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：2020-008

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （ ） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 申万宏源证券 刘洋东方证券 游涓洋中泰证券 闻学臣中信证券 刘雯蜀安信证券 徐文杰中金公司 黄丙延国盛证券 赖鹏长江证券 余庚宗以上为本次电话会议主要发言人名单，本次电话会议在线参会人员279人，详细名单信息请参阅文末附表。因本次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** | 2020年8月28日 15:00-16:30 |
| **地点** | 广联达二期大厦618会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、高级副总裁 李树剑董事、财务总监、高级副总裁 何平投资者关系经理 葛婧瑜 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、董事会秘书、高级副总裁李树剑介绍公司2020年上半年业务表现**公司2020年上半年实现营业总收入16.09亿元，同比增长16.63%；加回云转型相关合同负债，还原后的营业总收入19.71亿元，同比增长20.36%。表观归母净利润1.30亿元，同比增长45.21%；还原后归母净利润4.56亿元，同比增长41.67%。分业务板块看：1. 数字造价业务实现营业收入11.52亿元，同比增长19.00%；其中云收入6.66亿元，占数字造价业务收入比例达57.84%。从产品线角度看，上半年表观营业收入中，计价收入4.40亿元，算量收入4.53亿元，工信收入2.58亿元。2020年上半年，数字造价业务新增4个地区（累计25个地区）进入云转型，上半年转型进展较顺利，2019年及之前转型地区的产品综合转化率、续费率均取得不错的成绩。报告期内数字造价业务签署云合同10.28亿元，同比增长63.42%；报告期末云转型相关合同负债余额12.55亿元，较年初增加40.50%。若将云转型相关合同负债还原，调整后数字造价营业收入为15.13亿元，同比同口径增长23.49%。
2. 数字施工业务实现营业收入3.36亿元，同比增长16.10%，其中项目级产品贡献占比过半。截至报告期末，数字施工项目级产品累计服务项目数突破3万个，项目覆盖在加速。疫情期间公司履行社会责任，对很多防疫产品延长试用期，因而收入增速体现不明显。报告期内数字施工业务在生态合作、客户拓展方面做了很多工作，广联达数字建筑的理念得到越来越多客户的认可，各种市场活动也都通过线上方式取得了更广泛的覆盖。
3. 创新业务单元，将此前的创新业务板块和生态业务板块重新整合成数字供采、数字城市、数字装修、数字金融、数字教育等多个创新业务单元，各创新业务单元在产品端和标杆项目验证上取得了一定成绩。
4. 海外业务，受疫情影响收入基本持平。公司的海外业务分为欧洲和东南亚两大部分，二季度都受到了疫情的冲击。

**二、董事、财务总监、高级副总裁何平介绍公司2020年上半年财务表现**利润表部分：营业收入相关内容已经在第一部分讲到，这里不再赘述。公司上半年营业成本1.51亿元，同比增长84.74%，主要是施工业务硬件采购增加所致；销售费用4.77亿元，同比增长8.38%，低于上年同期增速；管理费用3.43亿元，同比增长3.84%，同样低于上年同期增速；研发费用4.78亿元，同比增长13.37%，公司仍然在加大研发投入；财务费用0.10亿元，同比下降40.09%，主要原因是公司债偿还完毕，利息支出减少。资产负债表部分：2020年上半年期末，货币资金46.96亿元，较期初增加110.49%，主要是募集资金到账所致；应收账款7.48亿元，较期初增加33.74%，主要是受疫情影响，施工业务回款周期加长；发放贷款和垫款3.75亿，相比上年下降42.87%，主要是金融业务持续收回贷款所致；在建工程1.02亿元，较期初增加比例较大，主要是西安基地投入建设所致；2019年末的预收款项根据新收入准则调整至合同负债科目，余额从9.69亿元增长至13.34亿元。现金流量表部分：2020年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额5.90亿元，同比增加479.44%，主要是金融业务收回贷款导致经营性现金流量净额大幅改善；投资活动产生的现金流净额为-1.92亿元，上年同期的0.50亿元下降幅度较大，主要是西安基地建设支出以及研发项目资本性支出增加所致；筹资活动产生的现金流量净额20.63亿元，相较上年同期大幅增加，主要是报告期内2019年度非公开发行股票的募集资金到位所致。**三、互动环节****Q1、请问数字施工业务目前能否看到老客户的复购？**答：复购是有的。从业务发展的角度，我们会重视两个指标：一个是项目的覆盖率，另一个是产品的渗透率。今年上半年，数字施工业务的项目覆盖增长较快，很多是通过提供帮助施工企业复工复产的单点级产品和入口应用先拓展项目数。目前的统计口径是只要项目上使用了我们的单一组件，就会计入服务的工程项目数。后续我们争取客户在单项目上使用更多的组件，通过不同组件打造解决方案类的产品，为客户提供更多价值。在今年上半年新冠疫情的背景下，很多工程项目首先考虑的都是如何复工复产，因而首先采购的是与防疫高度相关的组件，在逐步恢复生产的过程中再慢慢增加功能组件，增加组件或者复购的过程是循序渐进的，需要多一点耐心。谢谢。**Q2、数字施工业务上半年毛利率下降明显，请问公司对于毛利率的稳态水平是否有预期？长期看硬件占比会在什么水平？**答：公司非常关注数字施工业务毛利率的问题，施工业务的产品及服务的特征就是软硬件加服务相结合。但目前针对稳态毛利率、远期软硬件比重确实比较难评估。难以评估的原因包括两方面：一方面是数字施工业务的变化非常快，无论是客户需求还是我们提供的产品，都在快速迭代和改进，软硬件配比也会根据客户需求、产品的供应有所变化，造成解决方案的构成比较多样，难以一概而论；另一方面是我们目前在规模化拓展的路上，无论在产品和项目规模化角度，还是从硬件规模化采购角度，都还在成长阶段，对于硬件的议价能力以及标准化采购方面还在积累经验。谢谢。**Q3、数字施工业务单二季度增速超过25%，但距离此前全年30%增长的指引还有差距，请问下半年能否延续二季度的增长态势？**答：今年一季度，数字施工业务的发展受到了疫情较大影响，2月和3月的销售情况有所放缓。二季度公司做了很多努力，包括加大线上推广力度，推出各类支持施工企业复工复产的产品等，确保了业务回到正常轨道。但与此同时我们也注意到，在疫情常态化的背景下，有一些客观因素会贯穿全年，年初制定的数字施工业务30%的收入增长目标存在较大挑战。经公司审慎评估，决定将今年数字施工业务的收入增长目标下调至20%。主要有如下几方面考虑：外因上：1）疫情防控常态化后，项目工地虽然已经复工复产，但进度还是受到了一定程度的影响，在工人到岗、建设资金、设备材料等多方因素共同作用下，施工进度有所延缓。进度延缓导致入口应用打开项目后，解决方案类产品无法立即跟进去巩固项目价值，这样达成深度合作的过程比预想的缓慢一些，单项目价值没有预期高。2）今年很多大型央企、国企都在进行“十四五”规划的编制工作，建筑企业的数字化转型是其中非常重要的一个方向。由于集团层面的规划仍在编制中，各二级单位在采购角度都相对谨慎。这一因素在我们企业级产品中体现的较为明显，由于疫情，客户需求调研、实施交付受到影响，上半年企业级产品收入下降超过50%。项目级产品中，涉及项企一体化的部分也受到了影响。内因上：考虑到新冠疫情对整个社会经济的深远影响，公司积极做好应对准备。去年公司的应收账款增长较快，今年二季度开始，公司从业绩考核角度更加关注数字施工业务的回款和现金流，引导销售在签单的同时注重回款，促进业务更加扎实有序地开发，力保又快又稳。这次预期调整是充分评估疫情的影响，让业务团队对风险和机会有更加客观的认识，花时间和精力做管理改进和产品优化，为下一步抢抓“十四五”规划后行业数字化转型的大机遇夯实能力，再接再厉！谢谢。**Q4、数字造价业务转型已经进入搏杀地区，请问目前的转型过程中，能否看到客户/用户数的增加？**答：定性的看，在搏杀地区（即此前广联达不占绝对优势的地区），我们通过转云，降低初次使用价格，加速迭代新产品，提升客户体验，确实达成了盗版用户转化、存量用户激活的效果。在疫情影响下，搏杀地区上半年仍然做到了30%的综合转化率，这其中老用户的转化和新用户加购都包含在内。定量的数据目前没有统计。谢谢。**Q5、请问公司的研发投入主要是投向哪些方向？**答：主要分为核心技术研发和产品研发两大部分。技术研发包括图形平台、人工智能和大数据、物联网、云计算等各种核心技术的研发。产品研发包括数字造价业务、数字施工业务的产品迭代、新产品及增值服务，以及创新业务板块中数字教育、数字城市等新产品的研发。谢谢。**Q6、请问数字造价业务下半年能否延续88%的高续费率？**答：首先，88%的数字是我们2019年进入转型的10个地区在今年上半年的续费情况，不是所有地区都达到这个水平。2017和2018年转型区域今年上半年的续费率是在85%左右。其次，2019年转型的10个地区是公司的优势地区，2019年上半年，我们采取“抢”、“快”、“前”的策略，优先转化高端客户和大客户，因而继承这一优势，今年上半年该地区的续费水平也取得了不错的成绩。进入下半年后，高端客户和大客户的续费基本接近尾声，应续费客户都是中小客户甚至施工散户，因此我们判断全年整体的续费率不一定达到上半年这样的高水平，会比较接近。谢谢。**Q7、数字造价业务上半年签署云合同10.28亿，已经超过全年目标的50%，请问公司是否会上调数字造价业务的指引？**答：目前看公司仍然维持数字造价业务还原后10%-15%的收入增长指引，不做调整。全年签署云合同的指引维持在20亿元。上一个续费率的问题也提到下半年对于中小客户和施工散户的转化、续费还是要攻坚克难的，因而二季度的高增长不代表全年。谢谢。**Q8、公司上半年期间费用增长明显放缓，请问是否可以理解为随着转型接近尾声，费用率进入了下行通道？**答：要从两方面看：一方面公司从2016年数字造价业务准备转型开始，就加大了在研发和销售上的投入，导致前些年研发费用和销售费用一直处于较高水平。随着转型进入平稳期，销售费用率有一定的下降趋势，但为了保持产品竞争力，研发费用投入的比例会相对稳定。另一方面，公司的另一个主航道数字施工业务当前仍然在投入期，需要加大研发和营销上的投入。此外2020年上半年期间费用增长放缓，有一部分客观原因是受疫情影响，线下的营销活动，包括会务、差旅等都无法开展，客观上节约了费用。但这并非常态，下半年我们已经开始进行一系列线下营销活动，不建议用上半年的费用率水平去拟合下半年的情况。谢谢。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月28日 |

**附表：参会人员名单（排名不分先后）**

|  |  |
| --- | --- |
| **机构名称** | **姓 名** |
|

|  |
| --- |
| SchrodersBlackRockMorgan StanleyHel Ved CapitalRobecoEFG Asset ManagementCitiRAYS Capital Partners Limited碧云资本JefferiesBank of Americaoberweis asset managementT RowePrudence Investment HKNomura HK大和证券xishan capitalJPMorganCitiCLSAStrategic Vision InvestmentJanchor PartnersOberweis Asset ManagementFIL InvestmentElevation CapitalTrikon Asset ManagementJarislowsky Fraser LtdCredit SuisseFlowering Tree Investment ManagementNucleon CapitalTF International SecuritiesHillhousePoint72JP MorganAlkeonTrivistModus Asset Management Ltd华泰柏瑞基金成泉资本上海谦璞投资管理有限公司平安证券嘉实基金弘则研究阳光资产管理太平洋证券华信证券修一资产管理公司兴证全球基金申万宏源太平洋证券安本标准投资华夏未来资本财通资管华创证券民生证券股份有限公司鹏华基金银华基金野村证券衍盛投资北京鸿道投资中金公司纯达基金域秀资本上海景领投资管理有限公司中欧基金易川投资广东瑞天投资管理有限公司火星资产中信建投证券西部证券博道基金君茂资本广发证券国元证券生命保险资产管理公司Fullerton嘉实基金中信保诚基金大成基金野村证券嘉实基金合煦智远基金台湾群益投资同花顺中金基金平安资管香港永安国富易方达国都证券中金公司Marco Polo Pure Asset ManagementFIL Investment富达基金申万宏源证券中银国际光大证券华商基金华泰证券上海歌易投资管理有限公司国盛证券玄卜投资（上海）有限公司广发证券上海谦璞投资管理有限公司汉和资本国泰君安证券东海基金南京证券汇丰晋信基金北京云睿投资管理有限公司平安基金国泰君安证券惠正投资银河证券平安基金嘉实基金恒泰投资腾讯投资香港京华山一国际深圳老鹰投资德天财富腾讯投资摩根斯坦利华鑫基金管理有限公司前海开源基金农银汇理基金兴业基金Jefferies台灣復華證券投資信託易鑫安资管国金证券安信证券资产管理有限公司国寿安保基金西部证券国君资管中信证券润晖投资日本三井住友德思资产管理股份有限公司华夏基金华泰证券中信证券开源证券悟空投资申万宏源证券Morgan Stanley汇丰银行辰阳投资中泰证券中国银宏国君自营中金公司天风证券L squared management睿远基金幸福人寿保险华西证券汇丰前海证券易鑫安资管磐泽资产银华基金嘉实基金泰康资产中银国际润晖投资京东数字科技易方达基金长江养老白犀资产永赢基金平安养老保险股份有限公司东北证券长信基金华夏基金恒生前海基金中信建投证券威灵顿管理中颖投资中银国际华夏基金华创证券修一投资贝莱德建信养老金光大证券深圳红年资产管理有限公司嘉实基金建信基金民生加银基金大和证券睿泉资本管理麦格理资本九泰基金江信基金幻方量化由榕资产盘京投资光大证券绿地金控中泰证券中信产业基金禾其投资禹合资产管理有限公司山西证券上海翰潭投资管理有限公司易方达汇鸿资管华安证券汇添富基金华泰证券高毅资产嘉实基金中信建投证券彬元资本长江资管安信证券京东数字科技北京泓澄投资海通证券平安证券智诚海威资产管理有限公司深圳市金广资产管理有限公司华泰保险资管有限公司江西济民可信集团国泰君安福建红移投资海通证券海通证券长盛基金鼎天投资西南证券华融瑞通股权投资管理有限公司建信基金招商证券易方达民生证券安聯投資东方证券海富通基金永赢基金长江证券方正证券盈峰资本国新投资野村证券华鑫资产嘉实基金汇添富基金广发基金易方达北京泓澄投资管理有限公司鹏扬基金UBS太平洋资产深圳红年资产管理有限公司万联证券TT International中信建投证券渤海证券股份有限公司长江证券云杉投资上海石锋资产管理有限公司元大投信上海沣杨资产管理有限公司敦颐资产永瑞财富友邦保险工银国际研究部中信证券国寿养老国泰投信诺德基金Power Corporation of Canada天弘基金国元证券鹏扬基金招商证券中融汇信期货有限公司敦和资产管理有限公司中金公司东方财富证券先锋基金 |
|  |

 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Alice LiuAndy HeCamille XuCharlie ChaiChen ziboDaisy LiDaley LiDavid RuanDerek FengEdison LeeEmerson Chanfangwen zhouFrank ShiJingjing SuoJoel YingJohn ChoiKen LiuKevin ZhangMark LiMarley NganMarsh LieMatt MaMonica CHENRaymond MaRichard LauSean ZhangShuang YunStephen YINTan Ping WooThomas ZhangVivee YinVivien XuWayne WangWeiying DongWilson WangYan LiuYeeman Chau陈碧野陈剑博陈实陈苏陈涛陈天元陈拓陈小珊陈晓晨陈阳陈宇程宇森池奕斐初明钰褚天邓芳程邓怡丁辰晖董威杜宇段冰方芳方云龙冯达冯东东冯杰波冯珺冯炉丹冯强付诚成付宇晴甘洋科高玲玲高笑潇高新宇高原耿军军龚鑫古嘉元归凯郭梁良郭玮羚韩雪娇何鸣晓何宇涵洪玉婷侯杰勤侯明威胡蓉胡瑶胡云峰黄翱黄丙延黄晨黄颖黄颖黄忠煌纪坤姜国平金曦金兴孔令强赖鹏雷刚雷棠棣雷滢李昂李博伦李东祥李栋李凡李广帅李化松李沐华李平李泉李辻李涛李文李翔李学峰李闫李阳李永超李子扬梁策梁国柱廖欢欢林陈悦亚林睿廷林宇剑林宇姗林芸刘兵刘浩刘慧慧刘将超刘京刘明刘平刘泉锐刘雯蜀刘逍遥刘鑫吉刘洋刘洋刘逸然刘泳刘昱含刘振亭楼见雄卢婷罗戴熠罗吉瑶马川马家保马睿马斯劼马征征马志浩梅思寒孟夏倪辰晖宁宁裴愔愔齐斌祁禾钱诗翔裘善龙任桀邵进明邵珠印沈佳施知序石琳石泽蕤史依蕾宋鹏孙业亮孙艺峻孙元孙玥琦唐华陶静万义麟王聪王丹王东杰王凤娟王国涵王杰王竞之王鹏王伟王越王泽宇王震卫书根温海源闻学臣翁林开吴迪吴佩伦吴桐吴志锋武阳夏淑兰夏瀛韬夏正安谢春生谢鹏宇谢泽林徐博徐方舟徐杰徐文杰徐玥晨徐哲桐徐子雯闫磊闫小龙严玮晏英杨刚杨嘉玲杨杰森杨林杨蒙杨秋鹏杨阳杨镇宇杨子豪姚锦姚羽思殷杰应瑛尤靖湧游涓洋于晨阳于航余庚宗袁茂斌张国平张济张康张玲张淼张朋张芊张胜记张弢张望张维璇张玮张雯张彦洋张怡旦张咏梅张源张越明张子钊章贤良張聖鴻赵高尚赵捷赵旭杨赵一路赵泽平甄玲郑楠郑宗杰周建胜周俊恺周楷宁周雷周文菁周翔宇朱岩诸文洁卓德麟邹臣左远明 |
|  |

 |

 |

 |