

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	<p>本次调研活动采取线上会议形式，参会人员总计 194 人。详细名单信息请参阅文末附表。</p> <p>因采取线上会议形式，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>
时间	2024 年 04 月 25 日 8:30-9:30
地点	广联达二期大厦 618 会议室
形式	进门财经会议
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、财务总监 刘建华 副总裁、董事会秘书 冯健雄
交流内容及具体问答记录	<p>一、副总裁、董事会秘书冯健雄介绍公司 2024 年第一季度经营情况</p> <p>2024 年第一季度，全国固定资产投资增长 4.5%，除房地产开发投资继续下行探底外，基建投资和制造业投资均保持了较快的增长速度，带动固定资产投资稳中有升。一季度受春节、冬季等影响，是建筑行业的业务淡季，通常也是公司业务规模占比最低的季度。今年一季度，公司整体经营较为平稳，实现营业总收入 13 亿</p>

元，与去年同期基本持平。

公司 24 年的经营思路是聚焦核心产品、重点区域和重点客户，通过资源优化配置，集中优势资源取得业务突破，提升人均产出，同时严格控制各项成本费用。公司在年初对产品系列进行了重新梳理，进一步细化和明确了各产品的发展阶段、经营定位、发展目标、资源投入强度、投入产出要求等；在客群方面，根据全国建筑业产值的分布情况以及对地方经济发展和投资强度的盘点，对营销渠道资源进行了进一步的调整和整合，把公司的营销资源集中到核心地区和客户上进行重点突破。基于此，公司在 24 年初对部分业务进行了调整，对相应的岗位人员进行了优化。人员优化所带来的相关费用一次性计入当期的管理费用，导致一季度管理费用大幅增加，进而导致一季度归母净利润同比出现明显下降。如果扣除人员优化所增加的一次性费用，公司一季度管理费用、销售费用、研发费用均是下降的，一季度实现的净利润同比将是增长的，公司降本控费的效果是十分明显的。

这是一季度的整体经营情况，我们再来看下分业务的具体情况：

首先看数字成本业务，也就是过去我们所说的造价业务。一季度数字成本业务实现收入 11.04 亿元，同比增加 4.46%；签订云合同 3.75 亿元，同比增长 1.98%。一季度，数字成本业务依然保持稳健增长，一个原因是续费率有所提升，公司在一季度加强了客户运营，在续费客户选择与策略实施更加精准和聚焦。另一个原因是像指标网、清标这类提供数据服务的业务增速比较快。数字新成本产品由于一季度聚焦推进已有客户的规模化应用，订单同比有所下降。

一季度数字施工业务实现收入 1.07 亿元，同比下降 26.25%；今年年初公司开始调整施工业务的经营策略和营销打法，重点聚焦以四小龙为代表的项目级标准化产品，通过客户集采方式加大对广大中小型项目的覆盖和渗透。一季度重点在做战略调整和前

期营销铺垫，预计二季度，随着国内整体项目开工数量的逐步提升，施工业务也会随之受益。今年公司重点加强了基建业务的资源投入，一季度基建业务的合同规模实现了增长。

数字设计业务一季度实现收入 619 万元，去年同期收入 846 万元，一季度设计业务的收入基数比较小。今年数维设计系列产品将以设计、算量一体化为价值突破，聚焦 EPC 总承包项目，加大对设计院和设计师的推广力度，推动数维设计产品小规模放量。

## **二、高级副总裁、财务总监刘建华介绍公司 2024 年第一季度财务指标**

### **(1) 利润表主要科目变化**

营业成本同比下降 8.27%，主要是施工、教育业务随收入下降硬件成本下降所致。

销售费用同比下降 6.27%，主要是今年加强了费用管控力度，营销、差旅、会议、招待等费用下降所致。

管理费用同比增加 47.62%，主要是业务调整人员优化带来的一次性费用增加所致，扣除这部分费用，管理费用同比略有下降。

研发费用同比下降 10.2%，主要是本期对业务进行调整减少了部分研发人员，同时今年加强了费用管控力度，差旅、会议、招待等费用下降所致。

### **(2) 资产负债表主要科目变化**

货币资金较年初减少 13.37 亿元，主要是报告期成本费用投入、购买理财产品、金融子业务发放贷款、股票回购等所致。

应收账款较年初增加了 1.12 亿元，主要是受市场环境影响，回款节奏有所放缓所致。

其他流动资产较年初增加了 4.52 亿元，主要为报告期购买理财产品所致。

无形资产较年初减少了 0.75 亿元，主要为报告期无形资产摊销所致。

开发支出较年初增加了 0.78 亿元，主要为公司研发项目资本化增加所致。

合同负债较年初减少 5.34 亿元，合同负债主要是造价业务预收的年费，主要是报告期合同负债结转至营业收入所致。

### **(3) 现金流量表主要科目变化**

经营活动产生的现金净流量同比流出减少 1.75 亿元，主要原因是上年同期发放年度绩效奖金，本期尚未发放所致。如果剔除金融业务，本期经营净现金流出同比减少 0.97 亿元。

投资活动产生的现金净流出同比增加 0.31 亿元，主要为报告期购买理财产品净支出增加所致。

筹资活动产生的现金净流出同比增加 0.49 亿元，主要为报告期回购股票增加所致。

### **三、互动问答**

#### **Q1：一季度造价业务云合同保持增长的原因以及后续展望**

答：传统的造价工具包括算量、计价、广材、指标、清标等等，一季度的收入和合同均保持增长，主要有三方面原因，一是续费率有所提升，这也体现了产品的刚需属性；二是一季度公司加强客户运营，在续费客户选择与策略实施上更加精准和聚焦；三是公司的造价产品在不断向成本侧拓展，像指标网、清标产品这种提供数据服务的产品为整个板块的增长提供了动力。

展望未来，数字成本业务依旧是公司护城河较高的业务，后续的发展会按照现有策略执行，老产品重点抓运营提高续费率，新产品会根据客户需求持续打磨产品，在把握投入产出节奏下进行市场推广，预计全年整块业务还是能够保持一个相对稳定的发展。

#### **Q2：一季度数字新成本的业绩表现和后续经营策略**

答：数字新成本一季度新签合同上是有所下滑。不过从业务端来看，新成本的续费率有所提升，这也体现了产品的实用性、易用性以及客户对产品的接受程度在不断提高；从产品的角度来

看，一季度公司主要精力聚焦在已购客户的规模化应用推进上，先解决已购客户规模化应用的问题，后续才能促进客户的再次购买并营造良好的市场氛围，带来合同和收入的更好增长。

那从未来趋势上看，当下环境对新成本的发展比较利好，因为目前央国企、省级建工、部分民营头部在外部环境的推动下，都在逐步向精细化成本管控的方向靠拢，并形成趋势。但纵观整个行业，绝大多数企业特别是中小企业，精细化成本管控的意识、方法标准都还在逐步加强中。所以综合多方面因素，数字新成本的市场空间是巨大的，从公司推广的角度看，一方面供给端会切实做好用户体验，通过口碑相传铺垫基础；另一个方面也会加强对客户需求的理解并推进。

**Q3：一季度施工业务下滑的原因、后续展望以及基建进展**

**答：**施工一季度下滑主要有两方面原因所致，一是从客观的外部需求端来看，受季节性影响，每年的一季度都是施工的淡季，而且从施工的下游行业来看，主要是地产和基建，地产的情况大家都了解，基建从一季度的财政数据来看，很多专项债的进度不如预期那么快，但是基建项目的开工又必须先有资金才能启动，这也是行业的固有特征；二是从主观的角度看，公司对产品结构做了调整，重点是聚焦在四小龙产品，自下而上推广使用，和开工数的直接联系比往年更紧密一些。所以综合主观和客观因素，导致一季度整个施工的收入同比下降较多。

后续的经营战略上，公司坚定认为施工业务是公司的第二曲线，且经过前期多年的积累和铺垫，我们也和客户、行业一同成长。施工阶段包括成本和安全等，管好施工阶段是客户很关注的问题，以往是民企更为关注成本管控，最近两年，央国企对成本管理、对精细化管理的需求也在提升，客户逐步认识到数字化是解决问题的唯一方法。

落实到经营策略上，产品端施工业务聚焦刚需，合并精简施工产品，主打四小龙（物料、劳务、斑马、塔吊）和两虎（项目

级、企业级)；在地域端，聚焦 10+4 个区域，并会根据各区域的情况，动态调整和调度营销资源，来保证快速的、有效的、高质量的满足客户需求，并根据市场的变动情况，如制造业的投资在不断加强、国家对设备更新改造的政策引导等，做动态调整。然后具体到基建业务，基建产品包含设计、造价、施工三类，其中基建造价主要集中在市政算量、各类行业计价以及公路算量，今年市政算量、各类行业计价规模预计保持稳定。重点拓展公路算量，我们的优势是可以和公路设计模型链接，再加上 AI 能力，效率和准确度都有较大的提升，公路算量属于新产品尚在样板渠道阶段，今年重点加强投入，预计将保持较快增长，但初期业务体量不会太大。基建设计主要是数维道路设计软件，今年将重点瞄准公路 EPC 项目，加大用户拓展，保持一定的增长。基建施工业务今年重点加强资源投入，今年公司重新整合了基建销售渠道，预计基建施工业务将保持一定的增速。

总体展望未来，4 月份以后是整个施工的旺季，包含国家、地方债等可能也要加强，所以我们预计从二季度开始，施工业务的这个增速也会慢慢起来。

#### **Q4：设计业务规模化进展以及未来策略**

答：从定性的角度看，当下公司对数维产品规模化推广的定义，是指针对特定细分市场的一个小规模放量，而不是全市场大规模的规模化。具体来说，当前目标市场主要是 EPC 总包，这类客户对于设计、造价、施工一体化的要求是非常明确的，但是 EPC 总包的企业数量本身并不是特别多，所以短期内公司也不会要求产品有很大规模上的突破。此外内部也做了一些调整，设计和算量在内部归属于一个大的产品群，也希望通过这种方式能够实现产品端的一体化并有实质性的进展。所以总体来讲，对于数维设计，公司会首先聚焦在 EPC 总包单位或者具备 EPC 设计能力的设计院的设计师，重点推进设计算量一体化，扎实打磨产品，提升客户体验，短期不单纯追求销售规模上的放量。

**Q5: 海外业务的进展**

答：目前东南亚为海外造价的核心区域，例如马来西亚、印尼、菲律宾、越南，我们的产品东南亚有优势。东南亚和中国大陆业务造价业务模式比较相似，目前这块业务是以独立机构独立开展的，我们最早进入的是新加坡市场，新加坡在东南亚有良好的示范效应，未来像印尼的建设、越南经济的快速发展，无论是基建还是房地产都呈现了比较旺盛的需求，所以印尼、越南、菲律宾等是未来东南亚区域的发展方向，公司对整个东南亚市场的业务发展还是抱有期待的。欧洲的整个模式和中国、东南亚会有区别，未来我们将会继续拓展海外业务，特别是设计业务的设计量一体化产品，正在推进英文版，该产品将大大提高设计到算量的全流程效率。

**Q6: 造价、施工毛利率的变动情况**

答：首先造价业务，因为造价业务主要是工具类软件产品，所以毛利率一直比较稳定，在 90%左右。其次施工业务，今年公司一直在强化整体成本的控制和交付成本的管理，因为过去在这方面的关注度不是特别高，所以一直以来施工交付实施成本居高不下，今年我们对整个交付过程的计划性和资源投入的有效性都做了明确的管理要求，然后各个业务也在从多方面去提升自身的项目交付管理水平，来降低整体成本率，但是因为一季度施工收入规模还没有起来，而且大部分的合同是从去年延续过来的，所以目前施工毛利率改进的效果还未显现出来，但是后续会持续沿着该思路去做成本控制的工作，希望毛利率能够有效提升。

**Q7: 业务效率有效提升的措施**

答：主要从几个方面体现；

首先一季度做了人员优化，此次人员优化其实是我们根据去年公司整体经营情况以及面向未来战略做出的一个调整，主要针对亏损比较严重的一些业务领域进行的优化。

其次公司今年整体的战略也是按照区分不同梯队进行资源投入，如传统的优势领域，计价、算量、广材等是作为第一梯队，公司粮仓业务，这方面要推进稳步增长；第二梯队是成长业务，包括新成本、施工四小龙部分产品等，重点是快速增长扩大收入规模；第三梯队是面向未来中长期的一些产品，作为后续发展的动力，但这一块业务公司在资源投入上就会有所控制，这样确保公司经营处于一个健康和平稳的状态。

再次落实到具体操作层面，人员优化后，一方面更聚焦在核心的产品、核心的区域上；另一方面是在流程上提效，包括整个供应链的优化、交付过程中的项目计划性管理和资源有效性管理、与财务相关的能力匹配等等。这些都是我们今年在一季度已经开始往前推进和落实的一些具体举措。

**Q8：全年费用控制的考虑**

答：关于整体费用控制，我们今年采取了非常强有力的措施，一方面是刚提到年初根据业务结构的调整，对整个人员进行优化，从目前来看，人员优化的效果已经产生，三费剔除一次性补偿后同比明显下降，而且这个下降会一直持续到全年。另一方面是加强正常的业务费用管理，内部称专项费用，首先在预算上做了严格下调，且同比去年整体下调的幅度比较大；其次在执行的过程中会做严格管控，包括预算的受理等，会跟收入的进度做严格匹配；再次是事后对费用的合理性分析和管控也在加强，如一些营销活动的有效性等方面都会做预算调优和评估分析，对效果不显著的活动直接做删减，后续整个的经营过程中，对大型专项活动也是采取一事一批的方式，整体的费用管控力度还是非常强；此外在一些基础费用上面，如办公楼宇物业等，也做了非常明确的调整措施。从目前来看，这些措施效果已经在一季度上有所显现，在后面几个季度也会持续发挥作用。

**Q9：类似一季度的人员优化动作是否会贯穿全年**



	<p>答：今年一季度的人员优化是去年策略的落实，相应的补偿费用已经都在当期实现，后续公司将根据市场需求的变化，结合各个产品的生命发展周期，不断调整产品结构和区域部署，从而保证公司的整体经营效率。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）</p>	<p>无</p>

附表：参会人员名单（排名不分先后）

机构名称	姓名
中国国际金融股份有限公司	Aikeda Aierken
Jefferies Financial Group Inc.	Annie Ping
1832 Asset Management L.P.	Bruce Zhang
安本香港有限公司	Bush Chu
磊亚投资顾问有限公司	Dawei Wang
摩根大通	Mufan Shi
大和资本市场香港有限公司	Robin Leung
J. P. MORGAN SECURITIES (ASIA PACIFIC) LIMITED	Selina Li
景林资产管理香港有限公司	Shaun Qin
JARISLOWSKY, FRASER LIMITÉE	Shuang Yun
中信里昂证券有限公司	Summer Qian
ExodusPointCapitalManagementHongKong, Limited	WAYNE WANG
财通证券资产管理有限公司	包敦文
玄卜投资(上海)有限公司	卞予沫
上海天猷投资管理有限公司	曹国军
乾锦豪(深圳)资产管理有限公司	曹棋
花旗环球金融亚洲有限公司	曾俊栢
中国国际金融股份有限公司	车姝韵
新华资产管理股份有限公司	陈朝阳
中泰证券股份有限公司	陈鼎如
方正证券股份有限公司	陈果
海南鑫焱创业投资有限公司	陈洪
国泰君安证券股份有限公司	陈剑鑫
上海中域投资有限公司	陈莲蓉
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	陈亮
博时基金管理有限公司	陈鹏扬
汇丰晋信基金管理有限公司	陈平
富国基金管理有限公司	陈天元
康禧资本管理有限公司	陈晓栋
国金证券股份有限公司	陈矣骄
中邮证券有限责任公司	陈昭旭
国盛证券有限责任公司	陈芷婧
Fidelity Management & Research (Hong Kong) Limited	陳童
无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)	程欧
厦门财富管理顾问有限公司	戴俊清
财通证券资产管理有限公司	邓芳程
西南证券股份有限公司	邓文鑫
中意资产管理有限责任公司	翟琳琳
瑞银资产管理(香港)有限公司	丁宁

泓德基金管理有限公司	董肖俊
天弘基金管理有限公司	杜昊
华创证券有限责任公司	杜郁坤
野村国际(香港)有限公司	段冰
上海人寿保险股份有限公司	方军平
中信建投证券股份有限公司	甘洋科
北京恒诚拓新投资公司	高文力
博道基金管理有限公司	高笑潇
晨壹基金管理(北京)有限公司	高欣蔚
MARSHALL WACE ASIA LIMITED	高溢彤
毕盛(上海)投资管理有限公司	龚昌盛
中信证券股份有限公司	龚嘉斌
景顺长城基金管理有限公司	韩文强
嘉实基金管理有限公司	何鸣晓
深圳市红石榴投资管理有限公司	何英
安信基金管理有限责任公司	何宇涵
深圳进门财经科技股份有限公司	贺盼盼
中意资产管理有限责任公司	胡世煜
深圳丞毅投资有限公司	胡亚男
工银理财有限责任公司	胡雨辰
东北证券股份有限公司	黄净
北京涇谷私募基金管理有限公司	蒋海
广发证券股份有限公司	雷棠棣
山东嘉信私募基金管理有限公司	类宇
国泰君安证券股份有限公司	李博伦
方瀛研究与投资(香港)有限公司	李钺
北京高信百诺投资管理有限公司	李广帅
上海弘尚资产管理中心(有限合伙)	李国斌
美银证券	李慧群
上海贡夏私募基金管理有限公司	李健
浙商证券股份有限公司	李佩京
广东惠正私募基金管理有限公司	李平
上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
郑州智子投资管理有限公司	李莹莹
国金证券股份有限公司	李忠宇
银河金汇证券资产管理有限公司	李卓轩
IGWT Investment 投资公司	廖克铭
惠理投资管理(上海)有限公司	廖欣宇
招商信诺资产管理有限公司	林威宇
江西彼得明奇私募基金管理有限公司	林蔚先
高盛资产管理(香港)有限公司	林晓晗
上海欣魅投资管理有限公司	林艳洁
个人	刘胡

天风证券股份有限公司	刘鉴
国融证券股份有限公司	刘杰
浙商证券股份有限公司	刘雯蜀
光大证券股份有限公司	刘新程
富达基金有限公司	刘旭卿
摩根士丹利	刘洋
中泰证券股份有限公司	刘一哲
汇丰前海证券有限责任公司	刘逸然
信泰人寿保险股份有限公司	刘跃
中国人寿资产管理有限公司	刘卓炜
国泰人寿保险股份有限公司	劉庭佑
上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
西南证券股份有限公司	罗紫莹
东方财富证券股份有限公司	吕林
中信证券股份有限公司	马庆刘
富瑞金融集团香港有限公司	馬牧野
广州市航长投资管理有限公司	麦浩明
上海至璞资产管理合伙企业(有限合伙)	毛卫文
国金证券股份有限公司	孟灿
国泰君安证券股份有限公司	齐佳宏
淡马锡投资咨询(北京)有限公司	邱钰清
紫金财产保险股份有限公司	桑亚东
北京博润银泰投资管理有限公司	尚方建
高盛(亚洲)有限责任公司	宋婷
浩成资产管理有限公司	蘇怡文
兴证国际金融集团有限公司	孙乾
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	唐巍
中国国际金融股份有限公司	唐屹坤
摩根士丹利亚洲有限公司	唐粤
宁波燕园世纪股权投资有限公司	陶庆波
广联达科技股份有限公司	童旭
FidelityInternational	万智宇
AlkeonCapitalManagement, LLC	汪尧
上海方物私募基金管理有限公司	汪自兵
上海羿扬资产管理有限公司	王斌
南京双安资产管理有限公司	王斌
蚌埠明道资产管理合伙企业(有限合伙)	王德文
瑞银证券有限责任公司	王冠轶
博时基金管理有限公司	王赫
北京金泰银安投资管理有限公司	王厚恩
北京高信百诺投资管理有限公司	王亮
国融证券股份有限公司	王林
东方证券股份有限公司	王树娟

泉果基金管理有限公司	王苏欣
花旗環球金融亞洲有限公司	王曉琮
MARSHALL WACE ASIA LIMITED	王一开
上海唐合投资管理有限公司	王喻澄
华福证券有限责任公司	魏征宇
光大保德信基金管理有限公司	文健
中泰证券股份有限公司	闻学臣
中国银河证券股份有限公司	翁林开
兴银理财有限责任公司	邬崇正
上海榜样投资管理有限公司	吴诗雨
山西证券股份有限公司	吴桐
中国工商银行股份有限公司	吴亚雯
世纪证券有限责任公司	肖意生
远信(珠海)私募基金管理有限公司	肖运柯
长江证券股份有限公司	肖知雨
博时基金管理有限公司	谢泽林
Fidelity Management & Research (Hong Kong) Limited	謝可
广东正圆私募基金管理有限公司	熊小铭
马来西亚国库控股公司	徐佳文
恒越基金管理有限公司	徐若锦
北京泓澄投资管理有限公司	徐哲桐
宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)	徐志林
广州睿融私募基金管理有限公司	许高飞
上海弥远投资管理有限公司	许鹏飞
百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司	许汪洋
红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	闫慧辰
上海合道资产管理有限公司	严思宏
招商基金管理有限公司	杨成
上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙)	杨立
海通证券股份有限公司	杨林
中国民生银行股份有限公司	杨桐
北京大君智萌投资管理有限公司	杨永清
厦门中略投资管理有限公司	姚迪
海南雅典娜私募基金管理合伙企业(有限合伙)	叶盛
艾默生电气(中国)投资有限公司	殷奇会
泉果基金管理有限公司	游瑾
中国国际金融股份有限公司	于钟海
华福证券有限责任公司	袁家亮
上海中域资产管理中心(有限合伙)	袁鹏涛
宁波圆合金融控股有限公司	岳鹏
海南君阳私募基金管理有限公司	张春龙
汇丰前海证券有限责任公司	张恒
上海自然拾贝投资管理合伙企业(有限合伙)	张剑

东方证券股份有限公司	张开元
申万宏源证券有限公司	张克
申万宏源证券有限公司	张立平
瑞银证券有限责任公司	张维璇
汇华理财有限公司	张曦光
中银基金管理有限公司	张响东
上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)	张新和
陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司	张颖杰
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张永波
上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
联创投资集团股份有限公司	甄成
统一证券投资信托股份有限公司	郑宗杰
国泰君安证券股份有限公司	钟明翰
申港证券股份有限公司	周成
东兴基金管理有限公司	周昊
鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司	周俊恺
国元证券股份有限公司	周雷
远信(珠海)私募基金管理有限公司	周伟锋
汇丰晋信基金管理有限公司	周宗舟
上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
上海竑观资产管理有限公司	朱戈宇
中信证券股份有限公司	朱珏琦
海通证券股份有限公司	朱瑶
德邦证券股份有限公司	朱珠
美银证券	庄亚林
中国国际金融股份有限公司	卓德麟