

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：2026-003

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 51 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	2026 年 04 月 24 日 8:30
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 邓建勇
交流内容及具体问答记录	<p>一、副总裁、董事会秘书邓建勇介绍公司 2026 年一季度经营情况</p> <p>2026 年一季度公司实现营业收入 11.56 亿元，同比下降 5.17%，主要是受外部环境及建筑行业季节性淡季影响，收入阶段性承压。此外，公司坚定推进战略聚焦与精细化管理，经营效率持续改善，盈利能力稳步提升。报告期内，公司实现归母净利润 3420 万元，同比提升 14.62%，毛利率较去年同期提升 0.43 个百</p>

分点，经营活动产生的现金净流量同比也有明显改善。

具体分业务情况来看：

数字成本业务：报告期内实现收入 9.9 亿元，同比减少 5.88%。一季度数字成本业务重点夯实存量客户基础，打磨新产品价值，业务竞争力进一步增强，抢抓新清单政策机遇，指标网、广材网等数据类产品保持良好增长态势。

数字施工业务：报告期内实现收入 0.89 亿元，同比减少 6.66%。一季度数字施工业务重点在培养客户上，2026 年，施工业务会聚焦“项目级”与“企业级”两大核心战场，主动优化产品结构，减少低毛利硬件销售，持续提升经营质量。

数字设计业务：报告期内实现收入 1116 万元，同比增加 92.47%。设计业务的收入规模还比较小，当前的重点是持续打磨产品，加速技术迭代和性能突破，做好价值的验证，打造出系列应用标杆，为后续规模化推广铺垫好基础。

海外业务：报告期内实现收入 5765 万元，同比增加 12.04%，保持良好的增长势头。2026 年国际化是公司的重要发展战略，公司加大了对其的资源投入，加快设计、成本、施工三大核心业务的全球化进程，加速海外业务的规模化发展。

最后是 AI 进展，公司对于 AI 高度重视，2026 年公司做了 AI 组织架构的调整，分设 AI 研究院与 AI 工程部，分别专注于底层技术攻关与商业化落地。近期，公司自研的 GlodonGPT 大模型已正式通过国家生成式人工智能服务备案，安全合规得到国家级认证。在产品层面，通过设立重点专项加速 AI 应用商业化；中长期，公司正推动建筑行业核心 AI 能力和工具的打造，为未来 Agent 模式进行能力储备，旨在撬动更广阔的市场空间。

当前建筑行业正深刻变革，房建增量与存量并存，基建、城市更新等领域持续扩容，客户发展重心由规模扩张转向效益优先，更加关注利润与现金流，对精细化管理的诉求越来越强。展望后续，公司将坚定不移地执行“十三”战略，聚焦“设计一体化、

成本精细化、施工精细化”三大核心战役，在夯实存量业务的同时全力拓展增量空间，努力实现经营稳健向好。在具体策略上，将围绕行业、客户、需求、产品、政策、地域六大方向优化布局：从房建走向基建、城市更新及新能源、水利、电力等细分领域；从服务大客户、大项目拓展至中小客户、中小项目；从招投标交易阶段的成本方案向施工过程和结算的精细化成本方案开拓；从提效工具向 AI 与数据一体化升级；用好新清单政策红利加快数据类业务推广，并加速海外市场拓展，不断打开长期成长空间。

二、高级副总裁、财务总监刘建华介绍公司 2026 年一季度财务指标

(1) 利润表主要科目变化

营业收入同比减少 5.17%，主要为合同负债递延服务结转收入同比减少所致；

营业成本同比减少 8.95%，主要为公司主动减少硬件销售，硬件采购成本和技术外包成本下降所致；

销售费用同比减少 3.78%，主要为职工薪酬、折旧与摊销费、招待费等下降所致；

管理费用同比减少 20.69%，主要为公司加强精细化管理，职工薪酬、折旧与摊销费以及咨询服务费减少，以及一次性补偿金同比减少所致；

研发费用同比增加 3.79%，主要为股份支付、折旧与摊销费以及咨询服务费增加所致；

(2) 资产负债表主要科目变化

交易性金融资产较年初减少 2 亿元，主要为报告期结构性存款理财产品到期赎回所致；

其他流动资产较年初减少 0.81 亿元，主要为报告期大额存单到期支取所致；

合同负债较年初减少 5.23 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；

(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 2.90 亿元，主要为报告期金融业务资金投放规模减少，以及人力成本支出减少所致；

投资活动产生的现金净流入同比增加 4.69 亿元，主要为报告期购买理财产品净支出减少所致；

筹资活动产生的现金净流出同比减少 0.03 亿，主要为报告期长期租赁支付的租金减少所致。

三、互动问答

Q1：公司海外业务后续的布局 and 规划

答：海外业务是公司 2026 年的战略重点，公司将持续加大资源投入。从过去经营表现来看，海外业务始终保持良好增长态势。

公司目前的海外业务，主要是亚洲和欧洲两个方向，其中亚洲地区以公司成本业务和施工业务为主，欧洲市场重点推广公司设计和施工业务。在欧洲市场上，主要以收购的 MagiCAD 和 EQUA 两个子公司为业务开展的基础，这些年也积累了很好的客户基础，并基于广联达自主知识产权的底层平台，打磨开发出了一款面向全球的机电一体化三维设计软件平台 MCINNOVA MEP，当前在欧洲已经有一部分客户在试用，未来会逐步向市场加大推广力度。总体上公司在与 MagiCAD、EQUA 以及自身数维设计软件的融合会不断成熟，在欧洲市场上以设计为主，也在推广施工业务。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。另外就是香港这边，其作为公司国际业务发展的桥头堡，负责打磨验证产品和培养人才，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。

Q2：公司对于 2026 年的目标指引

答：2026 年是公司“十三”战略的开局之年，做好今年的工作至关重要。整体来看，公司 2026 年的经营目标是非常明确的，

即各业务板块在牢固夯实存量业务的基础上，大力拓展增量业务空间，努力实现营业收入和净利润的进一步增长。

具体来看，在存量业务端，公司会继续深耕核心客户与核心市场，持续打磨产品与服务能力，提升客户粘性和市场渗透率，守住公司经营的基本盘；在增量业务端，会重点把握建筑行业结构化调整中的各类机会，比如向基建领域的拓展、存量更新项目的布局、中小项目市场的挖掘等，同时推进全球化布局的落地和产业 AI 的商业化应用，积极开拓新的收入增长点。此外，公司也会继续深化内部精细化管理，提升运营效率，保障公司盈利水平的稳步提升，以扎实的经营动作实现经营稳健向好。

Q3：2026 年公司会采取哪些举措来促进成本业务的稳定和增长

答：2026 年公司数字成本业务的核心战役是打赢成本精细化，围绕成本业务全过程，以“AI + 一体化”为引擎，实现平台型产品价值升级，稳固基本盘、做强新增长。

在具体举措上，数字成本业务将充分利用“新清单”政策在各地落地实施提供的良好发展机遇，大力拓展造价工具软件的市场份额，通过 AI 和高质量数据赋能，加速工程数据、清标、成本测算与核算等产品的规模化扩张。在国内增量市场的拓展上，数字成本业务将重点面向基建领域、工业建筑领域、城市更新领域、大量中小项目和中小客户领域发力，加大营销力度，并通过 AI 赋能，向客户提供更加适配的产品，提供更多元的商业模式，以加速在新市场的拓展步伐。在国际市场拓展上，2026 年将推出全球版算量和计价软件，重点面向东南亚地区，加大资源投入，以更加优质的产品和服务，推动海外造价市场的快速增长。

Q4：公司在 AI 上的布局和进展情况，以及 26 年预估的 AI 相关收入有多少

答：目前公司进行 AI 布局的方向主要有三个，分别是设计一体化、成本精细化、施工精细化。在具体应用上：

在设计一体化方面重点是 AI 与 BIM 深度融合，实现高质量设计与高价值交付。具体应用包括重构方案设计工作流的 AI 原生产品 Concetto 以及数维设计产品中的 AI 智能辅助等，进一步提升设计师操作软件的效率和体验感。

在成本精细化方面是要通过 AI+数据，驱动项目全过程成本精细化管理。在应用层面如 AI 工业安装算量能实现多图一键出量；AI 组价已经上线试点，土建、安装主要清单 AI 定额套取精度明显提升。

在施工精细化方面，核心是帮助企业和项目省钱省心。分为两个层面，一是以 PMLead 为载体的企业级 AI 服务，聚焦企业制度、数据治理等，提供知识问答服务，以私有化部署为主，定制化交付；二是以 PMSmart 为核心的项目级 AI 管控，如针对物资浪费、人员效率等痛点，通过多维度数据判断优化物资管控与施工计划，降低项目浪费与延期风险。

在具体的量化收入目标方面，公司今年单独成立了 AI 工程部负责产品的商业化落地，并以重点专项的方式聚焦资源投入，今年几个 AI 的产品陆续上市和推广，如刚提到的 AI 工程安装算量、AI 智能组价等，预计 AI 收入会保持较快增长。

Q5：公司施工业务的毛利率后续能否持续提升

答：数字施工业务的营业成本主要包括两个部分，一是纯硬件成本；二是对于一些需要实施交付的业务，刚性的实施交付人员成本。对于纯硬件的成本，近些年公司已经在做主动的调整和控制，相应的成本已经有明显的下降；对于交付人员的成本，公司也会根据具体的业务情况，如通过平台、AI 等方式，尽可能的去压降成本。在收入端，施工业务也在不断地提升产品的价值，如 PMSmart 这种纯软件产品，其业务价值比较彰显，毛利率比较高。总体来看，施工业务未来毛利率仍有提升空间，但当前的核心是期望收入有质量的增长。

Q6：公司 2026 年人员优化情况，以及成本费用管控的方式和

	<p>未来展望？</p> <p>答：公司的人员结构会匹配业务发展，进行动态调整，无专门的人员优化策略。2026 年公司已经按照年初的战略部署和规划，完成了整个人员结构的调整工作。</p> <p>在成本费用的管控上，公司整体的管理是比较严格的。年初会根据全年的经营目标以及业务规划进行资源排布，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比较明显的成效。在具体策略上，薪酬费用方面，公司还是会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的投入，如在营销方面举办行业峰会以及与客户交流活动等，在研发上重点投向 AI 和海外等战略领域。展望未来，公司将持续追求有质量的增长，使费用投入更加聚焦，实现利润与现金流的可持续增长。</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）

姓名	机构名称
何嘉洁	East Top Cap
Li Yiming	Global Telecom Capital
Noah Mann	Ubiquitous Asset Management
王艳	北京大君智萌投资管理有限公司
杨永清	北京大君智萌投资管理有限公司
朱张元	方正证券股份有限公司
馬牧野	富瑞金融集团香港有限公司
张朗铭	富瑞金融集团香港有限公司
刘勇	光大证券股份有限公司
陈芷婧	国金证券股份有限公司
郑宗杰	国泰证券投资信托股份有限公司
庞立永	国新证券股份有限公司
耿军军	国元证券股份有限公司
唐巍	荷荷(北京)私募基金管理有限公司
闫慧辰	红杉资本股权投资管理(天津)有限公司
舒殷	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
魏征宇	华福证券股份有限公司
刘逸然	汇丰前海证券有限责任公司
张恒	汇丰前海证券有限责任公司
侯斌	金元顺安基金管理有限公司
李慧群	美银证券
庄亚林	美银证券
侯杰	摩根基金管理(中国)有限公司
杨飞	鹏华基金管理有限公司
类延国	山东嘉信私募基金管理有限公司
顾宝成	上海度势投资有限公司
李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
金勇	上海润桂投资管理有限公司
王开元	上海申银万国证券研究所有限公司
马家保	上海世亨私募基金管理有限公司
袁舰波	上海行知创业投资有限公司
周峰	上海行知创业投资有限公司
胡亚男	深圳丞毅投资有限公司
彭飞虹	深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司
冯健饶	深圳市麻王投资集团有限公司
黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
易千	沃虎基金
吕政和	西安江岳私募基金管理有限公司
卢可欣	西部证券股份有限公司

周成	西部证券股份有限公司
夏一	玄卜投资(上海)有限公司
应豪	甬兴证券有限公司
周翔宇	招商证券股份有限公司
刘雯蜀	浙商证券股份有限公司
杨洋	中财招商投资集团有限公司
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
刘一哲	中泰证券股份有限公司
魏巍	中信期货有限公司
马庆刘	中信证券股份有限公司
王思	中邮证券有限责任公司