

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：2025-004

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	参与深圳证券交易所“智脑赋能·逐梦新蓝海”主题集体业绩说明会的全体投资者
时间	2025年5月21日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所 深圳证券交易所“互动易”平台（ <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> ） “云访谈”栏目
形式	现场会议、视频直播、图文转播
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 袁正刚 独立董事 马永义 财务总监 刘建华 证券事务代表 程岩
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司介绍</p> <p>由公司董事长、总裁袁正刚介绍公司核心技术、产品及经营情况</p> <p>二、互动问答</p> <p>Q1：公司2025年的整体以及核心业务的经营目标</p> <p>答：从整体层面，公司2025年会进一步聚焦核心产品、核心区域、重点客户，以收入、利润、现金流并重，成熟产品稳定发</p>

展，成长产品“跨越鸿沟”，实现经营业绩的稳定增长。3月份公司发布了股权激励，利润的考核目标继续保持增长。

具体到各业务层面，数字成本业务 2025 年目标保持稳定增长，其中，传统造价工具保持稳定，数据服务等业务保持较快增长；数字施工业务重点提升经营质量，2025 年聚焦三个核心单品（劳务、物料、塔吊）实现规模化放量，目标推进整体业务毛利率改善，总体业绩进一步减亏；数字设计业务 2025 年进一步规模化放量，其中房建设计重点打造三维正向设计和设计算量一体化应用标杆，道路设计继续保持快速增长，加快实现产品盈利。

**Q2: 公司在建筑行业大模型以及产品 AI 应用落地上的进展和规划**

答：在大模型层面，建筑行业的大模型预估会沿大语言模型到多模态大模型再到空间智能大模型三个阶段进行演进。当前公司已经打造了建筑行业 AI 大模型 AecGPT，覆盖建筑行业设计、合约与招采、施工全生命周期，具有自动化、分析决策、辅助生成等专业能力，并构建了建筑行业 AI 平台助力建筑企业智能化转型落地，也已经有了实际的落地应用案例。

在产品应用落地层面，公司在建筑行业的数字化和智能化转型深耕多年，拥有覆盖建筑全生命周期各阶段、全过程、全要素、全参与方的应用软件体系。公司将建筑行业大模型与工程软件深度融合集成，为客户提供智能化设计、智能化交易、智能化施工、智能化运维、智能化企业等系列行业 AI 应用产品及解决方案，具体落地到产品层面包括 AI 设计、AI 算量、AI 进度、AI 物资管理、AI 工程交易、AI 施工安全、AI 教育等多个应用场景。

**Q3: 公司对于海外业务的布局和后续规划**

答：海外业务拓展是公司今年的战略重点，在海外业务上公司会继续加大投入。公司目前的海外业务，主要还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，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，会在未来逐步推向市场销售。总体公司在与 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，公司今年还新成立了香港客户部成为国际发展的桥头堡，打造产品和培养人才，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。

#### **Q4：公司未来提质增效的想法或计划**

答：在整体的规划方面，公司今年的业务聚焦在四个方面，一是设计一体化，即设计和造价、施工融合成一个整体，这也是客户非常认同的方向；二是成本的精细化，公司的造价软件在不断的转型升级，一方面是拓展新的领域如城市更新、水利等方面，另一方面是随着客户对于精细化成本管理需求的越来越强烈，公司的产品也逐步向成本全过程进行升级；三是施工的精细化，即围绕客户在施工项目现场最关心的劳务、材料、机械设备等生产要素，解决客户的核心管理痛点；四是全球化发展，公司今年在全球化方面从战略、人员、产品等各方面都加大了投入。

公司四类核心业务背后的重要支撑是人工智能。从 2015 年开始公司就认识到数据的价值，建立了大数据的研究院，这两年提出 ALL IN AI，将所有的产品和人工智能进行深度的融合，效果也非常显著。

总体来讲，公司一方面是在业务深度上提质增效，另一方面

会在技术深度上，继续发挥人工智能的价值，让公司的产品从岗位级到项目级到企业级都能发挥出人工智能的价值。

**Q5：公司经营活动现金流量净额长期大幅高于净利润，这个现象如何理解？**

答：公司的经营性现金流比净利润要高，也在一定层面上反映出公司的整体经营是良性健康的趋势。具体原因，可分为如下几个方面：

从产出端，也就是业务端来看，公司的产品价值在客户侧是非常彰显的，整体的应用率和使用率也非常高，所以来自客户的回款是比较健康的，整个回款跟收入是基本上是匹配的。

从支出端看，会有一些损益表上的项目，其支出并非是付现的方式，如资产的折旧、减值以及一些摊销等，其会体现在损益表上，但不会在现金流上有所表现，这也是损益表和现金流量表口径上的一些差异。

另外公司的现金流明显大于净利润，这也和公司的回款节奏有关系，随着业务的逐季开展，整体的回款总量会延续持续增长的趋势，通常一季度公司的经营性现金流是负数，但是后续会逐渐回正，并明显超出净利润。未来基本上还是会维持这样的趋势，即整体的经营性现金流好于净利润，这也是我们整体经营的一个方向和目标。

**Q6：数字设计产品当前的进展以及未来的推广计划**

答：数字设计产品是广联达历经十年时间打造的一个完全具备自主知识产权的核心软件。当前数字设计产品在技术上已经解决了这个行业的很多技术问题；从功能方面，包括性能方面，也已经能够完全满足建筑设计师各方面的设计应用需求，如设计桥梁、道路等。公司当前的重心更多是让我们的客户如设计院，能真正的掌握和用好公司的设计产品。所以在策略上，一是通过参加诸如住建部组织的一些行业大赛以及我们在设计院层面组织的大赛等，去推动设计师更好、更快的学好用好这款软件，目前来

看效果很不错；二是公司也会和高等院校进行合作，培养高校学生掌握学习数维设计软件；三是公司数维设计产品能和算量、施工深度融合的价值，也逐渐被业主所认识到，现在也会有一批业主在和公司一同推动数维产品的落地使用；此外数维设计产品现在也已经走向了全球，德国有一批试点客户在应用，亚洲区域也有很多客户在期待，后续公司也会加快推广。

总体来说，数维设计的整个发展态势比公司预期的还要快。一方面是公司底层技术的沉淀；另一方面是产品的专业性优势明显，公司收购的芬兰公司 MagiCAD 在机电行业已经有超过 40 年的积累、收购的国内公司洛阳鸿业在行业上也已经有 30 多年的发展，再加上公司在建筑行业 20 多年的深耕，都在有效支撑数维产品发展越来越好、越来越快。

**Q7：公司 25 年一季度的研发和销售费用同比有所增加，公司全年对费用管控的计划是怎么样？**

答：公司的预算投放跟业务规划是相互关联和匹配的。一季度出现销售费用和研发费用的增加，有几方面原因所致：一是公司今年的策略是聚焦核心产品、核心区域，但与此同时也在业务范围上做延展，如从房建领域向基建、新能源等领域去进行扩展，会面临一些新的需求和用户群体，所以营销活动支出会有相应增加导致销售费用增长；二是公司产品也在不断的迭代升级，增加一些新的功能和价值与新需求匹配，会增加公司的产研投入；三是产品所处的周期阶段变化也会带来相应费用的变化，如设计产品，今年逐渐走向规模化推广阶段，所以面向设计院这一类客户群体，公司也加大了投入；四是预算投入节奏的调整，跟往年相比，公司今年的规划是提早进行营销活动的开展，为全年目标的达成做好早期的铺垫。所以从这些方面来看，公司一季度费用有所增长。

但总体来说公司经过多年的经营摸索，也形成了一套比较成熟的预算弹性调控机制，会根据实际业务执行的状况，对后续资

源的投放进行灵活调节。同时在过去几年，公司也做了一定的资源的优化，这些优化带来的成本控制效应，会在后续逐渐显现出来。就现在整体来看，公司预算的投入使用，跟业务的节奏还是比较吻合的。

**Q8：这几年建筑行业处于转型调整期，公司如何看待这一行业的变化对公司的影响？**

答：建筑行业这几年确实变化比较大，我们看到了随着行业调整，客户需求转变，当行业不再是高速发展的阶段时，客户对于精细化管理的需求反而在上升，这也是公司现金流比净利润好的一个体现，因为客户对公司产品所带来的价值是真正认可的。

此外伴随行业调整，公司一方面是对内部的产品结构进行深度调整，即资源更多聚焦在核心产品上，明确的调整方向就是从“保健品”转向“救命药”，真正能够帮助建筑企业、设计院、建设方，提质增效，开源节流，效果也是越来越好。另一方面是对业务范围进行调整，公司在2017年以前更多是聚焦于房屋建筑，2018年之后广联达开始向基建，如水利、公路、市政、新能源光伏以及当下国家非常重视的城市更新、老旧小区的改造等方向发展，经过这几年的产品研发，公司产品基本已经就位，正在加速拓展相关市场。

总体来看，建筑行业从以前的高增长、粗放式的管理，到了稳定增长、精细化管理的时代，这个时代更需要数字化，更需要软件。公司前几天召开的数字建筑大会，整体的规模是超过以往的，也能反映出客户对于数字化的关注度更高，也有很多客户案例说明数字化在客户从危机中转向健康发展上起到了重要作用，基于这些我们也坚信，建筑行业是非常大的产业，在这样的阶段更需要数字化助力行业更健康的发展。

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）	