确合规；通过持续学习、定期培训、专题研讨等形式，不断提升信披团队的专业素养和责任意识；充分发挥会计师事务所、律师事务所等中介机构的作用，对财务报告等重要信息进行交叉验证，不断提高信息的可信度。

2、多渠道、多平台、多方式开展投资者关系管理工作

公司以高质量信息披露为抓手，在合规的前提下，持续加强投资者关系管理。公司充分利用上证 e 互动平台、投资者邮箱/专线咨询、业绩说明会、微信公众号等多种形式，建立健全多渠道沟通机制，深化与投资者之间的沟通交流；同时将市场关注的话题和投资者的建议呈报给管理层，构建公司与市场的双向沟通机制，助推公司高质量发展。

2026 年上半年，公司通过投资者邮箱/专线咨询，及时回复各类咨询问题；通过上证 e 互动平台，回复中小投资者多条提问，问题回复率达 100%；在定期报告披露后，常态化召开业绩说明会 2 次，深入剖析公司经营业绩，对定期报告进行全面详细解读，帮助投资者更清晰、更深入地了解公司的财务状况、业务发展态势及未来战略规划。公司通过上述举措积极响应股东合理诉求，充分回应市场关切，积极向市场和投资者传递公司价值。此外，公司发布《2025 年年度报告》后，采取图文简报等可视化形式对报告进行解读，并通过微信号等方式向投资者传递，降低投资者信息获取成本，帮助投资者更加便捷、及时地了解公司信息。

公司将持续提高信息披露质效，加强与中小投资者的互动交流，不断丰富投资者沟通方式、完善沟通渠道，切实维护投资者获取信息的平等性，与投资者建立长期、稳定、相互信赖的关系。

六、优化回报机制，共享发展成果的实施情况

公司着眼于长远和可持续发展，重视对投资者的合理投资回报，努力践行《公司未来三年（2026 年-2028 年）股东分红回报规划》。2026 年上半年，公司完成 2025 年度权益分派的实施工作，以股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中的股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 1.00 元（含

税)，实际派发现金红利总额为人民币 31,970,147.70 元（含税）；2025 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 51,837,534.53 元，现金分红和回购金额合计 83,807,682.23 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 231.91%。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 176,510,575.74 元，现金分红和回购并注销金额合计 208,480,723.44 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 576.89%。同时，公司在 2025 年年度股东会审议通过利润分配方案后的一个月内，迅速完成了现金红利的派发工作，进一步提高投资者获得感。

基于对公司未来年度发展前景的坚定信心和公司价值的认可，为维护广大投资者利益，增强投资者信心，公司切实执行 2025 年 9 月和 2026 年 4 月发布的以集中竞价交易方式回购公司股份方案。截至 2026 年 6 月 30 日，公司通过集中竞价交易方式累计回购公司股份 3,353,650 股，占公司总股本 321,981,975 股的比例为 1.04%，累计支付的资金总额为人民币 62,996,971.86 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

公司 2025 年 9 月发布的回购方案已于 2026 年 2 月 14 日实施完毕，公司通过集中竞价交易方式累计回购股份 1,827,158 股，占公司总股本 321,981,975 股的比例为 0.57%，支付的资金总额为人民币 49,356,679.90 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。综上，截至 2026 年 6 月 30 日，公司通过集中竞价交易方式已累计回购公司股份 5,180,808 股，占公司总股本 321,981,975 股的比例为 1.61%。

公司将在确保持续稳健经营及长远发展的前提下，统筹好公司的经营状况、业务发展以及股东回报，制定科学、持续、稳定的分红决策和监督机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性，积极回报投资者。

七、其他说明

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务，同时继续专注主业和降本增效，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进科创板市场平稳运行。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成

公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

国泰新点软件股份有限公司董事会

2026 年 8 月 27 日