



型后，基本平抑了地产周期对公司的影响，新转型区域进展顺利；数字施工业务通过重点产品和重点客户突破，加速了订单拓展和产品交付落地的节奏；数字设计业务与广联达鸿业的整合顺利进行，年内还上线了基于广联达自主 BIM 图形平台的数维设计产品集（邀请体验版及其改进版本），在自主产品的研发上迈出了重要的一步。谢谢。

**Q2、请问数字造价业务云转型预计何时完成？转型完成后公司如何看待数字造价业务的长期发展？**

答：如按照计划顺利进展的话，公司希望在 2022 年底完成数字造价云转型目标，届时数字造价业务收入的大部分由云相关的产品和服务贡献，剩余主要是电子政务业务以及一些非订阅制的软件。

长期来看，公司希望在造价云转型的基础上，通过造价市场化改革（造价市场化改革带来的数据类增值服务）、产品细分（针对基建等细分行业拓展品类）、客户细分（深度经营客户后，我们发现造价咨询公司、施工企业、甲方等都有很多细分需求没有被满足）三个维度，进一步将数字造价业务空间提升至 70 亿元左右。谢谢。

**Q3、请问数字施工业务的硬件占比如何？如何看待施工业务盈利性？**

答：数字施工业务产品线较多。成熟产品线中，项目级的劳务管理系统、物料管理系统中硬件的比例大概在 40%-50%左右，项目 BI、安全管理等解决方案具体到每一个合同上会有所差别，难以一概而论。

目前建筑行业已经拉开数字化转型升级的大幕，数字施工业务仍然在规模化发展的初期，公司的首要目标仍然是快速拓展业务，不会为了盈利而放慢业务规模化发展的脚步。谢谢。

**Q4、请问公司下游客户中房地产和基建的比例如何？**

答：公司数字造价业务广泛服务于建设工程的各参与方，按照合同口径统计客户结构来看，施工单位占比约一半，房地产开发商占比约 10%，剩下主要由中介咨询机构、非房地产建设单位、政府、学校等构成。

数字施工业务的客户主要是施工单位，由于公司目标客户特一级资质的施工单位通常会同时承接房地产、公共建筑、市政和基础设施建设等多种工程，较难拆分出其中涉及到住宅地产和基础设施建设的比例，但大部分以房建领域的公共建筑为主。谢谢。

**Q5、请问公司自主平台的设计软件什么时候会有收入？**

答：目前数维设计产品集（包括建筑、结构、机电三个专业科目的设计软件和一个协同平台）发布的仍然是邀请测试和公测版本，尚未正式发版。短期内公司对数维设计产品集的定位是持续打磨产品，完成样板项目和样板客户的验证，暂无商业化计划。谢谢。

**Q6、请问公司目前回购的进度如何？回购是为了做股权激励么？**

答：公司在 2021 年发起了两期股份回购计划。第一期是 3 月 26 日第五届董事会第十次会议审议通过的 3-4 亿元股份回购计划，该计划已于 8 月 3 日公告实施完毕，累计回购 5,983,476 股，成交金额（不含交易费用）约 4 亿元。此次回购的股份中已有 5,617,000 股应用于 9 月 2 日公告的 2021 年限制性股票激励计划。第二期是 9 月 1 日第五届董事会第十四次会议审议通过的 8-10 亿元股份回购的计划。截至 2021 年 12 月 31 日，公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易的方式累计回购股份的数量为 10,055,330 股，成交金额（不含交易费用）约 6.44 亿元。第

	二期回购的股份仍然会用于后续股权激励/员工持股计划。谢谢。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）	无