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：087

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 浙商证券 王作州  国泰君安证券 李博伦  华创证券 刘逍遥  中国互联网投资基金 李洪涛  中国互联网投资基金 马岩  上海临创投资管理有限公司 陈孝林  中信建投证券 于芳博  上述参会人员按照规定签署了调研承诺函。  统一证券 万宝闲  日盛投信 黄上修  野村投信 李宗谕  统一投顾 叶修颉  因上述投资者调研活动采取电话会议形式，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** | 2019年11月26日 |
| **地点** | 广联达二期大厦621会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 李树剑  董事会秘书助理 朱娜娜  证券经理 葛婧瑜 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **Q1、请介绍数字造价云转型过程中面临的困难。**  答：2017年初刚开始转型时，虽然国外有可以参考的软件企业转型经验，但具体到造价业务，符合国情和具体业务的转型策略需要我们自己去制定和实践，产品也需要逐步打磨，客户对SaaS模式还比较陌生。公司推出新的产品模式和商业模式，国内市场的接受程度尚把握不准，在实践过程中面临一些挑战。为此公司制定了分产品分区域的分步走的转型策略，先在2017年选择了收入体量较小、广联达产品和客户优势较大的地区开始试点，通过积累转型方法论，指导后续几年的转型。从目前的情况看，随着市场经验的积累，2019年大体量云转型地区第一年的转化率优于过去两年的数据。  随着云转型的逐步推进，数字造价业务未来可能面临的挑战是进一步丰富增值服务以确保业务中长期的稳步增长。公司本次募投项目中的造价大数据和AI应用项目就是希望加速增值产品和服务的研发，以保持数字造价业务的持续增长。谢谢。  **Q2、公司云转型后，产品迭代是否会更快？**  答：云模式下产品的开发模式与以往有很大不同。以往的做法称之为瀑布模式，从调研市场、分析需求、形成原型、试点应用然后最终向客户推广销售，上述流程是串行的，开发周期长、前期投入高，但产品功能并不一定符合用户需求。云产品下的产品开发，从价值设计、价值创造、价值交付到价值反馈形成环形，用户充分参与上述过程，功能的开发也是“小步快跑、持续迭代”的，能给用户带来新的产品体验和价值。上述产品开发模式不仅在数字造价业务转型产品中有体现，数字施工业务系列产品也是采用云+端的模式，不断根据用户需求和反馈快速升级迭代的。谢谢。  **Q3、请介绍现在数字施工业务的市场渗透率。**  答：我们认为数字施工业务面向的是一个蓝海市场，按照每年50多万的新开工项目数乘以每个项目约20万元的信息化投入，粗略计算下至少有1000亿的市场规模。从现有的市场参与者来看，行业格局还比较分散，各参与方还处于跑马圈地阶段，因而从渗透率的角度，暂时无法做量化评估。谢谢。  **Q4、请介绍今明两年人员招聘的情况。**  答：公司的招聘分为校园招聘和社会招聘两个部分。每年校园招聘大概有200-300人的管理和营销培训生，为公司后续的业务和管理输送新鲜血液，这一部分会持续进行，经历考核留存下来的都是公司的后备骨干力量。社会招聘按照业务的需求开展，这两年数字造价业务云转型进入深水区，对于销售服务人员和增值服务的研发人员还是有一定的需求；此外数字施工业务及其他创新业务也需要持续投入研发和销售人员。但是整体上公司会继续践行精兵强将战略，在对人员总量有严格控制的基础上，不断优化人员结构。谢谢。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年11月26日 |