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 2021 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，敬请查阅本报告“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 天职国际会计师事务所(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 2021 年利润分配预案为：公司拟以实施 2021 年度分红派息股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元(含税)，预计派发现金红利总额为 1.65 亿元，占公司 2021 年度合并报表归属上市公司股东净利润的 32.73%；公司不进行资本公积金转增股本，不送红股。上述 2021 年度利润分配预案中现金分红的数额暂按目前公司总股本 330,000,000 股计算，如在公司利润分配公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本发生变动的，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例。

公司 2021 年利润分配预案已经公司第一届董事会第十三次会议审议通过，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

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

公司存托凭证简况

□适用 √不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书(信息披露境内代表)	证券事务代表
姓名	戴静蕾	杨红椒
办公地址	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
电子信箱	djl@epoint.com.cn	Yhmei@epoint.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

(一) 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，通过将 AI 和大数据等新兴信息技术与相关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公共资源交易管理和服务部门、大型国有企业、招标代理机构和其他需要实施电子化招标采购的政企事业单位；智慧招采平台的终端用户包括招标人、代理机构、投标人、评标专家等各方主体。智慧政务的客户主要包括政务办、大数据局、城市运行中心、热线联动中心、发改委等。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

公司目前聚焦智慧招采、智慧政务及数字建筑三大领域。公司为三大领域内的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产品和服务。

在智慧招采领域，打造全程电子化智慧化、全程不见面、全程可控安全的招采新模式，保证招标采购公平公正公开的前提下提升招标采购的效率，为参与招标采购的各方主体提供高价值服务。为政府提供智慧公共资源交易平台，为企业提供智慧企业招采平台等软件平台，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，为客户提供智慧招采全链条解决方案服务。同时，公司着力打造招采平台的持续运营业务模式，通过招标采购软件平台的 SaaS 化，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，打造以数字底座为基础，以一网协同、一网通办、一网统管为核心的数字政府解决方案，帮助政府持续提升在政务服务、社会治理、办公协同、科学决策等方面的数字化水平 。构建政务大脑，通过业务数据积累、业务知识沉淀，提升各地政务系统或未来服务体系的数字化、智能化水平。同时，公司探索服务运营业务，突破传统交付模式，构建政务服务远程导办、企业服务平台运营等能力。

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平台，融合 CIM 基础平台能力，实现工程建设全生命周期监管，推动城市运行管理服务平台建设；打造甲方、施工方、监管方数据互通、实时协同的数字建造产品，包括智慧工地监管平台、智慧工地企业平台；打造数字造价产品，包括计价、算量软件及 BIM 5D 协同平台，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。

(二) 主要经营模式

1、软件平台销售模式

1)智慧招采领域客户、智慧政务领域客户及数字建筑领域中政府类客户的销售模式：对于智慧招采领域、智慧政务领域以及数字建筑领域中政府类客户，通常以招标形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：数字建筑领域中，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、BIM 协同平台、智慧工地企业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。除直销外，公司还通过书店等渠道对少量计价软件进行销售。

2、平台运营服务模式

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。在这些平台的运营过程中，可以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、技术支持等服务；在电子招标采购平台中，公司为降低交易主体的交易成本，为之创造额外价值，提供产品解决方案和技术支持服务并收取相关的费用。

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、智能化工程施工服务模式

智能化工程施工服务主要为使用软件平台的客户提供软硬件一体化施工服务(系统集成)，以及建筑智能化(弱电)工程施工服务。

5、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。

6、研发模式

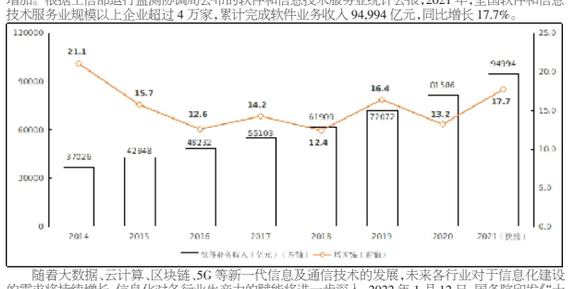
公司采用平台化、协同化、集成化的软件研发模式，并导入了科学高效的集成产品开发流程(IPD)。平台化：中央研究院研发统一的技术平台，各产品线在此之上打造产品平台，面向客户的项目开发团队只需要关注个性化业务并进行快速定制开发，通过技术平台和产品平台，大大缩短产品研发周期、降低研发成本、提高产品可靠性，快速满足客户多样化需求。协同化：从需求分析、产品设计、架构设计、交互设计、前端开发、后端开发到技术支撑，有明确的专业分工和协作流程，优质、高效、敏捷地完成各项研发任务。集成化：基础技术平台、各行业产品都遵循一致的技术规范和服务化架构体系，可针对不同客户的需求，实现跨产品线的集成研发，为客户提供解决方案式服务。IPD 开发流程：从产品概念产生、产品设计、产品开发、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。

(三) 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

近年来，我国软件产业总体保持平稳向好发展态势，收入和利润均保持较快增长，从业人数稳步增加。根据工信部运行监测协调局公布的软件和信息技术服务业统计公报，2021 年，全国软件和信息技术服务业规模以上企业超过 4 万家，累计完成软件业务收入 94,994 亿元，同比增长 17.7%。



随着大数据、云计算、区块链、5G 等新一代信息及通信技术的发展，未来各行业对于信息化建设的需求将持续增长，信息化对各行业生产力的赋能将进一步深入。2022 年 1 月 12 日，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》(以下简称“《规划》”)，明确了“十四五”时期推动数字经济健康发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。在发展目标上，“十四五”规划提出到 2025 年，数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%的重要发展目标；数字化公共服务更加普惠均等，数字基础设施广泛融入生产生活，对政务服务、公共服务、民生保障、社会治理的支撑作用进一步凸显，这将直接推动公司智慧政务业务的快速发展。

全球建筑行业数字化需求高速增长。据 Allied Market Research 数据显示，全球建筑数字化市场规模将在 2027 年超过 291 亿美元，年均复合增长率超过 18.2%，而亚太地区的市场需求将领涨全球。2022 年 1 月，住房和城乡建设部印发《“十四五”建筑业发展规划》，“十三五”期间，我国建筑业改革发展成效显著，全国建筑业增加值年均增长 5.1%，占国内生产总值比重保持在 6.9%以上，建筑企业签订合同额年均增长 12.5%。“十四五”期间，对标 2035 年远景目标，初步形成建筑业高质量发展体系框架，建筑市场运行机制更加完善，营商环境和产业结构不断优化，建筑市场秩序明显改善，工程质量安全保障体系基本健全，建筑工业化、数字化、智能化水平大幅提升，建造方式绿色转型成效显著，加速建筑业由大向强转变，为形成强大国内市场、构建新发展格局提供有力支撑。在夯实我国建筑业数字化基础中，“十四五”规划明确指出需要加快推进建筑信息模型(BIM)技术在工程全生命周期的集成应用，健全数据交互和安全标准，强化设计、生产、施工各环节数字化协同，推动工程建设全过程数字化成果交付和应用。在全面提高工程质量安全监管水平中，“十四五”规划提出依托全国工程质量安全监管平台和地方各级监管平台，大力推进“互联网+监管”，充分运用大数据、云计算等信息化手段和差异化监督方式，实现“智慧”监督。

1. 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；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，坚持聚焦主业又善于主动创新、以客户价值为核心的企业，将会赢得长期的竞争优势。

2. 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，企业还需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、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、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、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等专业技术。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。综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

应用软件厂商必须做全国市场，才能提高软件产品的复用价值，提高产出人效，因此，必须建立面向全国的多层次分布式运营体系，服务各地各级的客户。这个运营体系和服务能力也是进入行业应用软件的重要壁垒之一。

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，这就需要厂商在一段较长的时间内针对用户的实际应用情况提供持续的技术服务。因此，软件厂商需要建立并依托完善的多层次分布式运营体系，及时、有效地向客户提供持续服务和技术支持。

另一方面，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。在数字化时代，必须用数字化技术和手段去打造自动、高效的运维服务平台，在提高运维服务质量的同时，降低服务成本，提升企业竞争力。

建立数字化运维技术支撑下的多层次分布式运营体系，需要进行大量的研发投入和资金、人力投入，对于非长期从事该行业的厂商来说，是具有很高的进入壁垒的。

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：国务院办公厅电子政务办公室每年都会委托中央党校(国家行政学院)电子政务研究中心开展省级政府“互联网+政务服务”系统建设评估，评估成绩优秀的服务厂商就会形成行业中的优秀品牌；再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。目前，智慧招采领域的总市场规模仍较小，但行业发展空间较大。总体来看，公司在政府智慧招采市场的市占率较为领先，是行业内主导者；企业智慧招采市场目前参与者较多，市场集中度低。

在智慧政务领域，近年来智慧政务软件市场快速增长，众多软件企业参与其中。大型软件企业占据一定的市场份额，但由于不同政府部门需求较为细分，不同的细分市场又存在不同的领先厂商，总体来看，公司、浪潮软件、南威软件、万达信息、榕基软件及科创信息等企业是行业内的主要参与者。

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，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

随着(“互联网+”招标采购行动方案)的出台以及新一代信息技术在招采行业的深入应用，招采行业从“电子化”到“智慧化”的演进正在成为行业趋势。人工智能、区块链、云计算、大数据等技术的不断发展。

①不见面交易开始兴起

传统的电子化招采平台可以实现招标、投标文件的电子化提交，但开标环节仍需要投标人在特定的投标室进行一系列操作。具有不见面交易功能的招采平台可以实现开标、评标环节的电子化，通过视频直播、跨区域 CA 认证，远程演示讲标等技术使投标人足不出户即可完成投标全过程，降低了投标人的时间成本和差旅成本。另外，不见面交易降低了投标人聚集接触的概率，不仅在防止围串标等方面发挥作用，也降低了因人群聚集而传播新冠肺炎等感染病的风险。

②投标增值服务互利共赢

投标方在投标过程中会产生大量次生需求。例如，投标方在履行招投标活动中，有 VIP 技术支持服务、在线培训学习、缓解资金压力等一系列需求，从而让每次投标更轻松，成本更低。公司可以为这些用户提供相应的增值服务。

③ 基于云平台的数据共享成为发展方向

招采云平台是招采行业在生态优化以及数据共享领域的主要发展方向。将海量招投标数据、各地专家、场地、企业画像等信息通过云平台进行深度共享，能有效扩展单个招采平台的能力边界，为各类交易主体提供更公平、开放的交易环境和更优质的交易服务。云平台可以设立统一的异地专家库，不仅解决本地评标专家不足的问题，也降低了本地投标人贿赂评标专家的可能性。

2)智慧政务

①智慧政务与简政放权、反腐相结合

随着信息技术的发展，智慧政务已日益成为约束公权力的重要手段。智慧政务建设中将把构建有效地约束公权力的信息化系统放在重要位置，依靠信息技术对公权力进行精准化治理，构建起“不敢腐、不能腐、不想腐”的制度笼子。

②大数据、云计算、AI、区块链等新兴技术的场景化应用

近年来，数字政府的建设方向促进了大数据、云计算、AI、区块链等新兴技术在政务领域的场景化落地应用。通过先进技术的引入，政府得以以更高效、智能的方式进行服务。

云计算技术在政府数据中心、门户网站、政务信息资源整合等领域逐步崭露头角。越来越多的政府机构已将协同办公、政务服务、一网统管、政务大数据等政务系统放在云服务平台上运行。一方面，一些地方政府通过建设省级/市级云平台为地提供统一的 PAAS 级政务信息化基础；另一方面，一大批部委、地方政府正面临超大规模数据的处理和存储问题。因此，无论从信息资源的有效整合还是数据中心的高效运行考虑，都迫切需要云计算技术的支持。

智慧政务的“智慧”，必须要依靠大数据、AI 等技术来实现。政务平台在日常办理业务中生成的数据是智慧政务的数据源泉。通过对这些数据进行深度挖掘和多维分析，可以准确地了解公众需求，做出智能的决策和服务。未来，大数据技术将进一步运用在政务领域，政务数据融合和智能化服务的趋势将会越发明显。

长期以来，敏感数据的安全问题和数据确权问题制约了政府数据的共享，而区块链技术很好地解决了这些难题。各级各地政府部门，越来越多地开始基于区块链技术实现政务数据共享，政企数据互联，深度挖掘数据潜在价值，来促进政府跨机构、跨部门、跨层级的数据互通和业务协作，以进一步优化业务流程，降低维护成本，提升协同效率，建设可信体系。

③政务信息融合成为趋势

多年来，各个政府部门信息化建设的快速发展形成了一大批软件系统，在提高了行政效率的同时也形成了大量的信息孤岛。由于信息系统建设缺乏总体规划和基础平台，无法为各部门间的信息资源提供统一的技术支撑，“重复建设、各自为政”的现象比较普遍，信息共享障碍带来的“办事难”现象仍大量存在。

跨部门协同政务的能力是衡量智慧政务发展水平高低的重要标志。近年来，随着社会对“一站式服务”需求的增强和服务型政府建设的推进，前期不同软件平台建设所造成的各自为政问题，未来将被“大数据、大平台、大系统”的顶层架构所解决，智慧政务正在从“垂直应用阶段”进阶为“共享协同阶段”。

3)数字建筑

近年来，随 BIM 技术在建筑行业接受度的不断提高，建筑行业的信息化逐渐向纵深发展。一方面，云技术的逐渐成熟有利于帮助广大中小建筑企业降低信息化投入门槛，实现数据的积累和复用；另一方面，施工领域对于高效协同的迫切需求使 BIM 5D 技术应运而生，BIM 5D 平台在 3D 图纸的基础上加载项目成本及施工进度信息，大大提升了 BIM 技术在工程控制、施工协调方面的应用价值。

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 BIM 5D 技术推动施工协同数字化

大型建设项目的执行过程参与主体众多，设计变更、工程签证、验收检测等环节面临着大量施工方、设计方、监理方的协调沟通工作。目前建设项目业主和承包商经常使用不同的信息系统，这导致信息共享程度低，沟通成本高，使工程无法对预算超支、工期超时做到风险预警。BIM 5D 技术的出现在节省成本、缩短工期、精细化管理等方面具有创造巨大价值的潜力。

BIM 5D 技术不仅包含 3D 空间设计参数，还包括项目的成本和进度，可以实现对建设项目的全维度控制，帮助建筑企业对工程规划、设计、施工、运维进行全过程贯通。管理员在协同平台进行设计变更后，施工人员使用 pad 或手机即可实时收到模型更新信息，实现信息无障碍沟通。施工人员在现场检查时，可以用手持移动设备实时记录问题并将检查信息上传至平台，还可就施工难点、技术问题进行实时沟通，实现动态校验和快捷沟通。

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

	2021 年	2020 年	本年比上年增减(%)	2019 年
总资产	6,468,818,330.85	2,155,035,068.88	200.17	1,718,421,261.51
归属于上市公司股东的净资产	5,207,566,914.24	876,195,271.72	494.34	489,519,754.70
营业收入	2,794,438,645.49	2,124,086,664.10	31.56	1,526,984,413.36
归属于上市公司股东的净利润	504,103,463.03	410,288,802.86	22.87	263,457,884.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	496,589,991.01	392,658,895.49	26.47	257,418,958.33
经营活动产生的现金流量净额	194,010,319.06	393,689,412.22	-50.72	175,536,169.13
加权平均净资产收益率(%)	34.83	60.61	减少 25.78 个百分点	39.23
基本每股收益(元/股)	1.98	1.66	19.28	1.06
稀释每股收益(元/股)	1.98	1.66	19.28	1.06
研发投入占营业收入的比例(%)	17.50	15.24	增加 2.26 个百分点	15.14

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	382,547,227.21	524,486,117.49	641,623,104.54	1,245,782,196.25
归属于上市公司股东的净利润	-2,652,733.36	10,887,946.94	84,642,029.05	411,226,220.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-13,217,028.02	29,923,904.71	82,234,207.40	397,648,906.92
经营活动产生的现金流量净额	-313,084,810.91	-38,729,347.86	53,474,078.22	492,350,399.61

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)	34,431
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	15,356
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

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	包含转融通借出股份的限售股份数量	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		62,083,643	18.81	62,083,643	62,083,643	无		国有法人
曹立斌		35,413,290	10.73	35,413,290	35,413,290	无		境内自然人
黄素龙		31,478,535	9.54	31,478,535	31,478,535	无		境内自然人
李强(男)		21,641,400	6.56	21,641,400	21,641,400	无		境内自然人
张家港华慧企业管理服务部(有限合伙)		20,657,835	6.26	20,657,835	20,657,835	无		其他
张家港亿瑞企业咨询服务部(有限合伙)		20,067,548	6.08	20,067,548	20,067,548	无		其他
张家港保税区百胜企业管理企业(有限合伙)		19,674,021	5.96	19,674,021	19,674,021	无		其他
张家港保税区恒兴投资有限公司		16,612,695	5.03	16,612,695	16,612,695	无		境内非国有法人
陈俊荣		3,934,755	1.19	3,934,755	3,934,755	无		境内自然人
国泰君安君享科创板国泰新点 1 号战略配售集合资产管理计划	3,652,596	3,652,596	1.11	3,652,596	3,652,596	无		其他

上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，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，公司实现营业收入 27.94 亿元，比上年同期增长 31.56%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.04 亿元，比上年同期增长 22.87%。2021 年公司的整体毛利率为 65.95%，比上年同期降低 2.58%。

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

证券代码：688232 证券简称：新点软件 公告编号：2022-015

国泰新点软件股份有限公司 关于修订《公司章程》的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

国泰新点软件股份有限公司(以下简称“公司”)于 2022 年 4 月 12 日召开第一届董事会第十三次会议、第一届监事会第十次会议，审议通过了《关于修订<公司章程>的议案》，该议案尚需提交股东大会审议。具体情况如下：

一、修订《公司章程》部分条款的情况

根据《中华人民共和国证券法》、《上市公司章程指引(2022 年修订)》、《上市公司股份回购规则(2022 年修订)》、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红(2022 年修订)》等有关法律法规规定，结合公司实际情况，公司拟对《公司章程》的部分条款进行修订，具体修订内容对照如下：

修订前	修订后
--	第十一条 公司根据中国共产党章程的规定，设立共产党组织，开展党的活动。公司为党组织的活动提供必要条件。(新增)
第十九条 公司或公司的子公司(包括公司的附属企业)不以赠与、垫资、担保、补偿或贷款等形式，对购买或者拟购买公司股份的人提供任何资助。	第二十条 公司或公司的子公司(包括公司的附属企业)不得以赠与、垫资、担保、补偿或贷款等形式，对购买或者拟购买公司股份的人提供任何资助。
第二十二条 公司在下列情况下，可以依照法律、行政法规、部门规章和本章程的规定，收购本公司的股份： (一)减少公司注册资本； (二)与持有本公司股份的其他公司合并； (三)将股份用于员工持股计划或者股权激励； (四)股东因对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议，要求公司收购其股份； (五)将股份用于转换公司发行的可转换为股票的公司债券； (六)公司为维护公司价值及股东权益所必需。	第二十三条 公司不得收购本公司股份。但是，有下列情形之一的除外： (一)减少公司注册资本； (二)与持有本公司股份的其他公司合并； (三)将股份用于员工持股计划或者股权激励； (四)股东因对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议，要求公司收购其股份； (五)将股份用于转换公司发行的可转换为股票的公司债券； (六)公司为维护公司价值及股东权益所必需。
第二十三条 公司收购股份，可以下列方式之一进行： (一)证券交易所集中竞价交易方式； (二)要约方式； (三)中国证监会认可的其他方式。 公司收购本公司股份的，应当依照《证券法》等相关规定履行信息披露义务。公司因第二十二条第一款第(三)项、第(五)项、第(六)项规定的情形收购本公司股份的，应当通过公开的集中交易方式进行。	第二十四条 公司收购股份，可以选择下列方式之一进行： (一)证券交易所集中竞价交易方式； (二)要约方式； (三)法律、行政法规和中国证监会认可的其他方式。 公司收购本公司股份的，应当依照《证券法》等相关规定履行信息披露义务。公司因第二十三条第一款第(三)项、第(五)项、第(六)项规定的情形收购本公司股份的，应当通过公开的集中交易方式进行。
第二十七条 公司董事、监事、高级管理人员、持有公司股份 5%以上的股东，将其所持有的公司股票或者其他具有股权性质的证券在买入之日起 6 个月以内卖出，或者在卖出之日起 6 个月以内又买入的，由此获得的收益归公司所有，公司董事会将收回其所得收益。但是，证券公司因包销购入售后剩余股票而持有 5%以上股份的，以及有国务院证券监督管理机构规定的其他情形的除外。 前款所称董事、监事、高级管理人员、自然人股东持有的股票或者其他具有股权性质的证券，包括其配偶、父母、子女持有的及利用他人账户持有的股票或者其他具有股权性质的证券。 公司董事会不按照第一款规定执行的，股东有权要求董事会在 30 日内执行。公司董事会未在上述期限内执行的，股东有权为了公司的利益以自己的名义直接向人民法院提起诉讼。 公司董事会不按照第一款的规定执行的，负有责任的董事依法承担连带责任。	第二十八条 公司持有 5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员，将其所持有的公司股票或者其他具有股权性质的证券在买入之日起 6 个月以内卖出，或者在卖出之日起 6 个月以内又买入的，由此获得的收益归公司所有，公司董事会将收回其所得收益。但是，证券公司因包销购入售后剩余股票而持有 5%以上股份的，以及有中国证监会规定的其他情形的除外。 前款所称董事、监事、高级管理人员、自然人股东持有的股票或者其他具有股权性质的证券，包括其配偶、父母、子女持有的及利用他人账户持有的股票或者其他具有股权性质的证券。 公司董事会不按照本条第一款规定执行的，股东有权要求董事会在 30 日内执行。公司董事会未在上述期限内执行的，股东有权为了公司的利益以自己的名义直接向人民法院提起诉讼。 公司董事会不按照本条第一款的规定执行的，负有责任的董事依法承担连带责任。
第三十九条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权： (一)决定公司的经营方针和投资计划； (二)选举和更换董事，非由职工代表担任的监事，决定有关董事、监事的报酬事项； (三)审议批准董事会的报告； …… (十五)审计委员会成员以外的