

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：2025-007

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）
活动参与人员	本次调研活动采取线上会议形式，参会人员总计 85 人。详细名单信息请参阅文末附表。 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。
时间	2025 年 10 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 冯健雄
交流内容及具体问答记录	一、副总裁、董事会秘书冯健雄介绍公司 2025 年三季度经营情况 2025 年前三季度，公司实现营业收入 42.7 亿元，同比减少 2.22%，降幅环比上半年收窄 3 个百分点，第三季度收入同比增长 3.96%。前三季度实现归母净利润 3.11 亿元，同比增长 45.9%，毛利率同比提升 1.14 个百分点，整体经营趋势向好。这一经营结果的取得，源于公司对内外部机遇的积极把握：对外，公司紧抓新

	清单政策落地、城市更新与基建、制造业等领域投资增长、以及客户数字化需求提升等结构性机会，通过优化业务布局、聚焦资源投放，稳定成本业务发展，坚定施工业务转型，推动设计业务拓展，加速海外市场布局，强化 AI 技术投入，为后续增长蓄能；对内，公司持续推进精细化管理，提升运营效率，做好现金流和利润的管控，带动盈利能力的有效改善。 具体分业务情况来看： 数字成本业务，前三季度实现营业收入 34.46 亿元，同比减少 4.95%，第三季度实现营业收入 11.6 亿元，与去年基本持平。报告期内，成本业务以新清单为核心，积极适应客户需求变化，夯实产品价值与竞争力。在营销策略上，上半年侧重于营销氛围铺垫与商机沉淀，下半年伴随新清单落地加速推动商机转化。第三季度，成本业务新签云合同同比已恢复正增长，其中传统造价产品的续费率与新购情况较去年同期均有所改善，清标、指标网等新产品继续保持双位数增长，为板块持续增长注入动力。 数字施工业务，前三季度实现营业收入 5.29 亿元，同比增长 17.19%，第三季度实现营业收入 2.17 亿，同比增长 33.09%，毛利率继续提升至 54.28%。这一经营成果印证了公司坚定推动施工业务转型、聚焦经营质量提升的战略取得阶段性成效。今年以来，施工业务主动减少低毛利产品的销售，围绕客户“省钱”“省心”的精细化管理刚需，优化产品结构，拓展高价值应用场景，竞争优势持续增强。在基建业务领域，创新试点推出新的价值主张，为客户创造实在价值，获得市场良好反馈，有效带动了产品收入的增长。 数字设计业务，前三季度实现营业收入 0.48 亿元，同比增加了 2.52%，第三季度实现营业收入 1720 万元，同比增长 51.33%，扭转了上半年收入下滑的局面。总体来看，设计业务收入规模尚小，处于规模化推广的初期。当前阶段的核心任务，一是持续打磨产品，优化功能与易用性；二是推动客户（如设计院）真正掌
--	---

	握并用好产品。在推广策略上，公司采取双线推进：企业端重点做实一体化价值，打造系列应用标杆；行业端则积极通过参与权威赛事提升品牌影响力，在中勘协 2025 年“创新杯”大赛中，国产赛道数维产品参赛数量占比达 83%，体现了良好的行业认知度，为后续规模化推广铺垫了坚实基础。 海外业务，前三季度实现营业收入 1.77 亿元，同比增加 10.21%，保持良好的发展势头。海外业务持续深化以亚洲和欧洲为核心的区域布局，并于今年新设香港客户部作为国际业务发展的桥头堡。在亚洲市场，公司紧抓当地活跃的基础建设机遇，积极推进算量、计价等产品的全球版研发与能力升级，通过深度客户经营打造成本业务的规模化根据地。欧洲市场方面，重点加快设计等系列产品推广，第三季度 MagiCAD 销售额实现强劲增长，并与意大利制造业细分领域领军企业达成重要合作，为开拓新业务赛道奠定基础。 最后是 AI 进展，2023 年，公司启动了“All in AI”战略，在业内率先发布了建筑行业 AI 大模型和行业 AI 平台，加强建筑领域生成式 AI 的研发投入；2025 年，提出“产业 AI”的理念，将 AI 技术与建筑业深度融合，聚焦 AI 产品的商业化落地。当前公司产品基本都有 AI 的赋能和加持，前三季度由 AI 直接带来的新签合同额已超过 7000 万元，并保持着持续增长的态势。除此之外 AI 还赋能公司全线产品价值升级，助力开拓新业务领域、探索新模式，是公司面向未来转型的关键动力。 展望四季度，下游行业仍处于调整期，随房地产新开工面积的下降，单个工程项目是否盈利成为建筑企业经营的关键，客户对于数字化的需求也越来越迫切和明确，整个建筑行业都处于向数字化、智能化转型的关键时期。基于此，公司会紧抓行业转型带来的结构性机会、精准响应客户的数字化需求，把握住新清单落地带来的政策机遇，努力实现经营业绩的稳定发展。 除此之外，公司目前正在基于对宏观环境和行业趋势的深度
--	---

	洞察，积极制定新一轮的三年发展战略规划。我们将围绕“聚焦核心业务、提升资源效率、拓展业务边界、发力国际市场及坚定AI 转型”等系列清晰路径，系统推进战略落地，旨在推动公司实现长期、可持续的高质量发展。 二、高级副总裁、财务总监刘建华介绍公司 2025 年三季度财务指标 （1）利润表主要科目变化 营业成本同比减少 10.27%，主要为随业务结构调整硬件成本、实施交付人力成本减少所致； 销售费用同比增加 4.66%，主要为公司加强业务推广，相应广告及业务宣传费用等增加所致； 管理费用同比减少 11.37%，主要为一次性补偿金等人力成本等减少所致； 研发费用同比减少 1.76%，主要为业务聚焦，加强费用管控，相应人力成本等投入减少所致； 信用减值损失同比减少 51.91%，主要为报告期内应收账款、发放贷款和垫款计提的减值准备减少所致； 资产减值损失同比减少 49.25%，主要为报告期内固定资产减值损失同比减少所致； 所得税费用同比减少 32.19%，主要为上年同期终止实施股权激励计划冲回可抵扣递延所得税，本期正常计提等影响所致。 （2）资产负债表主要科目变化 货币资金较年初减少 13.51 亿元，主要为报告期购买结构性存款、分配股利、成本费用投入等所致； 应收账款较年初增加 2.29 亿元，主要为回款节奏季节性影响所致； 开发支出较年初增加 1.43 亿元，主要为公司自主开发项目投入所致； 合同负债较年初减少 2.73 亿元，主要为 SaaS 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增加 0.03 亿元，主要为报告期金融子业务发放贷款而上年同期收回贷款所致；剔除金融业务外的经营净现金流同比增加；

投资活动产生的现金净流出同比减少 0.03 亿元，主要为报告期购买结构性存款净支出增加、出售明源云股票收回投资、长期资产投资减少等综合影响所致；

筹资活动产生的现金净流出同比增加 1.12 亿，主要为报告期分配股利、回购股份、支付子公司少数股东减资款等增加，以及上年同期回购员工限制性股票，本期未发生等综合影响所致。

三、互动问答

Q1：公司第三季度营业收入实现同比增长的驱动因素

答：公司在第三季度实现了营业收入的同比转正，主要有以下四个方面的原因驱动。首先是成本业务板块，伴随新清单的落地实施，有效激活并带动了存量市场的增长；其次是施工业务，公司主动采取调整措施、坚定转型，聚焦于对客户价值显著的核心产品，放弃了部分低毛利的硬件业务，从实施效果上看也取得了阶段性的成效，收入实现了增长，同时毛利率也获得了提升；再次是 AI 的助力，基于公司在人工智能领域的前期布局，今年多个 AI 产品也实现了收入的明显增长；最后是海外业务，公司海外业务在前三季度增幅超过 10%，特别是在欧洲市场，设计类软件产品取得重大突破，成功与意大利一家大型制造企业达成合作，为后续在新区域的拓展奠定了良好基础。

Q2：公司十三规划的主要战略方向和发力点

答：公司的十三规划仍在制定中。从大体思路上看，2025 年是公司九三规划的最后一年，诸如施工、设计等业务领域也取得了相应成果，这些成果在十三期间也会继续体现。

具体到十三规划，首先是看外部环境，昨天国家也公布了十

五五规划，其中对建筑行业、房地产行业以及整个建筑产业链也都有一些方向和指引，总体来讲，还是以人为核心，提供多样化高质量的供给，整个行业的发展空间还是比较大的。落实到各业务板块上，首先是成本业务，作为公司业务的压舱石，其在十三期间会以 AI 为核心进行转型升级，上一阶段的 SAAS 转型将公司带到了一个新的高度，相信此次的 AI 转型也会带来更大的机遇；其次是设计业务，九三期间其以 EPC 客户作为切入点，积累了比较扎实的基础，后续也会实现相应的突破；再次是施工业务，经过这两年的调整和转型以及今年以来对该业务的密集研讨和学习，当前公司对于施工业务的发展也有了比较明确的路径，后续其也是支撑公司增长的重要引擎；最后是海外业务，将继续采取聚焦策略，核心是深化并做强现有基础较好的亚洲及欧洲市场。

以上是关于十三规划的总体思路，具体完整的规划内容，预计等明年年初确认后，再与大家进行正式、详细的沟通。

Q3：成本业务未来增长的可持续性以及新清单的影响

答：从总体上，支撑成本业务可持续增长的外部推动力量有两个，一是新清单的政策红利；二是随着行业调整、项目数量的下降，客户借助数字化进行精细化管理的需求在提升，也带动了公司成本业务以及其他业务板块的增长。具体来说：

首先新清单，它是住建部在 2024 年 12 月份发布的政策指引，于 2025 年 9 月 1 日生效，其核心在于推动工程造价的市场化。全国有超 60%的省市计划在今年响应新清单，推出具体的清单标准和实施细则，从落地实施的节奏上看，部分地区的执行节奏比预期的更快。新清单的实施会带来四个新的需求或需求变化，一是工具的多模式：原来是国标清单，核心是套定额，现在依旧是国标清单，但是不仅可以套定额，还可以套市场化的人材机数据去列项等，相当于多创造了一个业务需求的点；二是参考依据的多模式：可以有很多市场化的依据，也是公司指标网目前正在做的事情；三是投标高质量：如新清单中增加了不平衡报价等要求，也提升

了对清标的诉求；四是在政策过渡期，客户的学习需求等。从9月1日新清单生效后，能明显看到的是客户对于新清单的态度发生了很大的变化，从旁观者转化为了深度参与者。这对公司的业绩也产生了一些比较积极的影响，可以从两个方面来看，一是对于公司的传统产品，如算量、计价等，需要积极适配新清单不断提高产品竞争力，提高续费率并获得更高的市场份额；二是对于公司的新产品，如清标、指标等，此类产品顺应新清单趋势，且成长空间较大，也是增长的主要动力来源。从落地效果上，以清标单月数据来看，其在已经执行新清单政策的区域如云南、北京、广东等地的订单增长速度要高于产品平均增速。总体来看，新清单在未来1-2年都会是带动公司成本业务增长的重要推动力量。

再次是随着行业的调整，客户对单个项目的成本管控和盈利能力的重视度也在逐步提升，这样的需求不仅会需要单个产品，也在推动公司产品如算量、计价从整个成本端向施工端去延展，将不同阶段的产品打通，如公司 PMSmart 等，这样会给客户带来更高的需求满足度和价值感，也有利于成本业务开拓更多新的机会。

Q4：AI 业务的进展以及公司未来的总体规划

答：公司自2023年正式启动AI战略，相关行业大模型和行业AI平台在2024年持续打磨和完善，2025年的工作重心是聚焦于AI产品的突破。

展望2026年及十三期间，公司对于AI的规划有几个方向：一是公司的AI转型将紧密围绕成本业务的核心产品，以算量、计价及相关产品为主轴展开重点突破；二是在内部运营层面，AI被定位为降本增效的关键工具，公司今年在产品研发环节已经引入一些模型，内部也做了比较长时间的磨合，计划在第四季度及明年进一步推广，以提升研发质量和效率；三是在产品端，公司区分了AI原生产品与“软件+AI”功能增强型产品几类，旨在为客户提供多样化选择。目前公司所有产品线均与AI相关，如计价环

节的智能组价、算量环节的安装算量、交易环节的清标等，也取得了比较显著的发展。从业绩来看，公司前三季度 AI 相关的合同已经超过 7000 万元，全年预计将达到 1 亿至 1.5 亿元。随着后续更多产品在明年上市，预计 2026 年 AI 业务规模将实现更快增长。

Q5：前三季度成本和施工业务的毛利率变化及后续展望

答：成本业务作为公司的核心业务和主要利润贡献来源，其毛利率一直维持在较高水平，对于该业务公司的重点在于持续提升用户满意度、夯实用户基础并提高产品应用率，毛利率水平预计将在高位保持稳定。

对于施工业务，公司是主动进行的战略调整，放弃了部分低毛利的硬件产品，聚焦于能为客户创造实际价值的核心产品上，并充分发挥广联达全系列产品所构建的数据与平台优势，提升产品竞争力与毛利水平。从前三季度表现看，施工业务毛利率已达到 54.28%，也是历史高水平，但面向未来，施工业务还在持续优化产品、提升标准化率及可扩展性，有望以更低成本响应客户需求，毛利率仍具进一步提升的空间。

Q6：公司如何看待基建和城市更新的机会

答：对于城市更新，其已经成为房地产市场发展的一个重要形态，也是稳投资的重要力量，公司也会紧抓这一机遇。针对该场景，公司在原有主要服务于新建项目的产品基础上如算量、计价等，推出了更为适配城市更新的轻量化产品。

基建业务目前占公司整体收入的比重还不是很高，不过公司也已经针对这一领域的市场需求变化，在既有产品基础上进行了新的调整，形成了覆盖设计、成本、施工全价值链的产品体系。经过近些年的打磨与验证，产品价值已逐步获得市场认可并展现出一定的竞争优势，后续也会着重加快在基建业务的推广进度。从市场空间上看，基建领域涉及范围广阔，公司现阶段主要聚焦于其自身增长潜力较大且公司具备完整的产品和解决方案的几个细分领域如公路、铁路、水利等。总体来看，预计 2026 年国家基

	建投入仍将保持增长态势，也是公司业务的重要增长空间。 Q7：施工业务和海外业务的后续规划 答：对于海外业务，其增长动力主要来源于产品端与区域端的协同推进，整体思路是从区域端着手分析需求，再由产品端跟进，最后配套整体营销。在公司层面上，对于海外业务还是要聚焦，聚焦在亚洲和欧洲两个区域及部分核心产品上，力求做深做实，而非盲目扩大地域范围或追求规模快速扩张。在具体业务层面，当前亚洲市场特别是东南亚地区，基础设施建设需求旺盛，公司会积极推进算量、计价等产品的全球版研发和推广，打造成本业务的规模根据地；欧洲市场仍以自身优势明显的设计类产品作为重点突破口进行发展。 对于施工业务，公司基于多年的市场实践及对建筑企业实操中的真实需求的把握，当前将重心明确置于两个方向： 一是项目级软件，旨在结合广联达在成本业务的深厚积累，打通交易环节与施工过程中的实际数据，实现精准匹配，切实帮助客户达成省心省钱的目标。并以成本管控作为核心突破口，逐步完善项目级产品的功能与体系，同时将人、机、料等重要生产要素与项目级产品深度融合。后续公司将借鉴国外成功产品经验，在现有以成本切入的基础上，逐步融合进度、质量、安全等多领域管理，构建更为综合的项目级解决方案。 二是企业级软件，今年以来，很多建筑企业尤其是中小型建筑企业对于企业级软件的需求日益明确，也印证了行业精细化管理的趋势，企业级应用将构建在扎实的项目级基础之上，实现二者有效联动。
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	无

用的演示文稿、 提供的文档等附件（如有）	
-------------------------	--

附表：参会人员名单（排名不分先后）

姓名	机构名称
Eugene Preston	AmXyy Capital
Lily Chang	瑞银环球资产管理(中国)有限公司
Robin Leung	Daiwa Capital Markets Hong Kong Limited
Simon Sun	PleiadInvestmentAdvisorsLimited
Summer Qian	中信里昂证券有限公司
蔡峰	南华基金管理有限公司
曾俊栢	花旗環球金融亞洲有限公司
车姝韵	中国国际金融股份有限公司
陈亮	荷荷(北京)私募基金管理有限公司
陈明蔚	中信证券股份有限公司
陈泽敏	广东正圆私募基金管理有限公司
陈芷婧	国盛证券有限责任公司
戴佳敏	中航信托股份有限公司
单河	北京泽铭投资有限公司
邓芳程	财通证券资产管理有限公司
翟峰	北京创优合华科技发展有限公司
丁宁	瑞银环球资产管理(中国)有限公司
杜昊	天弘基金管理有限公司
方芳	杭州谦象私募基金管理有限公司
方蔚	嘉兴涛略投资管理有限公司
古道和	深圳中天汇富基金管理有限公司
韩飞	北京容光私募基金管理合伙企业(有限合伙)
胡建芳	磐厚动量(上海)资本管理有限公司
胡亚男	深圳丞毅投资有限公司
雷定中	珠海横琴乘风私募基金管理合伙企业(有限合伙)
李承霖	摩根大通证券(亚太)有限公司
李慧群	花旗银行
李健	上海贡夏私募基金管理有限公司
李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
李湧	嘉泽(厦门)私募基金管理有限公司
廖克銘	IGWT Investment 投资公司
林陳悅亞	摩根士丹利亚洲有限公司
林权	大湾区发展基金管理有限公司
刘一哲	中泰证券股份有限公司
刘逸然	汇丰前海证券有限责任公司
卢可欣	西部证券股份有限公司
卢文汉	太平基金管理有限公司
吕政和	西安江岳私募基金管理有限公司
马庆刘	中信证券股份有限公司
馬牧野	富瑞金融集团香港有限公司

麦浩明	广州市航长投资管理有限公司
孟灿	国金证券股份有限公司
浦俊懿	东方证券股份有限公司
钱凌霄	摩根大通证券(中国)有限公司
沈雷	上海耶诺资产管理有限公司
施鑫展	光大证券股份有限公司
舒殷	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
宋婷	高盛(亚洲)有限责任公司
孙乾	兴业证券股份有限公司
孙宇彤	国金基金管理有限公司
唐巍	荷荷(北京)私募基金管理有限公司
童思艺	中国国际金融股份有限公司
汪中昊	长江证券(上海)资产管理有限公司
王灿	泓铭同道(珠海)资产管理有限公司
王开元	上海申银万国证券研究所有限公司
王苏欣	泉果基金管理有限公司
王箫	国华人寿保险股份有限公司
魏巍	中信期货有限公司
闻学臣	中泰证券股份有限公司
夏一	玄卜投资(上海)有限公司
肖斌	深圳市睿德信投资集团有限公司
熊晓峰	苏州君榕资产管理有限公司
徐晓浩	上海甬兴证券资产管理有限公司
闫慧辰	红杉资本股权投资管理(天津)有限公司
闫磊	平安证券股份有限公司
杨彬	个人投资者
杨文健	光大保德信基金管理有限公司
姚远	上海九祥资产管理有限公司
易千	唐丰基金
恽爽	JARISLOWSKY, FRASER LIMITÉE
张恒	汇丰前海证券有限责任公司
张朗铭	富瑞金融集团香港有限公司
张令泓	中银基金管理有限公司
张喜贺	新华资产管理股份有限公司
章斌	东方国际(集团)有限公司
章溢漫	上海和谐汇一资产管理有限公司
赵梦笛	星环信息科技(上海)股份有限公司
赵文龙	中国人寿保险(集团)公司
郑宗杰	统一证券投资信托股份有限公司
周成	西部证券股份有限公司
周峰	上海行知创业投资有限公司
朱冰兵	上海朴信投资管理有限公司
朱瑶	国泰海通证券股份有限公司
朱珠	华福证券有限责任公司

庄亚林

美银证券