

证券代码：002410

证券简称：广联达

广联达科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）										
参与单位名称及人员姓名	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">贝莱德</td> <td style="width: 30%;">Andy He</td> </tr> <tr> <td>贝莱德</td> <td>Shankar S</td> </tr> <tr> <td>中信证券</td> <td>杨泽原</td> </tr> <tr> <td>工银瑞信基金</td> <td>黄丙延</td> </tr> <tr> <td>工银瑞信基金</td> <td>夏雨</td> </tr> </table> <p>以上为调研主要发言人名单。本次调研活动包含现场调研和线上会议形式，现场调研的 10 位投资者均已签署调研承诺函，线上会议的 8 位参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我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。</p>	贝莱德	Andy He	贝莱德	Shankar S	中信证券	杨泽原	工银瑞信基金	黄丙延	工银瑞信基金	夏雨
贝莱德	Andy He										
贝莱德	Shankar S										
中信证券	杨泽原										
工银瑞信基金	黄丙延										
工银瑞信基金	夏雨										
时间	2021 年 7 月 9 日 10:00-11:00 2021 年 7 月 9 日 14:00-15:00										
地点	广联达二期大厦 507 会议室										
上市公司接待人员姓名	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">董事、总裁</td> <td style="width: 30%;">袁正刚</td> </tr> <tr> <td>高级副总裁、董事会秘书</td> <td>李树剑</td> </tr> <tr> <td>投资者关系经理</td> <td>葛婧瑜</td> </tr> </table>	董事、总裁	袁正刚	高级副总裁、董事会秘书	李树剑	投资者关系经理	葛婧瑜				
董事、总裁	袁正刚										
高级副总裁、董事会秘书	李树剑										
投资者关系经理	葛婧瑜										
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1、市场上对于施工等管理类业务存在平台化发展和单品战略两种思路，请问公司认为平台的优势体现在哪些方面？</p> <p>答：我们认为要坚定地走平台化发展之路。施工企业项目管</p>										

理的需求是系统化需求，“人、机、料、法、环”等要素之间是关联的，如果互相之间不对接，就可能产生问题。比如原来很多工地是分段、分职能的粗放管理，导致材料浪费严重，实际用料和采购相分离；或者安全管理不到位，人员与机械之间数据不互通，仅对人员进行管理无法做到深层次管理。这都是管理不够系统化引发的问题，仅有单品价值凸显是不够的。

广联达的施工业务也是从单品软件逐步发展到解决方案，单品价值做扎实后，单品之间的连接就更有价值，能够实现平台协同。有了平台加组件的解决方案，从客户端感受到的是信息综合汇总分析的决策效率提升，解决了项目的核心痛点和多样化需求；从我们内部看到的是产品上线和交付的速度会快很多，也能够帮助我们实现规模化发展。

与此同时，平台也在构建我们施工业务的壁垒，新品在平台上研发，算法也沉淀在平台上，仅有两三个产品是做不成平台的。2019年我们在20多款施工单品软件的基础上解构再重构，形成BIM+智慧工地数字项目管理平台，现在我们也将其升级为能够支持项目企业一体化的数字项目集成管理平台。这种综合系统的门槛是很高的，能做平台的企业很少。谢谢。

Q2、请问数字造价业务转型完成后新的市场空间在哪里？造价业务是否会对施工业务有所拉动？

答：一方面来自于深度经营客户，数字造价业务的客户可以进一步细分，有地产公司（投资方）、咨询公司（中介服务）、施工企业（建造商）等，针对不同的客户还可以提供不同的产品和服务。比如对造价咨询公司，我们可以提供企业级数字化转型的服务。另一方面来自于拓展品类，比如针对基建、电力、水利等细分行业，还有很多新品挖掘的空间。此外造价市场化改革也会带动一部分数据类增值服务，公司也在积极研发相关产品。

从工程建造的流程看，设计、造价、施工是高度相关的。造

价解决成本的问题，工程量在施工阶段是非常有价值的。我们目前在研发施工算量软件，这就是造价业务的积累在施工领域满足客户需求的直接体现。谢谢。

Q3、请问公司如何构建施工业务的规模化能力？

答：产品端，通过数字项目集成管理平台，提升了新产品、新项目的研发速度。底层不需要重复开发，开发效率成倍提升，从交付角度看速度更快了。

渠道端，一方面，我们的直销渠道是遍布全国的，市场对广联达施工品牌和价值主张的认知相较此前有了很大的提升；另一方面，经历了过去几年的摸索，我们也逐渐沉淀出广联达数字施工铁三角的销售模式，通过前期咨询方案介入、客户经理价传、交付经理跟进的模式来开展业务。目前这种模式也越来越成熟，新人培养周期在缩短，出单速度在加快。谢谢。

Q4、请问广联达设计软件研发进展如何？

答：公司去年收购的鸿业科技在产品端和渠道端都比较成熟，上个月发布了 BIM Space2022 系列软件。广联达自主图形平台的设计软件也在紧锣密鼓研发过程中，设计软件很复杂，要把产品价值做扎实不能着急。公司在 3 月份推出了广联达建筑设计产品集（邀请体验版），目前从受邀设计师的反馈来看，很认同 BIM 协同设计的方向，并且提出了很多宝贵意见，我们预计今年下半年会有 beta 版本的发版。谢谢。

Q5、请问总裁近两年对于施工业务的管理重点是什么？

答：近两年我对施工业务的重点在关注客户需求和内部组织支撑能力的建设。我亲自参与多家千亿级施工企业的高层拜访工作，深入了解客户的需求，与客户一起探讨数字化转型的路径与解决方案，我发现大家的想法越来越相近了；第二个是关注 PaaS

	平台建设，今年会更加深入。第三个关注施工业务的 LTC 体系建设，通过不断优化以客户为中心的运作和管理，提升整体运营效率。谢谢。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 7 月 13 日

附表：参会人员名单（排名不分先后）

机构名称	姓名
贝莱德	Andy He
贝莱德	Angela Yu
贝莱德	Matt Colvin
贝莱德	Michelle Lau
贝莱德	Nicholas Chui
贝莱德	Peter Jegunma
贝莱德	Shankar S
贝莱德	Tomas Hamudis
中信证券	杨泽原
中信证券	马庆刘
工银瑞信基金	黄丙延
工银瑞信基金	袁芳
工银瑞信基金	单文
工银瑞信基金	林念
工银瑞信基金	夏雨
工银瑞信基金	谭冬寒
工银瑞信基金	王筱苓
工银瑞信基金	张玮升