国泰新点软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：新点软件　　证券代码：688232　　编号：2024-001

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议　□现场参观 □媒体采访　□业绩说明会　□新闻发布会 □路演活动　☑其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	海通证券：杨林 国金证券：孟灿 以上为电话会议主要发言人员名单，本次电话会议在线参与人员 75 人，详细名单信息见附表。因本次投资者调研活动采取电话会议形式，参与者无法签署调研承诺函。但交流活动中，公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。
时间	2024 年 4 月 12 日 9：00-9：50 2024 年 4 月 12 日 10:00－10:50
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	总裁：黄素龙 副总裁：何永龙 副总裁：袁勋 建设 BG：徐国春 董事会秘书：戴静蕾 财务总监：季琦
投资者关系活动主要内容介绍	**一、介绍公司业绩情况** 2023 年公司实现营收 24.41 亿元，同比减少 13.56%；实现归母净利润 1.95 亿元，同比减少 66.00%。 **1、各板块业务情况** **（1）智慧招采**实现了营业收入 10.22 亿元，同比减少 16.38%，其中招采运营收入 3.65 亿元，同比减少 26.63%，短期内有所下滑，但从投标人次及投标数量等活跃度指标来看，下半年有所恢复，交易市场化改革的政策方向是不变的，公司也会持续推进招采运营业务转型升级，增加运营收入占比。 **政府侧**，公司围绕“三化”发展趋势，做强能力平台，基于共享应用，服务各地公共资源交易中心标准化建设；通过业

	务和技术创新，构建全域一体化的新型监管体系，掀开智慧监管新篇章；新增公共资源交易相关项目近 400 个，行业领先优势明显。 **企业侧，**为央/国企提供智慧采购平台，借助公司低代码平台快速创建应用程序，持续提升研发效率，缩短交付周期，累计承接平台 60 多个，为企业供应链数字化改革做好支撑。 **招标人服务**方面，在多个省市县持续推进交易平台市场化工作，为项目规模在限额以下的招标人提供市场化交易平台，新增专区 85 个，平台交易标段数量同比增长 41%。 **投标人服务**方面，打造了“标桥”、“标证通”作为投标人 PC 端和移动端应用入口，其中标证通 APP 已实现公共资源交易领域 CA 机构全覆盖，累计接入平台近 500 个；标桥是提升投标人使用价值的综合服务平台，包括企业空间、标书检查、标讯、标证通、建采通等服务产品，已在 10 多个省份实现销售。 **（2）智慧政务**实现了营业收入 10.55 亿元，同比减少 14.49%。 **数字政府建设**方面，2023 年中共中央、国务院印发的《数字中国建设整体布局规划》提出“到 2025 年，基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局，数字中国建设取得重要进展”，在政策指引下，我国数字政府建设步伐不断加快，迎来重要窗口期。公司以促进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，持续推进政务服务、城市管理、社会治理、政务运行等智能化应用场景产品研发和数据服务化转型；其中公司着力打造了重庆数字政府“渝快办”平台，属于全国领先的数字化改革新标杆；2023 年公司总体承接项目 1,400 多个，累计服务项目数接近 6,700 个。 **政务运营**方面，公司持续推进大模型应用、知识图谱、区块链等新技术在政务服务场景应用，探索运营模式的转型升级，目前已有服务体系包括：数字人云端导办、跨省通办虚拟云综窗、数字化坐席等。 在公共数据授权运营方面，各地区、各行业积极展开探索实践，目前处于 0 到 1 起步阶段，公司已孵化公共数据授权运营平台，助力数据要素流通；同时打造“公共数据+普惠金融”产品，通过对公共数据的治理、分析与挖潜，构建符合金融机

	构需求的个人、企业金融大数据模型，赋能银行金融创新发展。 **（3）数字建筑**实现了营业收入 3.58 亿元的收入，同比减少 2.63%。其中：造价软件收入 1.83 亿元，占比 51.20%。 公司以政府端市场为牵引自上而下的布局，实现政企互通，助力住建全生命周期的事项申请、处置和监管，全面提升建筑监管信息化水平。 为住建部门打造的“一体化数字住建平台”、“CIM+住建”应用体系，以及“智慧燃气监管平台”，会进一步拓展质安监业务市场占有率；聚焦以造价软件为核心产品的成本相关业务领域，提供多方协同的整体解决方案。 **2、核心财务指标** **净利率**为 7.98%，同比减少 12.31 个百分点； **毛利率** 61.40%，同比减少 4.60 个百分点，因为高毛利率的运营收入下降较多所致；随着公司产品化程度提升、远程交付系统不断完善以及业务规模的优势，我们的产品在行业中还是具有一定的竞争优势，毛利率也一直保持在 60%以上的水平。 **管理费用率**是 7.59%，同比增加 1.09 个百分点； **销售费用率**为 28.26%，同比增加 3.76 个百分点； **研发费用率**为 21.02%，同比增加 2.41 个百分点； **经营活动现金流量净额**为 5,073.27 万元，23 年销售回款 25.20 亿元，和营收基本匹配。 **二、随后公司领导就投资者关心的问题作了进一步交流，主要内容如下：** **1、2024 年业务展望？** 答：**（1）充分利用公司在业务、技术、渠道、资金方面的优势，进一步提高传统业务的市场占有率** **（2）探索业务发展新模式，提高 B 端业务收入占比** 智慧招采：探索企业招标人侧数字化采购链主能力，挖掘持续运营的商业模式；提高持续服务投标人的能力，助力投标人提高经营能力和经营效率； 智慧政务：充分发挥政府在扶持产业、企业的作用，优化本地营商环境，助力企业服务一体化；通过对公共数据的深加工和第三方数据的组合应用，产生公共价值和商业价值，赋能

	数据运营价值化； 数字建筑：重点推广项目管理平台、智慧工地平台，持续迭代发展算量、造价工具软件和新点造价云平台，并通过全国市场推广、平台服务带动、商业模式创新等措施，持续提高市场份额。 **（3）加强技术研发和能力储备，为公司长效增长提供支撑** 以提升公司整体研发效率、产品质量性能安全、公司产品核心竞争力为总体目标，通过微服务、云原生、低代码开发技术、大数据分析、元宇宙、人工智能及大模型技术等研发投入，持续增强不见面交易支撑、大数据治理与智能分析、国产化 BIM、智能设备开发与运维、应用快速开发支撑等核心技术先进性水平。 **（4）进一步提高公司管理水平** 公司将坚持“价值”为导向，牵引公司内部管理优化工作。持续提升营销、交付、内部经营管理分析等工作的后台化、专业化；持续完善公司内部财经体系建设；调整人才结构，优化组织及个人绩效激励模式，提升干部管理体系科学化水平，增强总体作战能力。 **2、 公司在数据要素方面的布局以及进展情况？** 答：2023 年 8 月财政部发布《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，为数据资源纳入企业财务报表提供了制度性支持；10 月，国家数据局正式揭牌；12 月 31 日，国家数据局等 17 部门联合印发《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》列举了数据要素发挥乘数效应的 12 个行业和领域，并明确提出到 2026 年底数据产业年均增速超过 20%；在政策的驱动下，数据要素市场也在加快推进。 经过多年的项目拓展，公司已有一定的数据积累，包括原始数据、通过清洗处理后的数据、领域知识数据、以及对数据价值发挥重要作用的算法、模型，客户需求延展和当下数字经济发展战略的同频共振，促使公司从以往数据成果的开发者和应用者向客户决策辅助者、解决方案提供者、数据服务提供者的角色转变。 在数据要素市场布局主要为以公共数据授权运营平台+公共数据运营服务为基础，成为综合数据运营服务商。在公共数据

	授权运营方面，各地区、各行业积极展开探索实践，目前处于0到1起步阶段，公司已孵化公共数据授权运营平台，助力数据要素流通；同时打造“公共数据+普惠金融”产品，通过对公共数据的治理、分析与挖潜，构建符合金融机构需求的个人、企业金融大数据模型，赋能银行金融创新发展。 **3、AI大模型方面落地情况如何？** 答：在行业知识计算平台的能力基础上，基于通用大模型和招采、政务和建筑等行业数据，综合应用预训练、微调、RAG等技术，构建行业大模型，支撑智能招标投标评标、政务服务数字人等诸多应用场景的智能化。其中： 智慧政务：打造政务数字人，实现智能化、虚拟化服务咨询、事项办理等多个业务场景应用；在城市治理领域，研发数字化坐席，基于海量工单信息，为社会治理决策分析提供数据支撑，已在邯郸落地应用。 智慧招采：赋能投标文件编写、智能自动组价等投标人高频业务场景，并通过对关键要素进行语义识别，提高投标人搜索和获取投标信息效率；对投标文件进行负面清单检测、格式规范检查，确保文件符合要求和规范，及时规避潜在风险。 **4、公司参与数字重庆项目主要是做什么，对公司后续开展数字政府业务有什么影响？** 答：公司重点参与数字重庆“渝快办”政务服务一体化平台建设，“渝快办”平台基于数字重庆“1361”架构，建立了全国首个三网深度融合的办事服务总入口，依托数字重庆一体化、智能化公共数据平台和数字化三级治理中心，形成了一体化、智能化、集约化、协同化的运行体系，形成面向群众“高效办成一件事”能力，打造了全国领先的数字化改革新标杆。 公司作为数字重庆公司核心供应商与数字重庆公司全面合作，从项目建设、服务运营、数据服务，探索可持续延伸扩展的模式和经验，具有较高的可复制性，我们有计划向全国推广。 **5、公司 2023 年经营性现金流为正，在应收款方面是怎么管理的？** 答：公司的应收账款主要由项目收入产生，客户主要是政府、大型央国企，其信用质量较高，产生坏账的风险极低，整体看坏账损失控制方面较好。

	公司管理层高度重视及事前部署，由专人负责，我们采取一系列措施加强应收款的管理，确保我们的应收款账龄结构相对合理。2023 年度回款到账率相对理想，为公司经营性现金的储备和可持续发展保驾护航。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 13 日

附表：参会人员名单（排名不分先后）

机构名称	姓名
红杉中国	Yan Huichen
中国国际金融股份有限公司	艾柯达
全天候私募证券基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)	蔡淇丞
上海峰岚资产管理有限公司	蔡荣转
新华资产管理股份有限公司	陈朝阳
杭州乾璐投资管理有限公司	陈少楠
申万宏源证券有限公司	邓湘伟
上海聆泽投资管理有限公司	翟云龙
国新证券股份有限公司自营部	樊志斌
上海卫宁私募基金管理有限公司	付诚成
湖南源乘投资管理有限公司	高飚
平安理财	贺顺利
长城财富资产管理股份有限公司	胡纪元
长江养老保险股份有限公司	黄学军
百嘉基金管理有限公司	黄艺明
长城财富资产管理股份有限公司	江维
建信保险资产管理有限公司	孔硕
上海远策投资管理中心(有限合伙)	李博
上海弘尚资产管理中心（有限合伙）	李国斌
睿远基金管理有限公司	李武
招商基金管理有限公司	李崟
国金证券股分有限公司	李忠宇
淡水泉	林盛蓝
深圳昭图投资管理有限公司	林钰雄
海富通基金管理有限公司	刘海啸
易方达基金管理有限公司	刘岚
中信建投证券股份有限公司	刘岚
景泰利丰基金有限公司	吕伟志
上海睿扬投资管理有限公司	屈霞
上海健顺投资管理有限公司	邵伟
上海原点资产管理有限公司	石翔
银华基金管理股份有限公司	唐能
西藏源乘投资管理有限公司	唐亚丹
循远资产管理（上海）有限公司	田超平
上海希瓦资产管理有限公司	田闯
北京诚盛投资管理有限公司	完永东
平安资产管理有限责任公司	万淑珊
建信理财有限责任公司	汪径尘
浙商基金管理有限公司	王斌
建信养老金管理有限责任公司	王天乐
国金证券股分有限公司	王妍
恒大人寿保险有限公司	魏大千
华福证券有限责任公司	魏征宇
香港沪光国际投资管理有限公司	吴滨
中银资产管理有限公司	吴锦尧
太平洋资产管理有限责任公司	吴晓丹
长青藤资产	谢树平
嘉实基金管理有限公司	谢泽林
上海歌汝私募基金管理有限公司	邢晓迪

广东正圆私募基金管理有限公司	熊小铭
苏州君榕资产管理有限公司	熊晓峰
野村东方国际证券有限公司	徐也清
上海混沌投资（集团）有限公司	徐中杰
伟星资产管理(上海)有限公司	杨克华
光大保德信基金管理有限公司	杨文健
红土创新基金管理有限公司	杨一
金元证券股份有限公司	杨影菲
晋江市晨翰私募基金管理有限公司	游文坚
上海磐厚投资管理有限公司	于昀田
大家资产管理有限责任公司	袁林
中意资产管理有限责任公司	臧怡
上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	张航
东方证券股份有限公司	张开元
鹏华基金管理有限公司	张雷
银华基金管理股份有限公司	张梦龙
中银资产管理有限公司	张岩松
上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
国金证券股分有限公司	赵彤
浙江浙商证券资产管理有限公司	赵媛
华泰证券(上海)资产管理有限公司	郑栋
上海于翼资产管理合伙企业	郑晓明
国泰证券投资信托股份有限公司	郑宗杰
茂源资本	钟华
Taikang Asset Management HK Company Limited	周昊
中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇