

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：2025-006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	本次调研活动采取线上会议形式，参会人员总计 109 人。详细名单信息请参阅文末附表。 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。
时间	2025 年 08 月 26 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	一、副总裁、董事会秘书冯健雄介绍公司 2025 年上半年经营情况 2025 年上半年，公司实现营业收入 27.84 亿元，同比减少 5.23%。从外部来看，房地产新开工面积下降，但城市更新、基建等领域的投资仍在增加，市场结构正经历深刻调整。基于此，公司优化资源投放，稳定核心业务，拓展基建业务，蓄力海外业务，加大 AI 投入，为后续增长蓄能。在整体收入承压的情况下，业务结

	构性增长亮点涌现、经营质量持续改善，毛利率与净利润均呈现良好恢复态势，上半年实现归属于上市公司股东的净利润 2.37 亿元，同比增长 23.65%。 具体分业务情况来看： 首先是 AI 进展：公司早在 2015 年就开始了 AI 研究，并在 2023 年启动 All in AI 战略，当前已经具备了从行业 AI 平台、建筑行业 AI 大模型以及 AI 应用的完整 AI 体系。报告期内，公司的行业 AI 平台应用逐步规模化，AI 技术在大语言模型和多模态模型上也都实现了一定的突破。具体 AI 应用上，公司产品基本都有 AI 的赋能和加持。AI 不仅能直接带来当期合同额的增加，上半年 AI 直接带来的合同额超已经超过了去年全年的水平，超过 4000 万元，并保持着持续增长的态势；此外 AI 还赋能公司产品价值升级、拓宽业务空间，从房建走向城市更新、公路、工业等领域、探索新的商业模式等，助力整体收入的可持续增长。 其次是基建业务，这是公司拓宽业务领域的重要方向之一。近年来，基建投资维持稳健增长态势，水利、电力等关键板块投资表现强劲，基建领域的数字化转型进程加快，对信息化的诉求日益旺盛。基于此，公司加速推进基建业务拓展，已经打造出了一个相对完善的产品体系，覆盖设计、成本、施工全流程。在设计领域，公司的数维基建系列产品，能够全面覆盖路桥隧管全场景，一体化的价值得到客户认可；成本领域，公路算量已经打磨成型，正在加速向市场推广；施工领域的新产品也在迅速成长并具有竞争力，如智慧钢筋加工厂、智慧梁场在报告期内收入均实现了突破。 再次是海外业务，上半年实现营业收入 1.16 亿元，同比增加 9.62%，第二季度实现收入 6475 万，同比增长 21.62%，扭转了一季度收入下滑的局面，也是公司加大开拓海外业务的有力体现。海外业务当前以亚洲和欧洲两个区域为核心，今年还新成立了香港客户部作为国际业务发展桥头堡。其中亚洲市场整体的基础设施建设处在一个比较活跃的阶段，公司紧抓这一机遇，积极研发算量
--	--

	和计价的全球版，升级产品能力，深度经营客户，打造成本业务规模化根据地；欧洲市场，重点加速设计产品 MCINNOVA 以及施工产品 Gsite 的推广。 数字成本业务，上半年实现营业收入 22.86 亿元，同比减少 7.06%。收入的下滑，一方面是由于前期签订云合同分期结转的收入减少所致；另一方面是受内部业务开展节奏的影响，上半年重点在做产品价值升级、营销氛围营造以及有效商机的铺垫，整体前慢后快，第二季度新签云合同降幅已明显收窄。具体分产品来看，算量、计价等造价类产品，持续提升产品能力，拓宽产品应用场景，保持领先的竞争优势，上半年续费率同比提升了 1.3 个百分点；新产品、新业务为整个业务板块注入强劲增长动能，指标网、成本测算收入增速超过 30%，清标产品持续增长。 数字施工业务：上半年实现营业收入 3.12 亿元，同比增加 8.21%，毛利率提升至 52.01%，比 24 年同期提升 26.03 个百分点，第二季度收入同比增长 19.49%，这一经营结果也表明了公司坚定施工业务转型的效果开始显现。一是聚焦项目级标准化产品的推广，减少低毛利率产品的比重，收入结构有所好转，经营质量明显改善；二是施工业务整体也在升级换代，围绕客户“省钱”“省心”的精细化管理刚需，打磨产品，布局新的价值场景，竞争优势不断凸显。除此之外对于施工业务，公司也在试点收费模式转型，推广年费制，为未来收入稳定增长铺垫基础。 数字设计业务：上半年实现营业收入 0.31 亿元，同比减少 13.11%。总体来看，设计业务的收入规模还比较小，行业层面三维正向设计产品的覆盖率也比较低，所以当前的业务重心更多是让客户如设计院，能真正掌握和用好公司设计产品，做实一体化价值，打造出系列应用标杆，为后续的规模化推广做好铺垫。报告期内，数维系列产品的性能有大幅提升；客户的认可度和满意度也明显改善，通过组织实际项目观摩，调研回收数维品牌首选认可度为 100%。
--	--

	展望下半年，从外部来看，一方面是城市更新、市政管网、基建、制造业等项目的投资持续增加；另一方面是随房地产新开工面积的下降，单个工程项目是否盈利成为建筑企业经营的关键，客户对于数字化的需求也越来越迫切。基于此，公司会紧抓行业转型带来的结构性机会、精准响应客户的数字化需求，也把握住下半年新清单落地带来的政策机遇，努力实现经营业绩的稳定发展，落实到各业务上： 在 AI 上，公司会持续推进 AI 产品的商业化落地，助力业务增长；基建业务加快规模化推广进程，抢占基建蓝海机遇；海外业务加大布局力度，加快算量、计价全球版的开发和验证，持续孵化和探索新业务机会，加速全球化能力储备；数字成本业务，围绕新清单落地和客户需求变动，进行产品价值升级，向城市更新、水利、市政等领域获取更多市场份额；数字施工业务坚定转型升级，提高经营质量，聚焦区域和产品，着力突破重点客户，推动业务放量；数维房建业务核心瞄准细分市场，提升标杆质量和数量，加速一体化价值闭环；数维基建业务重点面向市政设计院和城市市政院进行规模化推广，提升市场占有率。 二、高级副总裁、财务总监刘建华介绍公司 2025 年上半年财务指标 （1）利润表主要科目变化 营业成本同比减少 13.14%，主要为随业务结构调整硬件成本、实施交付人力成本减少所致； 销售费用同比增加 3.78%，主要为公司加强业务推广，相应广告及业务宣传费用增加所致； 管理费用同比减少 13.11%，主要为一次性补偿金等人力成本等减少所致； 研发费用同比减少 1.66%，主要为业务聚焦，加强费用管控，相应人力成本等投入减少所致； 财务费用同比减少 32.95%，主要为利息费用减少所致；
--	--

	所得税费用同比减少 50.51%，主要为上年同期终止实施股权激励计划冲回可抵扣递延所得税等影响所致； 信用减值损失同比减少 77.21%，主要为报告期内加强应收账款清欠和回款管理，相应应收账款、发放贷款和垫款计提的减值准备减少所致。 (2) 资产负债表主要科目变化 货币资金较年初减少 14.57 亿元，主要为报告期购买理财产品、分配股利及业务周期特点上半年回款小于经营投入等所致； 应收账款较年初增加 2.76 亿元，主要为回款节奏季节性影响所致； 预付款项较年初增加 0.21 亿元，主要为预付服务款项增加所致； 合同负债较年初减少 2.54 亿元，主要为 SaaS 服务结转收入所致； (3) 现金流量表主要科目变化 经营活动产生的现金净流出同比减少 1.3 亿元，主要为报告期加强应收账款清欠和回款管理，销售回款增加所致； 投资活动产生的现金净流出同比增加 2.33 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 0.34 亿，主要为报告期分配股利、回购股份、支付子公司少数股东减资款等增加以及上年同期回购员工限制性股票，本期未发生等综合影响所致。 三、互动问答 Q1：数字成本业务新签下降及降幅收窄的原因，未来趋势变动的展望 答：公司数字成本业务上半年新签云合同下降的原因主要有两个，一是行业的影响，房地产投资、新开工、施工还在下探，影响了公司部分业务的开展；二是公司内部营销节奏的影响，上半年针对新清单等方面的机会，做了比较多的营销铺垫，其效果
--	--

	会在后期逐渐显现，整体是前慢后快，从第二季度的数据已经能看得出来，延续到第三、第四季度也会有向上的趋势。 数字成本业务作为公司的基本盘业务，对于其后续的增长公司还是抱有信心的，也有相应的策略，一是横向的拓展，从原来的招投标环节，向前探打通设计算量一体化，向后延与施工环节紧密结合；二是和不同的应用场景结合，如审计、招投标、成本管控等，拓展一些新的领域；三是紧抓新清单的机会，放大产品价值，整体进行升级；四是向海外发展，目前公司在亚洲区域主推的产品就是算量、计价等工具类产品。 Q2：公司 AI 产品的定义分类、当前核心带来合同的 AI 产品主要有哪些，具体的收费模式是什么 答：公司对 AI 产品共划分为两阶段四类，一个阶段是 AI 价值已经显现的，又分为 AI 原生、AI 增值和 AI 赋能三类；另一阶段是 AI 的功能和价值还在持续打磨中的，公司将其定义为 AI 布局类产品。具体到 AI 价值已经显现的三类产品，其中 AI 原生是指基于 AI 催化出来的新产品或者 AI 已经成为这个产品的基础能力；AI 增值产品是在现有产品的基础上增加了 AI 功能，且 AI 的价值是可以被清晰界定的；AI 赋能产品重点是通过 AI 提升产品价值，暂未单独定价或收费，我们此次统计 AI 直接带来的合同额，主要针对的是 AI 原生和 AI 增值两类产品。 从 AI 产品具体贡献合同额的角度来看，目前贡献比较大的、增速比较高的 AI 产品，包括项目数据决策产品 PMSmart 以及通过大模型和算法，针对工地施工现场安全隐患，自动识别和预警的生产安全感知产品、还有公路算量、清标等一些产品。 AI 产品的收费模式和公司现有产品的模式基本类似的，以项目制或年费制为主，不过 AI 也在帮助公司做一些新的收费模式的探索，如按照算力或者最终成果收费等。 Q3：公司二季度毛利率改善较为明显，三费也有下降，公司层面费用管控的方式有哪些
--	--

	答：公司整体的费用管控一直是比较严格的，年初会根据全年的情况进行资源排布，生成年度预算，并在过程中动态调整。今年公司费用上的管控基调，一是提升整体人效；二是专项费用专项管理。上半年，公司的三项费用合计是下降。具体到每一个费用科目上： 管理费用同比减少 13.11%。一方面是因为公司人员结构的优化；另一方面是因为公司在资源管控上强调复用共享，提升资源的使用效率，减少非产出性的支出。 研发费用同比减少 1.66%。研发是公司比较关注的面向未来能力提升的一个领域，公司对于研发费用在不同领域采取不同的策略。针对重点领域，面向未来能力构建的，加大投入；针对产出效益不佳的领域，做了严格的资源管控。总体研发费用与去年同期相比略有下降 销售费用同比增加 3.78%。主要是为应对外部环境的变化，公司加大了产品的推广力度，以及面向新清单的落地做了比较多的营销活动，来传递公司的产品价值，此外还通过系列训练营、大赛等方式帮助客户更好的使用产品，铺垫营销氛围的营造，为后面的规模推广打好基础。 Q4：9 月份即将落地的新清单，会给行业以及公司带来哪些机会和影响 答：首先从新清单的发布以及市场对其的响应程度来说明。原有的清单在中国城市化和大基建发展中发挥了重要作用，但面临当下的环境，其弊端也逐渐显现，市场化的需求越来越强烈。国家从去年下半年推出新清单政策后，各地政府响应积极，截止到 8 月下旬，大部分省份已经发布了新清单规则，剩余小部分地区预计在元旦前也能够发布，基于此新清单对整个造价市场的影响已经开始有所显现。 其次从空间和主体两个维度来说明新清单对公司的影响。一是从空间上看，原来各地方均有自己的规则，新清单市场化首先
--	---

是打破地区垄断，这同国家倡导建立全国统一大市场，引入合理竞争的理念是一脉相承的，也有利于广联达在一些竞争区域的拓展。二是从主体上，过往甲方和建筑企业做项目均需依赖定额，但新清单所倡导的市场化，需要各个企业建立自己的成本库，这对广联达的数据类、成本类业务均是机会；此外就是新清单出来后，加大了对标书审核的要求，这对公司的清标产品是一个比较大的正面促进作用。

Q5：公司当前的资源聚焦，在财务指标上已经有较好的体现，后续关于人员方面是否还会进一步压缩

答：从整体费用的管控上，公司始终坚持量入为出，根据业务的发展阶段来做相应的资源配置。经过前两年的调整，公司当前的人力资源成本已经回到了一个相对比较正常的轨道上，后续会根据各个业务的实际经营情况，进行资源的投放，动态调整。

Q6：施工业务未来可能的增长机会点以及毛利率的变化

答：施工业务是公司重要的业务领域，也在积极的根据客户需求的变化去探索新的机会。后续的增长，一是开拓新的业务领域，在巩固现有房建市场的基础上，主动向基建行业进行拓展；二是持续打磨升级新老产品，获取竞争优势，在整个市场格局中占有优势地位。此外对于施工业务公司也在持续调整产品结构，减少硬件以及一些低毛利产品的销售，报告期内毛利率已经有了明显提升，当前的毛利率水平相对稳定和合理。

Q7：成本业务毛利率下降的原因以及后续展望，AI 是否带动毛利率的提升

答：数字成本业务毛利率的变动主要是由于收入下降所致，数字成本业务核心是 SAAS 模式，其有些成本是相对固定的，收入的下滑和一些刚性的成本导致上半年公司数字成本业务毛利率有一个非常小幅的波动。但随着后续公司业务规模的逐步恢复，以及 AI 产品的应用等，毛利率会有回升。此外从公司的整体规

	划来看，对于岗位工具类的产品，公司会将产品毛利率保持在相对有竞争力的高水平状态。 Q8：公司清标产品和工程成本产品未来能否持续增长的预估 答：从定性的角度来说，随着新清单的落地，市场化是一个大势所趋。清标产品在这一趋势下，产品的价值和客户的认可度均比较高。此外客户当前有明确的建立成本库的诉求，基于这一需求，公司利用 AI 技术赋能工程成本产品，能够有效助力客户高效、快速的建立成本库并沉淀数据。总体来讲，在政策和行业的驱动下，客户对于这两个产品的需求会持续提升，公司也会不断提升产品能力，维持后续的持续增长。 Q9：公司设计业务的推广进展 答：公司的设计业务分为数维基建和数维房建两个系列产品。数维房建系列产品当前的重点是聚焦 EPC 市场，打造标杆，下半年会加大标杆建设的数量，从量变到质变，做实一体化的价值，为后续的放量做铺垫；数维基建系列产品相对成熟，其所面向的基建领域市场需求也较为旺盛，如市政、水利等项目开工也比较多，从规模化推广的视角来看，数维基建产品的速度会更快一些。 Q10：公司对于 AI 整体的研发投入以及相应的费用核算方式 答：AI 是公司的一个重要发展方向。目前公司对于 AI 的投入分为两个部分，一是公司单独设立了 AI 创新院，负责 AI 整体技术及一些新产品的孵化和培育；二是公司的各个产品，如设计的 concetto、公路算量等，也会根据各自产品的路标规划做 AI 功能的设计和打造，有专门的 AI 技术团队和产品进行协同。在费用核算上，AI 相关的投入基本都并在研发费用里，对于部分成熟产品且符合规则要求的，会做资本化处理。
--	--

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

附表：参会人员名单（排名不分先后）

姓名	机构名称
Noah Mann	Ubiquitous Asset Management
Rago S Mik	Inpsur Capital
RayZhong	万海资本有限公司
Robin Leung	Daiwa Capital Markets Hong Kong Limited
Summer Qian	中信里昂证券有限公司
Yitong Gao	NORTH ROCK CAPITAL, LLC
陈飞	朱雀基金管理有限公司
陈明蔚	中信证券股份有限公司
陈鹏扬	博时基金管理有限公司
陈思靖	上海国泰海通证券资产管理有限公司
陈天元	富国基金管理有限公司
陈昭旭	中邮证券有限责任公司
陈芷婧	国盛证券有限责任公司
戴佳敏	中航信托股份有限公司
邓芳程	财通证券资产管理有限公司
翟峰	个人投资者
董威	鹏华基金管理有限公司
段冰	野村证券株式会社
傅真卿	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
耿军军	国元证券股份有限公司
何柄谕	中泰证券股份有限公司
胡聪玲	全天候私募证券投资基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)
黄飙	金信基金管理有限公司
黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
赖鹏	创金合信基金管理有限公司
类延国	山东嘉信私募基金管理有限公司
李承霖	摩根大通证券(亚太)有限公司
李广帅	北京高信百诺投资管理有限公司
李慧群	美银证券
李健	上海贡戛私募基金管理有限公司
李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
李谦	杭州长谋投资管理有限公司
李泉	中国银河证券股份有限公司
李延峥	富荣基金管理有限公司
李忠宇	国金证券股份有限公司
廖克铭	IGWT Investment 投资公司
林陳悅亞	摩根士丹利亚洲有限公司
林曉晗	高盛资产管理(香港)有限公司
刘福杰	杭州致道投资有限公司

刘荟	上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)
刘建刚	上海咸和资产管理有限公司
刘润哲	创金合信基金管理有限公司
刘雯蜀	浙商证券股份有限公司
刘逍遙	开源证券股份有限公司
刘雄	方正证券股份有限公司
刘晔	嘉实基金管理有限公司
刘一哲	中泰证券股份有限公司
刘逸然	汇丰前海证券有限责任公司
刘勇	光大证券股份有限公司
刘元根	北京禹田资本管理有限公司
路永光	上海丰仓股权投资基金管理有限公司
吕政和	西安江岳私募基金管理有限公司
马庆刘	中信证券股份有限公司
馬牧野	富瑞金融集团香港有限公司
麦浩明	广州市航长投资管理有限公司
孟灿	国金证券股份有限公司
慕陶	深圳中天汇富基金管理有限公司
农陶然	上海深积资产管理有限公司
潘丽安	MFS INTERNATIONAL SINGAPORE PTE. LTD.
浦俊懿	东方证券股份有限公司
钱凌霄	摩根大通证券(中国)有限公司
沈雷	上海耶诺资产管理有限公司
舒殷	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
宋海亮	果行育德管理咨询(上海)有限公司
宋婷	高盛(亚洲)有限责任公司
孙嘉诚	上海瞰道资产管理有限公司
孙鹏	中邮证券有限责任公司
孙勇	明世伙伴私募基金管理(珠海)有限公司
孙宇彤	国金基金管理有限公司
陶玉	上海恒滿投资管理中心(有限合伙)
童思艺	中国国际金融股份有限公司
汪中昊	长江证券(上海)资产管理有限公司
王海斌	海斌投资
王亮	上海煜德投资管理中心(有限合伙)
王思	中邮证券有限责任公司
王苏欣	泉果基金管理有限公司
王伟平	广东正圆私募基金管理有限公司
王曉琮	花旗環球金融亞洲有限公司
王子涵	美银证券
魏巍	中信期货有限公司
闻学臣	中泰证券股份有限公司
吴思伟	深圳前海百创资本管理有限公司

夏一	玄卜投资(上海)有限公司
项曙	同泰基金管理有限公司
肖斌	深圳市睿德信投资集团有限公司
谢泽林	嘉实基金管理有限公司
许玉莲	上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)
严思宏	上海合道资产管理有限公司
杨彬	个人投资者
杨琳琳	广发证券股份有限公司
杨蒙	海通证券股份有限公司
于成龙	中信建投证券股份有限公司
俞忠华	上海云门投资管理有限公司
张恒	汇丰前海证券有限责任公司
张朗铭	富瑞金融集团香港有限公司
张令泓	中银基金管理有限公司
张喜贺	新华资产管理股份有限公司
张响东	中银基金管理有限公司
张新和	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
章溢漫	上海和谐汇一资产管理有限公司
周成	西部证券股份有限公司
周峰	上海行知创业投资有限公司
周昊	东兴基金管理有限公司
周申力	上海联视投资管理有限公司
周翔宇	招商证券股份有限公司
周志敏	创金合信基金管理有限公司
朱瑶	国泰海通证券股份有限公司
庄亚林	美银证券
左一凡	中财招商投资集团有限公司