

广联达科技股份有限公司

2024 年度财务预算报告

特别提示：本预算为公司 2024 年度经营计划的内部管理控制指标，不代表公司 2024 年度盈利预测，能否实现取决于宏观环境、市场状况变化等多种因素影响，存在一定的不确定性，请投资者注意投资风险。

广联达科技股份有限公司（以下简称“公司”）根据 2024 年经营计划，以稳健经营为方针指导，本着全面客观、合理稳健的原则组织编制 2024 年度财务预算。具体报告如下：

一、预算编制说明

本预算报告是根据公司战略发展目标，综合宏观环境、行业趋势、市场状况，结合 2023 年度经审计的业绩，以及 2024 年度公司生产经营计划，在公司 2024 年全面预算的基础上，按合并报表要求编制的。

二、预算编制范围

本预算包括公司及合并报表范围内的下属的分、子公司。

三、基本假设

- （一）公司所遵循的国家及地方现行的有关法律、法规和经济政策无重大变化。
- （二）公司经营业务所涉及的国家或地区的社会经济环境无重大改变。
- （三）公司所处行业形势及市场行情无重大变化。
- （四）国家现有外汇汇率、贷款利率等无重大变化。
- （五）公司所遵循的税收政策和有关税收优惠政策无重大改变。
- （六）公司的生产经营计划能够顺利实施。
- （七）无其他人力不可预见及不可抗拒因素造成重大不利影响。

四、2024 年度主要经营目标及重要举措

2023 年外部市场变化过快，公司各项资源投入较大，导致成本高企，利润下降较多。2024 年积极调整战略，资源聚焦、重点突破，实现收入利润稳定增长。

（一）资源聚焦

资源聚焦的核心思路是优化资源配置，聚焦核心产品、重点区域、重点客户。

核心产品包括算量、计价、工程信息等成熟型产品力争稳步增长、提升利润；工程数据、清标产品、数维设计、劳务管理、物料管理、斑马进度等成长型产品快速规模化、贡献收入。重点区域包括北京、上海、广东等 14 个地区，发力成长型产品、压实规模化落地。重点客户包括央企、地方国企、头部民企。

此外，公司将进一步加大内部挖潜，努力降本增效，推行 2 Pizza Team 机制，通过小团队的组建，实现最大化创新和协作。加强预算管理和费用控制，从源头和过程有效控制费用，减少不必要支出。

（二）重点突破

数字成本业务中的造价产品以新清单发布为契机，全面升级适配新清单的市场化服务和数据化服务，并覆盖装配式业务，以及向产业园区类业务延伸突破，通过持续做厚产品价值，实现稳定增长。数字新成本产品持续做深解决方案价值与业务场景拓展，在 2023 年打造标杆客户的基础上，加速规模化推广。

施工业务持续优化产品结构，发力优势产品和高潜力产品，重点包括企业管理、项目管理以及劳务、物资、塔吊、斑马进度等产品。企业管理产品致力于通过项企一体、数据驱动，持续提升市场拓展力；项目管理产品通过突破关键价值场景，为项目经理提升项目利润；劳务产品致力于打造与施工算量、物料管理等结合的劳动定额；物资产品致力于通过移动化、自动化实现项目物资透明化管控；塔吊产品重点突破防碰撞技术，做实产品价值；斑马进度通过 AI 带来全新的计划编制和进度管控体验，从免费引流型产品调整到订阅收费模式。基建是施工业务 2024 年一个重要增长点。公司针对基建的业务特点调整了管理方式，将多年来与央国企基建客户在房建业务上建立的渠道优势移植到基建业务。瞄准路桥和市政市场，以物料、劳务、斑马、公路算量等产品为基础，打造从企业级到项目级的竞争优势并进行区域化能力复制，力争取得较高增长速度。

设计业务持续打造价值 BIM 标杆，发挥协同设计和一体化价值，实现设计提质增效。

此外，公司各业务将大力向城市更新、保障房、市政公共建筑、工业、产业园区、自建楼宇以及公路桥梁等基建领域拓展。

五、存在风险及保障措施

公司战略目标意图定位客户成功，当前建筑业整体数字化水平不高，管理较为粗放，对数字化产品和解决方案仍未进入全面推广期。如果建筑业数字化转型推进进程放缓，或建筑行业增速放缓，可能会影响公司所服务的客户使用新产品、新技术的深度和广度，进而对公司的收入增长产生影响。

对此，公司将进一步强化重点客户的深度经营，深度陪伴客户，增加客户触达的广度，广泛覆盖行业各参与方，减少单一客户经营不及预期带来的风险；同时进一步聚焦产品和解决方案，不断提升产品力，以期给客户带来高附加值。

广联达科技股份有限公司

董 事 会

二〇二四年三月二十五日