

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：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
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 180 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	2025 年 03 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 年年度经营情况</p> <p>2024 年公司实现营业收入 62.03 亿元，同比 23 年减少 4.93%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.50 亿元，同比增长 116.19%。就经营结果来看，主要受两方面原因影响：</p> <p>一是外部因素，2024 年建筑业行业仍在转型调整之中，项目的开工情况影响了公司业务地开展。从全年来看，“稳住楼市”，</p>

加快构建房地产发展新模式，促进房地产市场止跌回稳成为重要部署，各地区各部门也因城施策，打出一系列稳楼市政策“组合拳”，市场活跃度明显提升，新建商品房销售面积和销售额降幅收窄，从销售侧走出止跌回稳的积极势头，但房地产开发投资、新开工面积、施工面积等仍在调整中，存有一定的滞后性；基建的投资全年保持增长但增速略有放缓，不过在积极的财政政策和适度宽松的货币政策引导下，伴随扩赤字、增发国债等增量政策的落地，会为后续的基建投资建设铺垫基础。

二是内部因素，公司顺应变化，主动进行调整，优化产品和业务结构。对外将业务资源聚焦至重点产品、区域和客户上，发挥协同作用；对内将组织资源重点放在运行效率和整体服务质量的提升上，有效的降低了成本费用，提高经营利润。

总体来说，在宏观经济和行业承压的情况下，公司的营业收入相对来说还算稳定，也在一定程度上证明了公司的经营韧性，叠加24年公司顺应环境和客户需求的变化，所做的组织调整、业务优化、内部严控成本费用等措施，利润也开始逐步释放，同比实现了明显增长，经营呈向好趋势。

具体分业务情况来看：

首先数字成本业务，全年实现收入 49.86 亿，同比减少 3.55%，云收入 36.65 亿，同比减少 4.11%，云合同 34.24 亿，同比下降 3.93%。公司的数字成本业务已经从过去主要服务于招投标环节的岗位工具向成本全过程应用场景进行拓展和升级，涵盖了工具类、数据类的软件产品和服务，打开了新的增长空间。其中传统的造价工具软件，整体的续费率、应用率依旧保持稳定，但受行业整体景气度和项目开工量下降的影响，导致新购不及预期；数字新成本产品当前在夯实应用，打造标杆的周期阶段，24年重点深耕大客户，应用率有所提升，但同样受行业调整以及产品仍在迭代升级中的影响，部分小客户出现流失，导致整体收入下滑；但伴随着行业和客户业务的转型，客户对数据服务类产品的需求明显增长，公司的

指标网、采购建议价等产品在需求的推动下实现了明显增长，此外受客户对招投标环节的质量要求不断提升以及政策推动的影响，清标等工具产品也明显上涨。

其次数字施工业务，实现营业收入 7.87 亿元，同比减少 8.71%。对于这一业务公司的经营思路已经从追求规模转向对利润和现金流的管理，所以 2024 年施工业务的收入表现，一方面是受外部环境的影响，项目开工数量的下降影响了业务的拓展；另一方面是公司的内部调整，主动减少了低毛利率产品的销售，聚焦核心业务场景，持续打磨和推广客户刚需的项目级标准化产品，当前效果已经有所显现，一是诸如物料、劳务、塔吊产品的核心竞争力在不断增强，二是核心单品的占比有所提升，收入结构有所好转。

其次数字设计业务，实现营业收入 0.9 亿元，同比增加 3.28%。从绝对规模上看，设计业务当下的规模仍然相对较小，但经过公司多年的深耕，数维系列产品的价值已经逐步被市场认可和接受，收入恢复正增长。2024 年公司重点结合具体的应用场景，瞄准细分市场，持续迭代产品，打造数维房建设计算量一体化标杆、数维道路方案施工图一体化标杆，凸显一体化的价值，并在营销侧通过各类赛事，给产品营造良好的市场氛围，加速数维设计全阶段推广，为后续数维产品市场份额的占有铺垫基础。

最后再对 25 年的整体经营做个展望，2025 年是公司九三规划以及二次创业的收官之年：

从外部看，虽然下游行业仍在转型调整中，但依旧有结构性机会。整体层面上，近期两会上，国家稳增长、稳信心的态度非常明确，提出更加积极的财政政策，持续用力、更加给力以及适度宽松的货币政策，并首次将稳定楼市写入政府工作报告，有效支撑房地产和基建发展边际向好的预期。结构上，房地产市场正从增量扩张转向存量提质，重点聚焦城市更新与老旧小区改造等；公共建筑和工业建筑投资整体预计将保持稳定，基础设施投资继续发挥逆周期调节作用，尤其像新能源建设、水利、环保、智慧交通等领域投

资保持快速增长。

从内部看，公司会进一步聚焦核心产品、核心区域、重点客户，以利润为导向，紧抓建筑行业数字化转型的机会，并借新清单政策的推动，实现成熟产品稳定发展，成长产品“跨越鸿沟”，总体规模保持稳定。落实到具体业务上：

一是继续深化、推动设计一体化战略，聚焦细分市场，持续迭代更新产品，实现设计产品的规模化推广。其中数维房建设计收入进一步扩张，数维基建设计业务盈利性有所改善。

二是成本精细化战略推进，借新清单的市场化改革机遇，充分利用数据和 AI 的价值，满足客户各类成本管理诉求，稳存量拓增量。传统造价工具保持稳健增长，数据服务继续高增。

三是继续推进施工业务的转型升级，以回款和利润为导向，聚焦关键生产要素，加大向新领域的拓展。三个核心单品（劳务、物料、塔吊）收入恢复明显增长，实现盈利。

四是加强对国际化业务的布局，围绕三大核心业务打造海外根据地，提升全球化、规模化能力和海外当地本地化能力，25 年继续布局产品和渠道，十三重点发力。

五是做好内部支撑战略的有效保障，包括 AI 产品化策略、平台支撑策略、做实经营单元以及建立数字化的支撑体系，其中 AI 重点打造建筑行业大模型，在交易、物料、算量、安全、助手等领域深入应用。

二、高级副总裁、财务总监刘建华介绍公司 2024 年年度财务指标

（1）利润表主要科目变化

营业成本同比减少 14.81%，主要是公司优化收入结构主动减少硬件销售，相应硬件成本减少所致；

销售费用同比减少 14.08%，主要为公司加强费用管控，人员成本、会议、咨询及服务、广宣、差旅等费用减少所致；

管理费用同比增加 7.94%，主要为公司部分业务调整，一次性

补偿金增加所致；

研发费用同比减少 6.64%，主要为公司加强费用管控，提升产品和技术投入效率，人员成本减少所致；

信用减值损失同比增加 170.11%，主要为报告期内贷款及应收款项计提的减值准备增加所致；

资产减值损失同比减少 43.57%，主要为报告期内固定资产、存货及商誉减值损失的计提减少所致。

(2) 资产负债表主要科目变化

应收账款较年初减少 0.27 亿元，主要是公司强化应收账款管理，加强应收账款回收所致；

发放贷款和垫款较年初减少 2.39 亿元，主要为金融业务战略调整，保理和小贷业务规模减少所致；

其他权益工具投资较年初减少了 1.45 亿元，主要为持有的愿景明德、筑友等投资的公允价值变动所致；

在建工程较年初减少了 1.24 亿元，主要为广联达智慧建造及华南总部基地（广州）达到预定可使用状态转入固定资产所致；

合同负债较年初减少 1.73 亿元，主要为数字成本业务 SaaS 服务相关递延服务结转收入所致；

其他应付款较年初减少了 1.54 亿元，主要为报告期终止实施以前年度限制性股票激励计划，回购注销限制性股票引起回购义务减少所致。

(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增加 5.57 亿元，主要为报告期人工成本、材料成本、咨询及服务费用减少，以及金融子业务贷款发放净额同比减少所致；

投资活动产生的现金净流出同比减少 3.16 亿元，主要为报告期在建工程等长期资产、股权投资支出减少所致；

筹资活动产生的现金净流出同比增加 0.05 亿，主要为报告期子公司少数股东减资、回购员工限制性股票、分配股利同比减少等所致。

三、互动问答

Q1：24 年 4 季度新签云合同出现拐点的原因

答：从数据上看，数字成本业务四季度新签云合同 10.78 亿，同比增长 4.66%，数字施工等业务在收入上也有一定的增长幅度。主要有以下几方面原因所致：

首先是外部环境的影响，虽然从统计局的数据看房地产新建、在建项目还没有明显变化，但除房地产外，建筑行业的其他领域如新基建、新能源、水利、旧城改造等在一系列政策出台后，呈现了一些活跃的迹象，且从一些行业数据上看，如建筑机械类的销售等有了明显增长，所以也在一定程度上说明国家积极的政策导向和投入，在逐渐产生效益，行业整体呈现回暖迹象。

其次是季节性周期规律的影响，建筑行业的四季度相对来说是旺季，交易比较活跃，对公司的业务也是一样，所以在业务的成交量上会有一个明显提升。

再次是公司自身的一些策略发挥了较为积极的作用，一方面是新技术的加持，公司在比较早的阶段就进行了 AI 方面的投入和研究，对产品进行赋能，取得了比较好的市场示范效应，带来了一定的收入增长，如在海南等地基于 AI 技术的自动评标等工具的应用；另一方面是公司整体产品竞争力的不断增强，在以往竞争相对劣势的区域以及盗版客户上均实现了一定的收入转化。

综合来看，是以上三个方面的影响叠加，在四季度业绩上有所体现，公司后面也会把这些举措作为 25 年的重点考虑因素，整体保持一个相对良性的势头。

Q2：股权激励目标设定的考虑

答：首先从目标设定上，其作为一种激励方式，自然要具备一定的激励属性，所以在设定整个业绩目标，特别是净利润这个

维度上，是希望激励对象能够有所挑战的，此外考虑到行业目前处于调整和转型的过程中，所以也设定了一个触发值；其次从策略上，公司会先稳扎稳打，首先完成触发值，然后在此基础上争取和努力。

Q3: 施工业务四季度毛利有增长，25 年收入和毛利率的目标

答：2024 年以来公司持续在做聚焦，将过去为了增长所做的一些边缘性产品逐步剥离，去年下半年公司试点在两个大区上停止销售纯硬件业务的产品，聚焦在核心的软件工具和系统管理工具上，经过四季度的验证，成效还是比较显著，整体毛利有了一定的提升。

对于 2025 年公司依旧会集中精力做好核心产品，如劳务管理、物料管理、智能塔吊以及企业级和项目级的系统管理软件，以软件为核心的产品布局与过去通过硬件带动收入的模式相比，毛利率水平肯定会有一定的增幅。此外从规模上，我们是主动放弃了一些低毛利业务的收入，通过聚焦核心产品，扩大应用深度和广度，来弥补被我们主动放弃的一部分收入和空间，所以从施工业务的总体规模来看，预估会整体保持平稳增长。

Q4: 除了目前已经实现的智能投标、清标等应用，现在 AI 产品应用相对活跃的领域还有哪些，以及预估会对收入实现相对明显促进的时间点

答：对于 AI 人工智能，公司在较早阶段已经开始了布局，目前也形成了一些 AI 技术应用并在市场上销售。今年春节以来，伴随 DeepSeek 等通用大模型爆炸式的涌现，公司也是高度重视并针对这些变化趋势，密集组织召开针对公司产品和技术方向的研究讨论，具体的 AI 战略等，预估会在今年五月份的数字峰会上，正式面向全行业发布。除了以上提到的，当下公司也有很多产品被 AI 赋能，如物资产品中可以做物料进场的自动管理，以及现场的安全管理、劳务考勤中都加载了 AI 技术并计划

分批分阶段的推向市场。具体到对收入的促进上，公司希望在当前的宏观和行业环境下，AI 能助力公司现有收入保持稳步增长。

Q5: 海外业务的布局和推进进展

答：海外业务是公司今年四大核心战略之一，整体来讲在海外业务上公司会持续保持比较大的投入和拓展。公司当前的海外业务，主要还是亚洲和欧洲两个方向。在欧洲市场上，以 MagiCAD 和 EQUA 两个子公司为业务开展的基础，公司经过几年时间打磨出了基于广联达自主知识产权的底层平台，开发的一款面向全球的机电一体化三维设计软件平台 MCINNOVA MEP，会在未来逐步推向市场销售，此外也包括公司和 EQUA 的融合、自身三维设计软件的不断成熟等，都会逐步推广，给整个欧洲市场带来一定增量。在亚洲市场上，整个基础建设处在一个比较活跃的阶段，公司也是希望能抓住这个大的机会，因此在营销渠道的建设、产品的开发上都加大了投入力度，公司还新成立了香港客户部成为国际发展的桥头堡，助力公司国际化业务的推动，总体来说，近两年，公司一直在围绕客户新的需求，做产品上的准备，希望能尽快推向市场，促进整体业务的增长。

Q6: 数字成本中成长类产品如指标网等当前的市场渗透率、以及今年一季度的整体新签云合同情况

答：诸如刚刚提到的指标网是我们数字成本业务中数据类服务大类中的一个产品，是我们针对客户的具体使用场景进行开发完善的，整体的渗透率还比较低，未来仍有较大的空间。从新签合同的角度看，1-2 月份是冬季和春节期间，是建筑行业的淡季，春节以后工地逐步开工和复工，3 月份开始建筑业的相关招投标和施工活动逐步加快。一季度订单在全年之中的占比较低，一季度的经营情况还要等待一季报的披露。

Q7: 25 年公司人员规划的情况

答：按照公司 2025 年的部署和规划，公司一季度已经完成了整个人员结构优化调整的工作，优化了部分人员，相关的费用

	<p>也均会在一季度计提体现，后续会根据行业及业务进展情况动态调整。</p> <p>Q8：公司对现金流的考核重视度，以及金融业务对公司现金流的影响和后续考虑</p> <p>答：从财务报表数据上看，23 年金融小贷和保理业务净流出 1.69 亿，24 年公司在缩减了金融业务规模之后，净流入是 1.96 亿，剔除这一影响，公司经营性现金流同比 23 年还是保持增长态势。对于金融业务，公司的初衷是希望运用广联达在数字化上的优势，来为行业提供金融科技服务，当前做的保理业务或者小贷业务，均是为了验证金融科技产品的有效性，从 24 年开始我们逐渐收缩了金融业务放贷上的规模，并在金融科技上持续发力，希望收入能保持持续增长态势，也因为控制了放贷规模，后续其对现金流的影响会相对平稳。</p> <p>从公司整体的角度看，内部考核的重点是收入、利润和现金流，近两年公司已经加大了对现金流的考核力度，所以从业绩表现看，公司的现金流情况也一直保持不错，整体运营非常健康，后续公司还会持续高度重视现金流，并加强此方面的管理。</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
BARNHILLCAPITALLIMITED	李灿
Bonham	张向晖
Daiwa Capital Markets Hong Kong Limited	Robin Leung
Enreal Asset Management Limited	赖明哲
FuziTea	Geral Chen
HARVESTFUNDLIMITED	刘杰
HCEP Management Limited	孙乙钧
IGWT Investment 投资公司	廖克铭
Ubiquitous Global Assets Management	Noah Mann
百川财富(北京)投资管理有限公司	唐琪
北京诚盛投资管理有限公司	完永东
北京高信百诺投资管理有限公司	李广帅
北京高信百诺投资管理有限公司	王亮
北京橡果资产管理有限公司	魏鑫
北京鑫翰资本管理有限公司	刘二杰
北京禹田资本管理有限公司	刘元根
北京仲春私募基金管理有限公司	范海涛
贝莱德基金管理有限公司	神玉飞
博道基金管理有限公司	高笑潇
博时基金管理有限公司	谢泽林
博时基金管理有限公司	陈鹏扬
财通证券股份有限公司	郭琦
财通证券资产管理有限公司	邓芳程
创金合信基金管理有限公司	李晗
东方财富证券股份有限公司	张焯
东方财富证券股份有限公司	朱张元
东方证券股份有限公司	浦俊懿
方正证券股份有限公司	景柄维
富国基金管理有限公司	陈天元
富瑞金融集团香港有限公司	Annie Ping
富瑞金融集团香港有限公司	馬牧野
高盛(亚洲)有限责任公司	宋婷
/	许祥
/	刘胡
耕霖(上海)投资管理有限公司	黄梦可
工银理财有限责任公司	胡雨辰
光大保德信基金管理有限公司	杨文健
光大证券股份有限公司	刘勇
广东邦政资产管理有限公司	熊政
广东正圆私募基金管理有限公司	牛艺瑾

广发证券股份有限公司	王亮
国海证券股份有限公司	郭义俊
国海证券股份有限公司	刘熹
国金基金管理有限公司	孙宇彤
国金证券股份有限公司	李忠宇
国金证券股份有限公司	孟灿
国融证券股份有限公司	王林
国盛证券有限责任公司	陈芷婧
国盛证券有限责任公司	李可夫
国泰基金管理有限公司	施钰
国泰基金管理有限公司	智健
国泰君安证券股份有限公司	李博伦
国信证券股份有限公司	章耀
国元证券股份有限公司	耿军军
海南君阳私募基金管理有限公司	张春龙
海通证券股份有限公司	朱瑶
海通证券股份有限公司	杨林
杭州谦象私募基金管理有限公司	彭俊斌
杭州谦象私募基金管理有限公司	方芳
杭州长谋投资管理有限公司	李谦
合方创新(厦门)私募基金管理有限公司	任熠
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	唐巍
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	张兴飞
弘毅远方基金管理有限公司	樊可
弘毅远方基金管理有限公司	包戈然
红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	闫慧辰
宏利投资管理(香港)有限公司	Wenlin Li
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张弼臣
湖南八零后资产管理有限公司	田超平
花旗環球金融亞洲有限公司	王曉琮
华福证券有限责任公司	魏征宇
华福证券有限责任公司	朱珠
华泰证券股份有限公司	郭雅丽
华泰资产管理有限公司	蒋领
华西证券股份有限公司	徐康
华夏基金管理有限公司	俞骁
汇丰前海证券有限责任公司	张恒
嘉实基金管理有限公司	吴悠
嘉实基金管理有限公司	何鸣晓
嘉实基金管理有限公司	刘晔
嘉实基金管理有限公司	李涛
嘉泽(厦门)私募基金管理有限公司	李湧
晋达英国有限公司	张仪雯

鲸域资产管理(上海)有限公司	周炜炜
九泰基金管理有限公司	赵万隆
开源证券股份有限公司	刘逍遥
凯联(北京)投资基金管理有限公司	郭笑宇
美银证券	庄亚林
美银证券	李慧群
美银证券	王子涵
民生证券股份有限公司	郭新宇
明世伙伴基金管理(珠海)有限公司	孙勇
摩根大通证券(亚太)有限公司	李承霖
摩根士丹利	宋岱宸
摩根士丹利亚洲有限公司	林陳悅亞
南京睿澜私募基金管理有限公司	罗贵文
宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)	倪娜
诺德基金管理有限公司	周建胜
磐厚动量(上海)资本管理有限公司	胡建芳
鹏华基金管理有限公司	杨飞
青岛鸿竹资产管理有限公司	张岩
泉果基金管理有限公司	王苏欣
融通基金管理有限公司	石础
瑞士百达资产管理(香港)有限公司	许汪洋
瑞银资产管理(香港)有限公司	Lily Chang
润晖投资管理香港有限公司	裴愔愔
山东嘉信私募基金管理有限公司	类延国
上海城建信息科技有限公司	胡铂
上海度势投资有限公司	顾宝成
上海敦颐资产管理有限公司	赵捷
上海方物私募基金管理有限公司	汪自兵
上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)	张新和
上海亘曦私募基金管理有限公司	朱登科
上海海通证券资产管理有限公司	刘彬
上海弘尚资产管理有限公司	李国斌
上海竑观资产管理有限公司	朱戈宇
上海汇正财经顾问有限公司	刘勇
上海雷钧资产管理有限公司	李武跃
上海联视投资管理有限公司	周申力
上海明河投资管理有限公司	姜宇帆
上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
上海申银万国证券研究所有限公司	王开元
上海五地私募基金管理有限公司	成佩剑
上海咸和资产管理有限公司	刘建刚
上海行知创业投资有限公司	周峰

上海中域资产管理中心(有限合伙)	袁鹏涛
深圳前海汇杰达理资本有限公司	梁正芳
深圳前海君安资产管理有限公司	卢晓冬
深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
深圳市中颖投资管理有限公司	宋鹏
深圳中天汇富基金管理有限公司	慕陶
深圳中天汇富基金管理有限公司	古道和
天风证券股份有限公司	刘鉴
天弘基金管理有限公司	杜昊
天时(天津)股权投资基金管理合伙企业(有限合伙)	程军
统一证券投资信托股份有限公司	郑宗杰
文渊资本管理有限公司	孙丹童
西部利得基金管理有限公司	陈蒙
西部证券股份有限公司	周成
西藏中睿合银投资管理有限公司	郑淼
信达澳亚基金管理有限公司	徐聪
兴业基金管理有限公司	高圣
兴业基金管理有限公司	蒋晨龙
兴证国际金融集团有限公司	孙乾
兴证全球基金管理有限公司	张浩然
玄卜投资(上海)有限公司	韦琦
玄卜投资(上海)有限公司	夏一
循远资产管理(上海)有限公司	田肖溪
野村国际(香港)有限公司	段冰
野村证券株式会社	段冰
永赢基金管理有限公司	乔敏
甬兴证券有限公司	夏明达
粤佛私募基金管理(武汉)有限公司	曹志平
长城证券股份有限公司	黄俊峰
长江证券股份有限公司	余庚宗
长信基金管理有限责任公司	齐菲
长信基金管理有限责任公司	薛锐
招商证券股份有限公司	刘玉萍
浙商证券股份有限公司	刘雯蜀
浙商证券股份有限公司	叶光亮
中国国际金融股份有限公司	车姝韵
中国国际金融股份有限公司	童思艺
中国国际金融股份有限公司	赵丽萍
中国平安保险(集团)股份有限公司	张淼
中国人寿保险(集团)公司	严堃
中国银河证券股份有限公司	吴少兰
中航信托股份有限公司	戴佳敏
中航证券有限公司	向正富

中泰证券股份有限公司	刘一哲
中泰证券股份有限公司	闻学臣
中信建投证券股份有限公司	李楚涵
中信里昂证券有限公司	钱琪
中信证券股份有限公司	陈明蔚
中信证券股份有限公司	马庆刘
中意资产管理有限责任公司	沈悦明
中意资产管理有限责任公司	翟琳琳
中银国际证券股份有限公司	王靖添
中邮证券有限责任公司	陈昭旭
中再资产管理股份有限公司	胡换录