

广联达科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-008

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	博时基金、华夏基金、工银瑞信、财通资管、泰康资产、广发基金、银华基金、朱雀基金、天弘基金、东方资管、和谐汇一、高信百诺	
时间	2025 年 10 月 27 日	
地点	广联达二期大厦 621 会议室	
形式	现场	
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁袁正刚 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	Q1：当前房地产行业持续调整，公司如何看待建筑行业的未来前景？新的市场机会在哪里？ 答：当前房地产正处于从大规模增量扩张向存量提质增效的调整阶段，住宅开发领域确实面临如投资缩减、项目数量下降等方面的挑战。但房地产的项目只是建筑行业之一，建筑业整体体量依然庞大，每年拥有数十万亿的产值，其作为国民支柱产业的地位未发生改变，当前的转型升级也会带来诸多结构性机会。 展望未来的发展，公司依旧会立足建筑行业，深耕发展，新的市场机会主要孕育在以下几个方向：首先是基建领域，诸如水	

	利、公路、铁路等大型基础设施的投资力度持续强劲，这类项目周期长、复杂度高，因而对数字化管理和效率提升的需求更为迫切和持久；其次是广阔的存量市场，包括老旧小区改造、公共建筑维护以及厂房更新等城市更新与运维业务，这些需求不仅巨大而且更具可持续性；此外，伴随制造业的升级与发展，相应的工业厂房及配套设施的建造需求也十分旺盛。综观全局，行业的核心趋势正从过去追求规模扩张转向“精细化管控”和“高质量发展”，客户为了提升自身竞争力，对于通过数字化手段实现降本增效的需求反而变得更加真实和紧迫。因此，公司认为，当前恰恰是建筑数字化发展的一个重要机遇期。 Q2：在行业调整期，造价业务如何保持增长？其长期发展空间如何？ 答：在行业调整的背景下，公司的造价业务会通过深化其内涵实现持续增长。当前造价业务已从传统的、局限于招投标阶段的算量、计价，成功扩展到覆盖项目全生命周期的成本管理。这意味着客户不再仅仅为了一次性的交易定价，而是需要贯穿项目始终的动态、精细化成本管控。具体来看，增长动力来源于多个方面：一方面是通过产品模块的扩展，如算量产品，从土建算量延伸至安装、装饰、市政等多个专业领域；另一方面是服务深度的增加，通过提供指标数据、材料价格信息和成本测算等增值服务创造更多价值。同时，新清单政策的落地实施也驱动了行业向市场化和精细化的方向发展，带动了企业更强的成本管理刚性需求，这为公司的产品创造了有利的市场环境。 总体来看，尽管整体项目数量有所减少，但公司通过帮助客户管好每一个项目的成本，实现了客户价值的提升和业务场景的应用深化。从长远来看，每一个建设项目都离不开成本管控，这项业务的市场空间依然非常广阔。 Q3：施工业务的战略地位是否变化？其业务调整和盈利能力有何进展？
--	---

答：施工业务作为公司发展的“第二曲线”这一战略地位保持不变，因为施工阶段覆盖了项目建设中最复杂、周期最长、浪费也最多的环节，其数字化的价值和空间较大。

近年来公司是主动性的对施工业务做了比较多的调整和优化，其过去较多依赖软件和硬件的集成，交付复杂且毛利率较低，现在则更加聚焦于提供纯软件的解决方案，剥离了硬件后，有效降低了人力成本与复杂的运营成本，毛利率有所改善，经营质量明显提升。同时，业务也从提供单点工具升级为打造一体化平台，通过将人员、机械、材料、进度、安全等管理要素的数据打通和关联，实现了协同管理，为客户带来了更大价值；并紧抓行业调整的机会，加大了对基建领域的投入，深耕水利、公路等国家重点投资及项目较多的领域，当前的产品布局已经比较完善，也为后续的持续发展奠定了基础。此外在经营上，相较看重收入规模，公司更关注现金流和利润，追求人均高产出，也在内部管理上通过考核方式的调整驱动业务健康发展。这些转变直接推动了施工业务盈利能力的改善，随着硬件占比下降和费用管控加强，业务毛利率得到提升，亏损持续收窄，整体业务正朝着高质量、可持续发展的方向发展。

Q4：设计业务的进展和未来展望如何？

答：设计业务是建筑行业数字化转型中的核心“工业软件”，具有技术壁垒高、市场空间大的特点，公司在此领域已持续投入超过十年。2020 年公司收购了洛阳鸿业，并基于此推出了广联达数维系列软件，涉及数维房建和数维基建两大业务板块。在房建业务板块，公司积极推动设计与成本业务的协同，着力推广设计成本一体化解决方案，以 EPC 项目为切入点，帮助客户在设计阶段快速进行成本核算与方案优化，有效帮助客户解决设计超概算的痛点，得到客户认可。后续公司也会持续打磨产品，提升产品的应用性，并通过行业标杆项目的打造等，积极营造良好的市场氛围，全力加速设计软件的替换。此外国产化替代也是一个很好

的推动力，当前公司产品已经在香港、深圳、广州等地的政府项目中取得试点和推广进展，加快了产品应用进程。

Q5：海外业务后续的拓展策略？

答：海外业务是公司比较确定的发展方向，正在加大力度推进。目前的拓展策略是双线并行：在亚洲市场，积极推进算量、计价等产品的全球版研发与能力升级，通过深度客户经营打造成本业务的规模化根据地，预计全球版产品明年可以在东南亚试点验证和销售；在欧洲市场，重点加快设计等系列产品推广，公司收购的 MagiCAD 在欧洲的占有率和品牌认知度还是比较高的，这也为公司产品推广奠定了良好基础，当前公司正将 MagiCAD 的底层平台切换至自主可控的数维平台，以提升产品的技术自主性和协同能力，并已经在芬兰等地试点，等后续试点验证通过后，会进行放量推广。

Q6：公司如何看待 AI 大模型技术对建筑行业和软件公司的机遇与挑战？目前的投入和探索有哪些成果？

答：公司高度重视 AI 大模型技术的研究和应用落地，并于 2023 年提出 ALL IN AI 战略，当前公司所有的产品均已经有 AI 的赋能和加持，AI 也是公司面向未来转型的关键动力。

AI 的发展也给软件公司带来了比较多的机遇，一是它能够推动软件从传统的“效率工具”向直接为客户提供“结果与价值”的服务转变；二是能够利用 AI 深入业务逻辑，解决更深层次的问题，例如直接帮助客户节约成本、优化项目方案等，服务的深度更大，从而创造更大的实际价值。

在具体布局上，公司从两个层面推进 AI 技术落地：在基础层，积极构建行业垂类大模型，融合建筑领域的专业知识和数据，以解决通用大模型在专业场景中的适应性问题；在产品层，所有核心产品线都在积极融合 AI 能力，例如在算量业务中的 AI 识图，可以通过拍摄照片或图纸快速生成算量模型，将原来耗时数周的工作压缩至几小时，极大降低了使用门槛并提升了效率；在施工

业务中应用计算机视觉技术，通过摄像头识别现场安全隐患、监控物料消耗和分析施工进度；在设计业务中引入 AI 进行方案生成与优化等。

Q7：公司在成本费用管控方面的方式和未来展望？

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。

在过去两年中，公司通过组织优化与人员调整，在严格控制费用、提升人效方面取得了明显成效，总人数有所下降，核心目标是持续推动人均效能提升。在具体策略上，薪酬费用虽因人员优化有所下降，但公司注重平衡，仍保持对核心优秀人才的激励与员工共享利润，充分调动员工的积极性；非薪酬费用则围绕市场机会保持必要投入，如在营销方面举办行业峰会与客户活动，在研发上重点投向 AI 与海外等战略领域。展望未来，公司将持续追求有质量增长，使费用投入更加聚焦，实现利润与现金流的可持续增长。

Q8：公司十三规划的核心方向有哪些？

答：公司的十三规划仍在制定中，具体完整的规划内容，预计等明年年初确认后，再与大家进行正式、详细的沟通。

从当前的讨论来看，公司下一阶段的战略将围绕三大核心方向展开：首先，公司将全面推进 AI 战略，将人工智能深度融入所有产品与解决方案中，将其作为未来发展的重中之重；其次，我们坚定地将海外市场视为重要的增长引擎，并进行系统性布局与推进；同时，公司将持续聚焦建筑主业，深耕成本、施工和设计三大业务机会，积极推动建筑行业的数字化转型升级。尽管当前行业正处于调整期，但公司对建筑数字化的大方向保持坚定信心，将保持战略定力，持续加大技术投入和产品创新，力争抢占未来发展的先机。

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