

投资者关系活动
主要内容介绍

Q1、请介绍本次非公开发行的必要性。

答：本次非公开发行的项目主要是围绕公司核心业务进行。有三个项目是直接带来收益的，包括造价大数据和 AI 项目、数字项目集成管理平台项目和 BIMDeco 装饰一体化平台项目。这三个都是基于公司现有业务，结合“八三”战略规划，希望通过融资的方式，以更快的速度把产品及业务做好做大。此外，BIM 三维图形平台是公司的核心技术平台，也是打造公司自主知识产权、实现公司在数字建筑领域最基础和最具核心竞争力的基础平台，通过融资的方式，可以短时间内拿到更多的资源和资金支持，加速项目建设进度。关于西安建筑产品研发和产业化基地项目，公司希望将其建设为践行数字建筑理念及产品的示范工程，通过先行先试给客户展示产品的可行性和优越性，具备一定程度的营销意义。偿还公司债部分则是对现有财务结构的改善，可以适度降低公司的资产负债率。

整体上看，公司希望通过本次融资，可以支撑未来三年的业务规划和战略发展方向，在自有资金保障公司安全运营的情况下，投入更大的资金和资源加快在行业内的技术储备并进行业务拓展。当下，建筑行业数字化正处于快速发展的窗口期，我们认为用资金换时间是非常必要的。谢谢。

Q2、数字造价业务的增值服务包含哪些内容？

答：数字造价业务主要包含计价、算量、工程信息等产品及服务。订阅模式下的数字造价业务本身附带一定的增值空间，比如工程信息服务中的“广材助手”在订阅模式下与广联达计价软件无缝结合，能够满足用户一键载价、比价、组价的需求，大幅提高工作效率。未来增值服务能够提升的空间很大，包括更大的云端存储的容量，更强的算力，以及智能组价等。目前公司主要专注于云转型过程的推进，更多增值服务的推出是云转型稳定后的重点。谢谢。

	<p>Q3、请介绍一下公司的海外业务？</p> <p>答：海外业务主要分为两部分：在欧美市场，我们收购了芬兰的 Progan，后更名为 MagiCAD，向欧美市场提供专业的机电工程一体化产品和服务，该类业务发展相对成熟，增长态势平稳；在东南亚市场，我们提供本土化的造价产品 Cubicost，目前处于市场拓展前期。谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 11 月 13 日-14 日