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**

**（电话会议）**

编号：073

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位名称及人员姓名** | CITI MARK LI  CITI DALEY LI  MORGAN STANLEY CAMILLE XU  KEYWISE CAPITAL CAROL JIN  以上为电话会议中主要发言人名单。本次电话会议在线参会人员总计为25人，详细名单信息请参阅文末附表。  注：本次投资者调研活动因采取电话会议的形式，故参会者无法签署承诺书。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** | 2019年8月22日17:00—18:00 |
| **地点** | 广联达二期大厦618会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 高级副总裁、董事会秘书 李树剑  高级副总裁、财务总监 何 平  证券事务代表 常 帆  财务管理高级经理 刘会斌  董事会秘书助理 朱娜娜 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、高级副总裁、董事会秘书李树剑介绍公司2019年上半年度经营情况**  1、2019年上半年度整体情况  整体来看，广联达在2019年上半年的整体业绩表现不错：表观实现的营业总收入增幅超过28%，归母净利润下降39%；如果还原云转型预收账款的影响，还原后的营业总收入增幅则超过36%，归母净利润增幅超过23%。  分业务来看，增长的原因主要有以下几个方面：  （1）数字造价业务进一步加大云转型力度，上半年转型的成果有较好的体现，非转型地区业务也保持了持续增长。数字造价业务对公司的贡献较大，占公司营收比重为71%。  （2）数字施工业务则延续了去年整合的过程，经济效益逐步显现。今年上半年收入增幅超过30%，新增企业客户数量和项目数量涨幅较大。在6月份的年度数字建筑峰会上，我们推出了平台+组件的新产品，得到市场认可。  （3）海外业务稳健成长，在东南亚市场发布了新的产品，在欧洲市场也取得了一些突破。  （4）金融业务方面，贷款规模加大的同时，跟公司业务紧密结合的金融科技取得突破，逐步显现出一些效应来。  （5）在项目储备方面，也就是创新业务这一块，现在有不少项目在推进实施，产品的提炼和孵化也在过程中。  2、财务指标情况  （1）从收入端的角度来看，造价业务在上半年表观收入9.68亿元，同比增长超过28%，还原云转型预收账款以后的收入增幅为35%。上半年的云转型预收账款净增加额是2.58亿，是去年同期净增加额的2倍多。  数字施工业务上半年实现收入2.9亿元，同比增长33%。  海外业务增长幅度为9%，除业务本身增长之外，也有一定的汇率因素；金融业务和去年相比也有了较大幅度的增长。  （2）从成本端的角度来看，2019年上半年度营业总成本13.08亿元，同比增长36%。与还原云转型预收款项后的收入增速基本持平。  （3）从利润端的角度来看，营业利润同比下降19.89%，主要原因是云转型收入的分期确认。收入分期确认，但成本费用还是一次性列支，所以对当期的营业利润产生较大的影响。还原云转型预收账款之后，营业利润有35%的增长。  **二、互动环节**  **Q1、数字施工业务会不会进行SaaS转型？**  答：现在数字施工业务中，软件与硬件相结合的解决方案类产品比较多。目前数字施工业务的首要目标，是要拓展更多的客户，增加客户对产品使用的覆盖率和渗透率，待这些指标达到比较高的程度时，SaaS模式会提上日程的。谢谢。  **Q2、公司在2018年进行数字施工业务整合的原因是什么？**  答：在2018年之前，数字施工业务分散在各个子公司独立运作，产品独立研发，渠道独立运营；2018年，公司考虑到数字施工业务的业务比重开始增大，为更好地经营管理，公司收回了各个子公司的股权，将该业务组织、人员、渠道、产品进行了较大的合并整合。2018年持续一年多的整合工作导致当年该业务增速较低，但士气、产品和渠道的建设还是成功的。现在数字施工的产品是“平台+组件”的模式，有利于该业务规模化拓展。谢谢。  **Q3、数字施工业务中长期的目标是什么？**  答：在未来三年的规划期内，希望提高市场渗透率并保持较高增速。现在国内建筑企业整体数字化程度偏低，对数字化的认识还是点状的。建筑业目前正在进行整体转型升级，在市场拓展方面还有很大空间。谢谢。  **Q4、数字造价业务云转型过程中渠道销售人员的激励方式相较之前有无变化？**  答：有变化。渠道销售人员的激励体系比较复杂，对于不同客户类型转型、转型产值、续费等都设置了阶梯型的考核指标，提成比率也不尽相同。谢谢。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年8月22日 |

附表：参会人员名单（排名不分先后）

|  |  |
| --- | --- |
| **单位名称** | **姓 名** |
| CITI | MARK LI |
| CITI | DALEY LI |
| OPTIMAS | PU RUI MIN,CHN |
| NIKKO ASSET MGT | GRACE YAN SG |
| SCOTIA BANK | SHUANG YUN,CAN |
| JUN MAO ZI BEN | GAO XING YU, CN |
| DORIC CAP | FRANK DONG,HK |
| RUI YI ZI CHAN | RICK ZHANG, CN |
| GUANGFA JI JIN | LU YUE,CHN |
| PICTET | ZHUO RAN, HK |
| KEYWISE CAPITAL | CAROL JIN,CHN |
| RUI HUA | FRANK YU, HK |
| OBERWEIS | BARRY WANG, HK |
| DYMON | ERIC MAN,HK |
| FOUNTAIN CAP | CHENG LI, HK |
| T T International | F CHOI,HK |
| TRIKON | SEAN ZHANG, HK |
| ZHONG HENG XIN KUANG | LIN WEI,CHN |
| MORGAN STANLEY | CAMILLE XU, HK |
| JINGTAI LIFENG | WU NA, CN |
| ACION PARTNERS | LEO CHAN,HK |
| OBERWEIS | FANG WEN,CHN |
| CIS A M | MARK MA |
| SHUANG HUI ZI BEN | XIN HAI DONG,CHN |
| CHINA RE | DAI JIM,HK |