

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**  
**2025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](http://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《新点软件 2025 年年度报告》“第三节管理层讨论与分析之四、风险因素”。

3、 本公司董事会及董事、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 2025 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 1.00 元（含税），截至 2026 年 3 月 31 日，公司总股本 321,981,975 股，扣减回购专用账户的股数 1,827,158 股，以此计算合计拟派发现金红利 32,015,481.70 元（含税）；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 51,837,534.53 元，现金分红和回购金额合计 83,853,016.23 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 232.03%。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 208,526,057.44 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 577.01%。

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。

本次利润分配方案尚需提交股东会审议通过后方可实施。

母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

### 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	杨红梅	徐嘉雯
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	yhmei@epoint.com.cn	xjiawen@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。公司客户覆盖除港台之外的全国各省市。

智慧招采的客户主要包括：

(1) 企业采购和监督客户：包括大型企业采购和管理部门、大型企业供应链部门（采购和管理除外）、各地国资委；

(2) 公共资源交易客户：包括公共资源交易中心、公共资源交易监督管理部门、行业主管部门；

(3) 市场化公共交易平台运营主体；

(4) 投标人/供应商。

智慧政务的客户主要包括：

G 端客户：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、综合执法局等。

数字建筑的客户主要包括：

(1) 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；

(2) B 端/C 端客户：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、业务咨询服务等。

在智慧招采领域，2025年以“以智慧化监管促进市场公平竞争、以标准化推动交易服务统一规范、以市场化促进行业可持续健康发展、以跨区域协作促进行业整合共享、以数字化赋能促进行业深化改革”（以下简称“五化”）为战略思想及行业可持续发展方向指引，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。为企业采购和监督客户提供新点e交易平台、电子商城平台、企业采购大数据监管、寻源询价系统等解决方案；为公共资源交易客户打造电子服务系统、数字见证平台、公共资源交易系统、智能开评标系统、电子监管系统、智慧监管平台等解决方案；为市场化公共交易平台运营主体提供新点e交易平台、建筑产业互联网等解决方案，并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/供应商提供新点标证通、标桥等解决方案。同时配套咨询规划、智能化设备、运行维护及智能工程施工等服务。

在智慧政务领域，以促进地方政府数字化转型为目标，以数字底座为基础，持续推进一网通办、一网统管、一网协同及数据要素产品更新迭代和应用场景创新，重点转向以“AI+数据”为核心的智能化场景建设、数据和知识的服务运营，拓展和延伸其应用范围，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、AI大模型能力，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

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。

企业类客户：在智慧招采领域，公司向大型央企及地方省市属国企推广销售企业招采平台、物料治理系统、企业大数据监管平台等系列软件，同步配套大模型应用、寻源通、福利商城等产品及咨询服务，收取产品建设与服务费用。该领域销售以直销为核心模式，依托行业标杆案例打造与梯度渗透策略，联合行业协会、地方国资平台开展专题推广，同时挖掘供应商增值服务需求，实现招采全链条产品与服务的协同销售。在数字建筑领域，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，面向供应商、投标人等，从工具型产品向全链条生态服务升级，提供包含标桥工作台、AI智能编标、标证通、培训服务、标讯推送等增值服务，整合交易、监管、投标人服务、金融生态等能力，构建主动式、利益共享的精细化运营体系，实现多元生态增值收益。面向央企客户，通过企业招标采购平台与企业采购大模型，聚焦智能物料管理、企业寻源询价平台，推动从定制化向可持续的“产品+服务”订阅模式转变，实现规模化、可复制的稳定盈利。

在数字建筑领域，公司通过造价云服务、工程质量检测取样服务等方式，开展持续业务运营，并收取相关费用。

在智慧政务领域，公司构建了AI和行业知识等能力平台，为部分客户提供持续运营服务，以接入业务数量/用户数量按年度订阅的方式，向客户收取服务费用。

### 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通过电话、微信等形式保持沟通，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、询价采购、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。据2026年3月5日发布的政府工作报告，2025年我国数字经济核心产业增加值占国内生产总值的比重提高到10.5%以上，其在国民经济中的地位和作用持续凸显，与此同时，数据应用的深度与广度不断拓展，与能源、制造、政务、医疗等垂直领域融合愈发紧密，推动各行业智能化、数字化水平稳步提升。赛迪顾问发布的《2024—2025年中国信息技术服务市场研究年度报告》显示，2025—2027年，各行业数字化投入将持续加大，中小企业数字化市场空间将进一步释放，中国信息技术服务市场规模将保持12.2%的CAGR(复合年均增长率)，到2027年规模将达20,552.5亿元。

2025年，我国软件和信息技术服务业在数字经济战略引领下保持稳健增长，行业规模持续扩大，软件业务出口保持正增长。根据国家工信部发布的《2025年软件业运行情况》，全国软件业

务收入 154,831 亿元，同比增长 13.2%。与此同时，行业盈利能力稳步提升，全年实现利润总额 18,848 亿元，同比增长 7.3%，行业内部增长动力强劲且质量提升。

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，世界新一轮科技革命和产业变革加速突破，以数据要素和人工智能为代表的数字技术成为变革的核心驱动力，数字时代的国际格局也随之加速重塑。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》（以下简称“《十五五”规划建议》）明确提出，要深入推进数字中国建设，抢抓数字技术和数字经济在世界科技革命与产业变革中的发展先机。

紧随顶层设计，2025 年国家层面密集出台了一系列具有纲领性、指导性和操作性的政策文件，形成了从顶层设计到具体行动、从数据基础到创新生态的完整政策矩阵，为软件行业提供了清晰的“发展纲领”。2025 年 5 月，国家数据局发布《数字中国建设 2025 年行动方案》，首次向地方数据管理部门印发指导数字中国建设的文件，旨在以数据要素市场化配置改革为主线，加快培育全国一体化数据市场，明确提出了“发展彰显优势、体现特色的数字产品和数字产业”，并部署实施“人工智能+”行动，驱动软件企业从提供通用工具向打造具有行业深度和场景特色的高价值解决方案转型。同年 9 月，国家发改委、国家数据局等六部门联合印发《关于加强数字经济创新型培育的若干措施》，紧扣企业成长规律破解创新堵点，致力于搭建覆盖“资金、场景、人才”等关键要素的支持体系，着力构建开放包容的防护体系，营造鼓励探索、允许试错的创新环境。政策为具备高成长潜力、坚持业务创新、寻求规模化发展的软件企业提供了更为有利的环境，助力企业引育高端人才、推动技术商业化落地，政策鼓励的“数字经济新领域新赛道”，也指引公司将创新资源投向人工智能、数据要素运营、产业互联网等前沿方向。

### 1) 智慧政务方面

近年来，我国数字政府建设进入深化提质的关键阶段，“人工智能+”行动、数据要素开发利用迈入市场化配置与价值化释放的攻坚期，政策支撑体系日趋完善，为行业高质量发展提供了坚实保障。在人工智能方面，2025 年 8 月，国务院印发的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，2025 年 10 月，中央网信办、国家发展改革委联合印发的《政务领域人工智能大模型部署应用指引》，形成“宏观引领+专项规范”的政策体系，核心围绕“规范落地、效能提升、安全可控”三大导向，明确政务领域人工智能应用的路径、边界与保障措施，标志着我国政务领域人工智能应用从试点探索迈入标准化、集约化发展新阶段。在数据要素开放利用方面，2025 年 1 月，国家发展改革委、国家数据局印发《公共数据资源登记管理暂行办法》，提出构建全国一体化公共数据资源登记体系，规范公共数据资源登记工作，促进公共数据合规高效开发利用；2025 年 5 月，国务院公布《政务数据共享条例》，明确政务数据共享的管理体制、目录管理、共享使用等核心要求，为数字政府建设筑牢制度根基。

公司紧跟政策导向，重点围绕“AI+数据”赋能数字政府领域，依托沉淀的行业知识和数据治理经验，深耕政务大模型应用系列产品、政务数据场景化应用，通过专业化数字化服务，助力“数智”政府建设提质增效，推动政府数字治理能力提升。

### 2) 智慧招采方面

当前智慧招采行业已进入“技术驱动制度创新、数据重塑市场生态”的新阶段，这一发展特征与国家政策导向高度契合。多项重要政策文件为行业发展明确了路径、指明了方向：

在国家法律层面，《招标投标法》修订列入全国人大常委会 2025 年度立法工作计划，将从法律层面进一步完善招标采购制度框架，为行业规范化发展提供保障。

在国家综合政务文件层面，2025 年 3 月国务院《政府工作报告》强调纵深推进全国统一大市场建设，并明确因地制宜发展新质生产力，激发数字经济创新活力，推进“人工智能+行动”，为智慧招采领域的技术创新与应用提供了战略支撑；《中共中央办公厅 国务院办公厅关于健全资源环境要素市场化配置体系的意见》明确将碳排放权、用水权、排污权等交易纳入公共资源交易平台体系，推动交易数据汇聚共享，拓展了公共资源交易的覆盖范围，也为智慧招采平台的功能升级提出了新要求。

在招标采购行业层面，《国家发展改革委办公厅关于加快推广远程异地评标的通知》（发改办法规〔2025〕807 号）要求通过建立统一的专家与场所共享目录、明确主副场权责与成本补偿机制，系统性打破招投标地域壁垒，推动公共资源交易平台系统升级适配与数据互通，加速行业从分散封闭向全国统一大市场转型，显著提升评标公正性与资源配置效率；2025 年 10 月，《工程建设项目招标代理机构管理暂行办法》以统一登记、刚性从业门槛、项目负责人制、全国信用惩戒、

智慧监管为核心，全面收紧招标代理行业准入与执业规范，加速行业洗牌与合规转型，推动市场从“重规模、轻合规”向“强专业、严监管、高质量”发展；《招标人主体责任履行指引》（发改法规〔2025〕1358号）以全周期第一责任人、定标权责归位、全链条监管为核心，彻底扭转招标投标权责错位，推动招标人强化专业能力与合规管理，重塑“招标人主导、权责对等、全程可溯、长效追责”的行业治理格局。

在推动行业人工智能行动方面，2025年8月国务院印发的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》（国发〔2025〕11号）明确提出要加快人工智能在各类公共资源招标投标活动中的应用，提升智能交易服务和监管水平；同时为积极稳妥推进招标投标领域人工智能推广应用，国家发展改革委等八部门发布了《国家发展改革委等部门关于加快招标投标领域人工智能推广应用的实施意见》（发改法规〔2026〕195号），坚持问题+目标双导向，遵循政府引导、多方参与、场景牵引、安全可控原则，提出了6大环节20个重点场景，为人工智能技术赋能行业发展注入新动能。

国家及行业相关政策明确了近期招标采购领域改革的总体要求和具体举措，为行业高质量发展提供了清晰指引，也为智慧招采技术的应用场景拓展、服务能力提升创造了广阔空间，将持续驱动智慧招采行业向更深层次、更高水平演进。

### 3) 数字建筑方面

行业正从信息化、数字化向“数智化”全面迈进，深度融合 BIM+IoT+AI+云计算等关键技术，其中 BIM 提供数字底座，IoT 负责实时感知，AI 负责思考决策，云计算提供算力支持，共同构建起建筑的“数字生命体”。当前，以大模型为代表的生成式 AI 技术正以前所未有的深度渗透建筑行业，推动其从“经验驱动”向“数据智能驱动”全面跃迁。将沉淀的行业数据转化为新的生产要素，通过产业 AI 深度融入规划设计、施工建造与资产运维全链条，使行业作业范式从“人工绘图”走向“智能生成”、从“人海战术”走向“无人化监控”、从“静态建筑”走向“会思考的智能体”。尽管在数据质量、模型可靠性及法规标准等方面仍面临挑战，但大模型正从“辅助工具”升级为“决策伙伴”，为构建覆盖全生命周期的数字化治理体系、赋能城市治理现代化注入核心动能。尽管前沿探索已相当深入，行业内信息化的普及应用仍在进行中，还面临 BIM 模型法律地位不明确、软件功能有待提升、复合型人才短缺等挑战。数字化基础仍需进一步夯实，加快推进“数字住建”建设，构建覆盖全行业、全流程的数字化治理体系，已成为提升城市治理效能、推动城乡高质量发展的重要引擎。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。

#### (2) 基本特点

公司所处的高新技术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“十五五”规划“促进数字技术与实体经济深度融合”的指引下，建筑业、政务服务、各传统产业的全面数字化、智能化转型空间广阔，公司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，新点软件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，企业要掌握基于大模型技术的智能招标、投标和辅助评标等专业技术，其中智能辅助评标已实现客观分自动评审准确率 95%，招标文件负面清单审查准确率达 98%以上；开发政务类软件，企业需要具有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，在智能客服能力建设方面成效显著，相关核心服务准确率达 92%以上；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，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。公司通过数字化技术和手段去打造自动、高效的运维服务平台，提高运维服务质量；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

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等。此类资质的评定时间较长，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

政府公共资源交易电子化已基本完成，依托大模型等人工智能技术，公共资源交易迎来新一轮发展机遇。公司以数字见证、能力中台为支撑，推动交易平台市场化与合规化，通过智能评审、智慧监管等产品化交付，实现从项目建设向可持续收费、高质量盈利转型，持续巩固行业主导地位。企业招采市场空间广阔，业务从央企、大型国企向省属、市属国企及大型民营企业延伸。公

公司以“人工智能+”企业采购为核心，聚焦智能物料、企业寻源等高质量产品，推动从定制化向订阅制、产品化转型，通过“项目+运营”模式为采购人、供应商提供增值服务，打开规模化持续增长空间。面向供应商、投标人等核心用户，以标桥工作台、标证通为入口，从传统工具服务向全链条精细化运营升级。依托交易平台、监管协同、投标人服务、金融生态等整合能力，构建主动服务、利益共享的运营体系，实现多元生态增值收益，提升可持续盈利能力。

近年来，在国家“数字中国”战略与“人工智能+”行动的双重驱动下，智慧政务软件市场持续向智能化、平台化深度演进。市场重心从系统建设转向数据运营与智能服务，为具备全栈技术能力与深厚行业积累的企业带来了新的机遇与挑战。面对行业变局，我司坚定推进“AI+数据”双轮驱动战略，凭借对政务场景的深刻理解、快速的产品智能化迭代能力以及“平台+运营”的持续布局，在巩固并提升细分市场领先地位的同时，构建差异化竞争优势，为把握数据要素市场化与AI深度赋能的长期机遇奠定了坚实基础。

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。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，结合AI在积极进行深度调整和未来布局；建筑企业信息化支出主要以购买计价软件为主，市场上已形成若干具备较强竞争力的头部企业，公司紧随行业发展趋势，持续提升产品能力与市场份额。

### (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

#### (一) 智慧招采

##### 1、深化行业治理，全面协同智慧监管

(1) 面向交易中心（辅助监管）：驱动政策明确公共资源交易中心的职责，基于公共服务职能定位，发挥交易中心第一现场价值，强化引导其以“服务为核心，数字见证为手段”压实辅助监管职责。

(2) 面向监管部门：基于人工智能等新技术对行业数据的高效赋能，能够实现对交易各类主体、项目各个环节针对性构建智慧监管模型；打造交易一体化监管体系，实现“预警—分办—处置—督办—反馈”全流程管理闭环，筑牢公共资源交易领域规范有序的制度防线。

##### 2、规范交易执行，促进交易公平高效

(1) 厘清行业发展蓝图，驱动产品形成行业标杆案例。在产品和业务拓展方面，下沉到客户，与省、市、区县客户保持常态化交流。

(2) 人工智能赋能，鼓励创新。充分利用人工智能、区块链等新技术，赋能交易执行规范化建设。

(3) 聚焦交易数据，明确交易数据权属边界，通过多渠道整合、多维度能力支撑实现数据高效汇聚，将分散数据转化为标准化数据资产，推动数据要素交易全面纳入公共资源交易体系，构建合规有序、安全可控的数据流通生态。匹配市场化运行逻辑，标准引领，明确市场主体在交易执行过程中的执行规范。

##### 3、优化服务协同，加快服务能力提升

(1) 为交易主体提高服务质量。以服务标准化为基础，将AI智能助手内置于交易各环节，提供法律法规咨询、智能客服助手等全天候的伴随式高质量服务，实现服务效能的提高。

(2) 优化区域协同服务。基于国家远程异地技术标准全面完善“易采虹”平台，推动各省网络分布评标标准体系建设，助力全国统一大市场建设。

#### (二) 智慧政务

在数字政府领域，以人工智能、大模型为代表的新技术加速与政务场景融合，驱动政务服务从功能实现向智能感知与主动服务跃升；新产业生态持续丰富，围绕数据要素市场化、AI赋能与云化服务，形成了从基础设施、平台软件、智能应用到持续运营的完整价值链；新业态以“一网通办、一网统管、一网协同”的智能化、运营化升级为核心特征，政务服务模式正从能办向“智办、好办”深化，并从项目制建设向“产品+订阅+运营”的可持续服务模式转型；新模式突出表现为“平台+运营”的知识服务与数据服务双轮驱动，通过年付费、订阅制等模式，实现客户价值与公司收入的长期稳定。未来，AI深度赋能业务场景、数据要素价值规模化释放、云服务与轻量化交付普及以及生态化合作共建，将成为数字政府领域发展的关键趋势。

##### 1、一网通办方面

报告期内，公司推动一网通办业务从能办向“好办、易办、智办”全面升级，重点深化 AI 大模型与数字人技术在政务服务全场景的应用。通过打造“政务智能体”，构建了集智能咨询、政策解读、业务导办、材料预审于一体的智能化服务能力，并依托“平台+应用+运营”的整体解决方案，助力各地政府实现从线上办事到智能服务、从流程驱动到数据驱动运营模式转变。

### 2、一网统管方面

报告期内，公司聚焦城市治理智能化与数据服务化创新。通过深化“工单-现象-民意”数据挖掘路径，完善民情预警、民意问数和民意快查的社会治理民意洞察平台，提升民情预警与民意分析的精准性；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

报告期内，公司积极响应信创要求，持续升级各地一体化协同办公平台，强化跨部门协同与移动办公能力。在保障传统协同办公平台业务稳定的基础上，重点投入专项细分应用与智能化办公，推出智能公文、会议管理、知识库助手等 AI 赋能应用，同时，通过基层数据通解决方案，打造基层数据“一张表”，推动数据填报从“多头重复”向“一表共享、智能复用”转变，有效为基层减负增效，全面提升政府内部办公的协同效率与管理水平。

### 4、数据要素方面

报告期内，在数据要素市场化加速推进背景下，公司围绕政务数据运营与企业数据赋能双向深化布局。政务侧重点推进省级数据目录治理和“数字资源一本帐”智能体建设，推动数据基础管理从传统台账向智能化治理升级；企业侧创新推出企业采购大数据监管解决方案，构建全流程数智化监管体系，助力企业从“被动响应”到“主动治理”的转型。公司加速从供给侧平台建设向高质量数据运营与场景化数据服务延伸，探索可持续的商业化路径。

## （三）数字建筑

AI 行业大模型与工程知识库沉淀，静态模型升级为可进化的“智能体”，实现设计冲突自动检测、施工风险预测、运维故障预判等各类应用场景。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。物联网技术赋能数字建筑，实现智能化监控和预警，助力建筑领域数字化转型。

### 1、AI 赋能建筑全生命周期

随着 AI 技术的深入推进，住建服务的智能化水平已成为提升行政效能和服务质量的关键。由数字建筑提供商及用户共同构建一套高效、智能、安全的住建领域人工智能系统，推动住建服务从传统模式向智能化、精准化、个性化方向发展，进一步提升企业和群众的办事体验。

平台将利用新点 Agent 智能体的自动化和智能化能力，优化住建服务流程，实现从传统的人工服务向智能化服务的转变，从而减少办事环节，简化申请流程，并通过智能体的支持，降低用户的学习成本和操作难度。同时，平台支持多渠道多系统接入，实现线上线下融合的住建服务体验，进一步提升用户的满意度和获得感。此外，平台还将通过智能体的协同工作能力，打破部门壁垒，实现跨部门、跨层级的高效联动，推动服务的标准化和规范化，为用户提供更加公平、可及、精准的住建服务，助力住建领域服务迈向智慧化、高效化的新阶段。

### 2、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。

### 3、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，此技术用于智慧燃气监管平台中基于业务诊断中心的预警中心，实现各种燃气预警信息配置化。

#### 4、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。

#### 5、物联网技术赋能数字建筑

随着云计算的深入发展，物联网的爆炸性增长，人工智能技术的成熟，一系列信息技术的快速发展，推动建筑领域从机电管理逐步向数字化和网络化发展。目前，建筑领域仍面临一些挑战，如数据分散，整个管理系统和数据标准不统一等等。针对这些问题，物联网的广泛应用将对数字建筑智能化的发展起到一定的推动作用。

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

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	6,571,732,289.48	6,705,626,804.65	-2.00	6,802,292,196.03
归属于上市公司股东的净资产	5,410,432,717.23	5,542,059,735.91	-2.38	5,612,148,875.97
营业收入	1,837,026,658.54	2,146,288,011.31	-14.41	2,441,191,870.54
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	1,826,023,000	2,136,534,800	-14.53	
利润总额	60,877,232.60	208,130,626.32	-70.75	180,922,010.28
归属于上市公司股东的净利润	36,138,797.03	204,269,398.34	-82.31	194,761,514.13
归属于上市公司股东的	-29,043,352.18	113,530,799.31	-125.58	78,821,512.56

司股东的扣除非经常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	266,195,747.31	263,691,045.29	0.95	50,732,675.13
加权平均净资产收益率(%)	0.66	3.67	减少3.01个百分点	3.48
基本每股收益(元/股)	0.11	0.63	-82.54	0.59
稀释每股收益(元/股)	0.11	0.63	-82.54	0.59
研发投入占营业收入的比例(%)	21.65	21.22	增加0.43个百分点	21.02

### 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	276,561,428.89	393,340,513.95	382,745,882.18	784,378,833.52
归属于上市公司股东的净利润	-40,428,438.41	-21,748,621.18	-44,450,364.57	142,766,221.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-59,215,947.38	-42,882,214.02	-53,092,719.65	126,147,528.87
经营活动产生的现金流量净额	-219,767,224.28	5,899,484.64	69,265,388.99	410,798,097.96

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)	9,575
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	10,939
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	19.28	0	无	0	国有法 人
曹立斌	0	35,413,290	11.00	0	无	0	境内自 然人
黄素龙	0	31,478,535	9.78	0	无	0	境内自 然人
李强	0	21,641,400	6.72	0	无	0	境内自 然人
张家港华慧企业管 理服务部(有限合 伙)	-1,654,594	19,003,241	5.90	0	无	0	其他
张家港亿瑞企业咨 询服务部(有限合 伙)	-1,906,701	18,160,847	5.64	0	无	0	其他
张家港保税区百胜 企业管理企业(有 限合 伙)	-1,818,489	17,855,532	5.55	0	无	0	其他
张家港保税区恒兴 投资有限公司	-202,000	15,995,373	4.97	0	无	0	境内非 国有法 人
东方证券股份有限 公司一中庚价值先 锋股 票型证券投资基金	-3,002,644	10,027,715	3.11	0	无	0	其他
朱明华	0	2,951,190	0.92	0	无	0	境内自 然人
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 0.167%。 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 18.37 亿元，同比下降 14.41%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.36 亿元，同比下降 82.31%。

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