广联达科技股份有限公司

证券代码:002410 证券简称:广联达 公告编号:2026-004

2025 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 √否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以2026年内实施利润分配方案时股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.3元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	广联达	股票代码	002410
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	冯健雄	程岩	
办公地址	北京市海淀区西北旺东路10号院东区13号楼	北京市海淀区西北旺东路10号院东区13号楼	
传真	010-5640 3335	010-5640 3335	
电话	010-5640 3059	010-5640 3059	
电子信箱	ir@glodon.com	ir@glodon.com	

2、报告期主要业务或产品简介

广联达作为数字建筑平台服务商,以工程项目作为基本经营单元,覆盖工程项目全生命周期,围绕成本主线为客户提供以软件为主的各类产品和服务,业务面向全球建设方、设计方、中介咨询方、施工方、制造厂商、材料供应商、建筑运营方等产业链全参与方。

围绕工程项目的全生命周期和价值链,报告期公司将业务划分为三大业务板块及其他业务。三大业务板块分别为数字设计、数字成本、数字施工业务;其他业务中包含为项目成功相关上下游环节提供生产性服务的数智化创新业务单元,如数字行业服务、数字教育、数字供采等。根据全球区域,又分为国内业务和海外业务。

数字成本业务,主要面向建筑工程项目管理各参与方,以SaaS模式提供涵盖软件工具和数据服务的产品方案,并通过行业AI赋能客户高效地进行成本精细化管理。数字成本业务包括广联达算量系列产品、计价系列产品、工程数据服务等。各系列产品紧跟行业发展变化,通过AI技术与数据资产的深度叠加,不仅实现了数据处理效率的提升,更完成了从数据采集到智能决策的核心跨越。

数字施工业务,主要聚焦工程项目建造过程,通过"平台+组件"的模式,为施工企业提供涵盖项目管理到企业管理的平台化解决方案。数字施工业务包括面向建造工程核心生产要素的物资管理、劳务管理、智能硬件等,面向关键生产过程管理的数据决策PMSmart,安全管理、进度管理等项目级产品,以及面向施工企业综合管理的企业级产品和项企一体化产品。数字施工业务利用IoT、大数据、AI等核心技术,助力项目提质提效。

数字设计业务,主要面向房建设计院以及市政、交通等基建设计院,依托完全自主知识产权的GDMP三维图形平台,采用平台+专业设计产品的业务模式,提供三维设计产品及服务,业务阶段覆盖方案设计、初步设计、施工图设计和深化设计等项目设计全生命周期,主要产品包含基于AI能力的概念方案设计产品Concetto,面向房建领域的数维房建设计、数维协同平台及审图产品,面向基建领域的数维道路、桥梁、管线等产品。

其他业务主要包括数字行业服务、数字教育、数字供采以及为助力项目成功,面向行业其他相关方开展的业务,如数字能源业务、房开城投业务、智建商城业务、城市项目业务、金融科技业务等。其中数字行业服务业务,立足建设工程领域,围绕行业管理方、服务方及其他相关主体方,致力于通过BIM、大数据、AI、5G等技术创新,提供系统性数智化解决方案,构建高效、智能的行业治理数智化生态体系,助力行业治理服务数智化转型,提升行业治理能力;数字教育业务,围绕建筑行业人才链体系建设,致力于为行业人才提供专业化教育服务,聚焦关键岗位的认知水平和技能水平提升,打通人才培养供应链路,为建筑行业的转型升级和健康发展提供更多优质专业人才;数字供采业务,是将数字技术深度融合建材供应链,依托平方网连接供需两端,为建筑企业提供寻源招募、采购比价、考察对接等招采服务以及数字化应用,为海量建材供应商提供包括市场洞察、品牌推广、产品推广、精准获客四大业务场景下的智慧营销解决方案。

海外业务方面,面向全球的设计院、咨询公司、施工企业提供涵盖设计、性能分析、成本、施工的全过程阶段的产品和服务,具体产品主要包括设计阶段的MagiCAD系列产品、成本阶段的CubiCost系列产品,以及施工阶段的GSite系列产品等。

(一)报告期公司业绩经营情况综述

报告期,面对复杂多变的外部环境,公司坚定战略定力,主动求变,持续优化产品矩阵和业务结构,聚焦核心产品、高潜力区域和重点客户,不断打磨和提升产品竞争力,深度经营客户。一方面,深耕核心技术研发与产品迭代升级,聚焦客户核心需求打磨软件功能与用户体验,强化产品差异化竞争优势,筑牢技术与产品优势壁垒;另一方面,深化客户经营,通过持续的市场细分,精准抓住各类客户的核心需求,提供更加契合客户使用场景的解决方案与优质服务,成功打造了一系列重点推广产品的价值应用标杆,为业绩长期增长提供了坚实支撑。

2025年公司实现营业收入60.68亿元,基本保持稳定;实现归属于上市公司股东的净利润4.05亿元,同比大幅增长61.77%,盈利能力进一步提升;实现经营活动的现金净流量10.57亿元,经营质量健康。报告期数字成本业务基本盘稳固,客户续费率稳中有升,部分重点产品收入保持快速增长;数字施工业务战略聚焦初见成效,收入、毛利率实现良好增长,经营质量持续改善;数字设计业务重点产品加速推广,数维设计产品应用客户数和项目数、标杆项目数快速增加;重点业务的国际化进程稳步推进,海外业务收入实现较快增长;建筑行业大模型持续迭代,行业AI应用围绕设计一体化、成本精细化、施工精细化场景全面布局,产品价值持续突破。

在做深做实产品价值和客户经营的基础上,公司重点加强组织和机制建设,激活组织和人才活力。在重点突破业务中成功试点和落地STL组织模式(为专项任务构建的跨职能、高投权、强目标组织),取得良好效果,助力试点业务取得突破。在公司内部落地以价值贡献为导向的任职体系,聚焦产线和客群两大核心群体,实施和优化差异化的绩效、激励、培养专项方案;在人才管理中,迭代升级干部领导力素质模型要求,选拔和建设优秀干部队伍。除了组织和人才建设外,报告期公司重点加强内部精细化管理和运营效率的提升,通过流程化建设、数字化赋能,进一步优化产品研发、销售、服务全链条协同,实现研发效能、交付效率与服务质量的进一步提升;持续优化资源配置,强化成本预算管控,严格控制非核心支出,强化投入产出要求。报告期,公司管理费用率下降2.39个百分点,人均收入和人均利润增长,经营效率和质量明显提升。

(二)各主要业务具体情况说明

1、数字成本业务经营稳健,新业务持续增长

数字成本业务包括工程算量、工程计价、工程数据、工程成本等与工程造价和成本管理相关的产品,报告期数字成本业务实现营业收入47.79亿元,同比下降4.16%。报告期,因房建领域整体投资下降,部分中小客户需求受到影响,公司造价软件收入略有下降,但公司产品具有较强的刚需属性和客户粘性,整体续费率保持稳中有升。客户对高质量投标和精细化成本管控的诉求驱动了公司工程数据产品(采购建议价、指标网)、清标软件等产品继续保持较快增长,成本测算与核算等产品大客户应用率和渗透率持续攀升。当前建筑企业正处在转型升级、迈向高质量发展的过程中,建筑企业纷纷加大业务结构调整、加强跨地域经营,企业对高质量投标和精细化成本管理的需求越发迫切,对公司数字成本业务的发展起到了重要的推动作用。住房和城乡建设部于2024年11月发布《建设工程工程量清单计价标准》(简称"新清单"),并于2025年9月1日正式实施,"新清单"政策旨在推动工程造价市场化改革,随着政策在全国各地区的逐步落地和实施,会促进建筑行业相关方加快建设市场化的造价和成本管理体系,客户对市场化数据和服务的需求会持续加大,有利于公司数字成本业务的推广和增长。

具体到产品,算量产品发布版市更新版,实现算量系列产品对城市更新业务的全面支持。计价产品重点突破水利计价的价值升级,水利计价产品应用数量快速增长。清标产品实现AI智能化升级,重点突破PDF文件解析、智能编写等关键价值升级,助力清标业务规模化增长。工程数据产品重点打造支撑多元市场化数据依据的能力,覆盖工程投资全过程场景提供高质量数据服务。成本测算与核算产品聚焦施工大客户,通过测算、核算一体化价值,打造应用标杆,提升产品应用率和渗透率,助力客户提升精细化成本管控水平。

2、数字施工业务坚定转型,经营质量明显提升

数字施工业务包括企业级管理软件以及项目级管理软件(项目综合决策、物料管理、劳务管理、安全管理、智能塔机等),报告期,数字施工业务实现营业收入8.46亿元,同比增长7.58%,毛利率从35.87%同比提升22.46个百分点至58.33%。报告期施工业务在产品端聚焦材料、人员、机械,以及生产过程中安全、进度、成本等核心场景进行产品价值升级,在营销端聚焦生态核心区域和重点客户,加强核心区域和标杆项目的规模化扩张。在国内增量市场的拓展上,数字成本业务将重点面向基建领域、工业建筑领域、城市更新领域、大量中小项目和中小客户领域发力,加大营销力度,并通过AI赋能,向客户提供更加适配的产品,提供更多元的商业模式,以加速在新市场的拓展步伐。在国际市场拓展上,2026年将推出全球版算量和计价软件,重点面向东南亚地区,加大资源投入,以更加优质的产品和服务,推动海外造价市场的快速增长。

2025年公司实现营业收入60.68亿元,基本保持稳定;实现归属于上市公司股东的净利润4.05亿元,同比大幅增长61.77%,盈利能力进一步提升;实现经营活动的现金净流量10.57亿元,经营质量健康。报告期数字成本业务基本盘稳固,客户续费率稳中有升,部分重点产品收入保持快速增长;数字施工业务战略聚焦初见成效,收入、毛利率实现良好增长,经营质量持续改善;数字设计业务重点产品加速推广,数维设计产品应用客户数和项目数、标杆项目数快速增加;重点业务的国际化进程稳步推进,海外业务收入实现较快增长;建筑行业大模型持续迭代,行业AI应用围绕设计一体化、成本精细化、施工精细化场景全面布局,产品价值持续突破。

在做深做实产品价值和客户经营的基础上,公司重点加强组织和机制建设,激活组织和人才活力。在重点突破业务中成功试点和落地STL组织模式(为专项任务构建的跨职能、高投权、强目标组织),取得良好效果,助力试点业务取得突破。在公司内部落地以价值贡献为导向的任职体系,聚焦产线和客群两大核心群体,实施和优化差异化的绩效、激励、培养专项方案;在人才管理中,迭代升级干部领导力素质模型要求,选拔和建设优秀干部队伍。除了组织和人才建设外,报告期公司重点加强内部精细化管理和运营效率的提升,通过流程化建设、数字化赋能,进一步优化产品研发、销售、服务全链条协同,实现研发效能、交付效率与服务质量的进一步提升;持续优化资源配置,强化成本预算管控,严格控制非核心支出,强化投入产出要求。报告期,公司管理费用率下降2.39个百分点,人均收入和人均利润增长,经营效率和质量明显提升。

(二)各主要业务具体情况说明

1、数字成本业务经营稳健,新业务持续增长

数字成本业务包括工程算量、工程计价、工程数据、工程成本等与工程造价和成本管理相关的产品,报告期数字成本业务实现营业收入47.79亿元,同比下降4.16%。报告期,因房建领域整体投资下降,部分中小客户需求受到影响,公司造价软件收入略有下降,但公司产品具有较强的刚需属性和客户粘性,整体续费率保持稳中有升。客户对高质量投标和精细化成本管控的诉求驱动了公司工程数据产品(采购建议价、指标网)、清标软件等产品继续保持较快增长,成本测算与核算等产品大客户应用率和渗透率持续攀升。当前建筑企业正处在转型升级、迈向高质量发展的过程中,建筑企业纷纷加大业务结构调整、加强跨地域经营,企业对高质量投标和精细化成本管理的需求越发迫切,对公司数字成本业务的发展起到了重要的推动作用。住房和城乡建设部于2024年11月发布《建设工程工程量清单计价标准》(简称"新清单"),并于2025年9月1日正式实施,"新清单"政策旨在推动工程造价市场化改革,随着政策在全国各地区的逐步落地和实施,会促进建筑行业相关方加快建设市场化的造价和成本管理体系,客户对市场化数据和服务的需求会持续加大,有利于公司数字成本业务的推广和增长。

具体到产品,算量产品发布版市更新版,实现算量系列产品对城市更新业务的全面支持。计价产品重点突破水利计价的价值升级,水利计价产品应用数量快速增长。清标产品实现AI智能化升级,重点突破PDF文件解析、智能编写等关键价值升级,助力清标业务规模化增长。工程数据产品重点打造支撑多元市场化数据依据的能力,覆盖工程投资全过程场景提供高质量数据服务。成本测算与核算产品聚焦施工大客户,通过测算、核算一体化价值,打造应用标杆,提升产品应用率和渗透率,助力客户提升精细化成本管控水平。

2、数字施工业务坚定转型,经营质量明显提升

数字施工业务包括企业级管理软件以及项目级管理软件(项目综合决策、物料管理、劳务管理、安全管理、智能塔机等),报告期,数字施工业务实现营业收入8.46亿元,同比增长7.58%,毛利率从35.87%同比提升22.46个百分点至58.33%。报告期施工业务在产品端聚焦材料、人员、机械,以及生产过程中安全、进度、成本等核心场景进行产品价值升级,在营销端聚焦生态核心区域和重点客户,加强核心区域和标杆项目的规模化扩张。在国内增量市场的拓展上,数字成本业务将重点面向基建领域、工业建筑领域、城市更新领域、大量中小项目和中小客户领域发力,加大营销力度,并通过AI赋能,向客户提供更加适配的产品,提供更多元的商业模式,以加速在新市场的拓展步伐。在国际市场拓展上,2026年将推出全球版算量和计价软件,重点面向东南亚地区,加大资源投入,以更加优质的产品和服务,推动海外造价市场的快速增长。

3、数字设计业务加速推广,产品应用标杆建设取得明显成效

公司当前重点推广新产品数维房建设计和数维基建设计,原子公司鸿业科技的老设计产品收入逐渐下降,报告期数字设计业务实现营业收入7,117.19万元,同比下降21.04%。

数维房建设计是一款面向房建领域施工图设计的三维正向设计软件,包括建筑设计、结构设计、机电设计、BIM设计协同平台。数维房建设计以EPC总承包项目为切入点,重点推广EPC总承包商所属设计院,打造数维设计算量一体化价值应用标杆。报告期,数维房建设计主打多专业三维协同设计和设计算量一体化价值,在三维协同设计提升设计质量的同时,通过设计算量一体化实现设计过程中对成本的预算控制,帮助设计院提升设计成果的价值。报告期,数维房建设计产品完成了国产适配的认证,各专业设计效率及二维制图效率明显提升,设计算量一体化能力不断夯实,构建覆盖度满足客户需求,应用场景不断丰富和拓展。2025年数维房建设计应用客户数、应用项目数、标杆客户和标杆项目数快速增加,重点大客户取得突破性进展,大客户的覆盖率和渗透率持续提升。

数维基建设计包括数维道路设计和数维管线设计。数维道路设计是聚焦路、桥、隧,从方案设计到施工图设计的BIM专业设计软件,包括道路、桥梁、隧道三个子系统,为道路工程设计提供整体解决方案。报告期,数维道路设计已能够满足城市道路及公路改扩建设计建模,符合BIM交付标准,在多家省级公路院打造了应用标杆;能够满足城市道路改扩建设计出图,已具备方案施工图一体化能力,并在多家设计院完成设计应用。数维管线设计是为市政管线设计师打造的新一代BIM软件,致力于提升设计质量和效率,实现三维正向设计与出图。报告期,数维管线设计已适配城市更新业务,场景功能覆盖全,满足BIM设计和BIM交付要求,核心设计能力和设计效率大幅提升,能够有效支撑城市更新管网设计需求,已完成多家重点市政院标杆应用建设。报告期,数维基建设计产品加速推广,应用客户数、应用项目数保持快速增长。

4、海外业务加速拓展,收入规模快速增长

报告期,公司加快构建全球化的产品开发、营销服务和运营管理能力,建设全球化人才管理体系,稳步推进核心业务的国际化进程。报告期内,海外业务实现营业收入2.4亿元,同比增长18.18%。

报告期,数字成本业务在亚洲打造规模化根据地。在东南亚地区,结合各区域业务、市场和组织特点,突破核心客户群体,大客户承包商、中小客户、中小承包商渗透率均保持提升;在中东地区完成市场进入验证。数字设计业务在欧洲市场重点推广机电设计产品,MagiCAD产品收入保持稳定增长,并加大向北欧以外的欧洲其他市场拓展;新产品MCINNOVA MEP(基于广联达自主知识产权的底层平台)开发进展顺利,已经进入样板客户阶段,验证产品价值与商业模式。数字施工业务方面,Gsite产品在英国实现客户签约和实施,完成了在小型施工客户的价值验证,打造了多个应用价值标杆。2025年公司在香港与行业管理部门、重点企业、重点高校建立深度链接,打造国际建筑领域数智化转型使能者品牌形象,为行业各方提供国际化的数智化解决方案;香港地区造价业务收入保持良好增长,客户覆盖和渗透持续提升,已建立多个客户应用及规模化标杆;数维房建设计和施工业务产品已在香港完成多个项目试点,正在验证产品价值和业务模式。

5、AI应用全面布局,产品价值持续突破

报告期,公司围绕设计一体化、成本精细化、施工精细化三个高价值场景进行AI产品的打造。在设计一体化场景下,公司打造的方案设计产品Concetto,聚焦于建筑项目前期策划与方案设计阶段,用AI重构方案设计工作流;公司数维设计产品通过AI智能辅助,进一步提升设计师操作软件的效率和体验。在成本精细化场景,通过AI+数据,驱动项目全过程成本精细化管理,重点打造AI算量、AI组价、AI评标、AI清标等应用,产品能力持续提升。报告期,AI工业安装算量实现多图一键出量,精度满足使用要求;AI公路算量突破桥梁隧道AI算量业务,一键扫图大幅提效;AI智能组价,主要清单AI定额套取精度明显提升;AI评标业务范围涵盖土建、安装、市政、交通、水利专业,全流程精度持续提升;AI清标新增AI问答、AI查改、AI编写功能,清标AI功能渗透率大幅提升。在施工精细化场景,重点打造AI辅助项目决策分析和AI生产安全等产品,报告期,AI辅助决策以项目综合决策产品PMSmart为核心,利用AI技术在数据采集、治理、连接、分析决策方面的能力,帮助项目经理进行经营分析和管理决策。AI安全通过摄像头多终端手段抓取工地图像,通过CV多模态大模型的算法解析现场图像,识别安全隐患,支撑安全管理决策判断。

(三)公司未来发展的展望

2026年是广联达"十三战略规划"的开局之年,"十三"期间,广联达将继续深耕建筑行业数智化领域,通过对建筑行业的系统性解构,聚焦"数字成本业务"这一业务锚点,发挥公司核心产品优势,帮助客户真正做到项目管理精细化,实现项目省钱省心的目标,继而驱动业务飞轮,推动企业实现系统性精细化、供应链实现精细化、最终构建建筑产业化AI平台,成为全球数字建筑平台领导者。

"十三"期间公司将充分发挥设计-成本-施工全过程协同优势,基于此整合相关核心产品。公司价值主张整体升级,一是系统性,通过设计成本一体化、成本施工一体化、设计施工一体化,实现项目全生命周期价值最大化交付,助力项目省钱、省心;二是平台化,通过业务本质分析,建立业务孪生平台、支撑各种技术和管理的综合决策,开放平台能力,发展多样的生态伙伴;三是智能化,建立从语言、图像到模型的AI技术能力,以Data+AI赋能各个产品和生态伙伴,打造产品的新模式。

2026年,公司各业务将在牢固夯实存量业务的基础上,大力拓展增量业务空间,努力实现营业收入和净利润的进一步增长。行业空间拓展上,由房屋建筑行业向基础设施建设、城市更新等领域发力,重点突破新能源、水利、电力、石油石化等行业以及房屋改造、道路改造、地下管网改造等领域;客户空间拓展上,从大型客户、大型项目向中小型客户、中小型项目发力,采用轻量化产品和精准营销模式快速推进;需求空间拓展上,从招投标交易阶段的成本方案向施工过程和结算的精细化成本方案开拓;产品空间拓展上,从提效工具向工具数据一体化、AI化升级发展,通过AI技术创新产品模式,打开新的市场空间;政策空间拓展上,借助"新清单"推动造价市场化改革的机遇,加快相关市场化数据业务的渗透;地域空间拓展上,从深耕国内市场向东南亚、欧洲地区加大资源投入,加快国际化扩张。具体分业务来看:

1、数字成本业务:公司数字成本业务聚焦客户从招投标到施工全过程成本管理,构建了丰富的产品矩阵,为客户提供工具、数据、审核、编制的一体化解决方案,作为深耕建筑行业多年的成本专家,公司数字成本业务具有很强的客户黏性,形成了壁垒较高的护城河。2026年公司数字成本业务的核心战役是打赢成本精细化,围绕成本业务全过程,以"AI + 一体化"为引擎,实现平台型产品价值升级,稳固基本盘,做强新增长。数字成本业务将充分利用"新清单"政策在各地落地实施提供的良好发展机遇,大力拓展造价工具软件的市场份额,通过AI和高质量数据赋能,加速工程数据、清标、成本测算与核算等产品的规模化扩张。在国内增量市场的拓展上,数字成本业务将重点面向基建领域、工业建筑领域、城市更新领域、大量中小项目和中小客户领域发力,加大营销力度,并通过AI赋能,向客户提供更加适配的产品,提供更多元的商业模式,以加速在新市场的拓展步伐。在国际市场拓展上,2026年将推出全球版算量和计价软件,重点面向东南亚地区,加大资源投入,以更加优质的产品和服务,推动海外造价市场的快速增长。

2、数字施工业务:公司数字施工业务整合BIM、物联网、AI和大数据等核心技术,聚焦施工现场的物资、劳务、进度、机械、安全,成本等一系列关键场景,提供从项目到企业的全方位数智化管理解决方案,满足客户施工过程中综合决策分析和精细化管理的需求。2026年数字施工业务的核心战役是打赢施工精细化,深化"不省钱不要钱"价值主张,围绕施工精细化管理,聚焦PMLead和PMSmart两大核心产品,突破DATA+AI的高价值应用场景,打赢施工业务兑现价值,实现高质量增长的关键之战。企业管理产品通过数据加AI赋能,聚焦企业决策者的经营分析需求,选择优质的房建和基建客户,助力其实现经营和管理升级。项目管理产品重点打造数据驱动的平台型产品,系统性满足客户项目综合管理的复杂需求,以PMSmart综合决策产品作为项目决策平台,拉通项目上算量、进度、物资、劳务等各类业务数据,发挥AI在数据采集、分析方面的能力,帮项目管理人员进行经营分析和管理决策;物料管理产品通过移动掌上供需、自助收发料、无人值守验收等新价值场景驱动增长;劳务管理通过非封闭考勤、工资管理等新价值场景持续突破,并在前期试点基础上,继续扩大年费制转型;安全管理产品聚焦项目生产安全等核心场景,通过数据+算法+AI,实时感知现场安全问题,以"零重大安全事故"为目标,突破产品价值;智能硬件产品重点聚焦塔机安全和远程驾驶产品,目标成为塔机远程驾驶行业领导者。

3、数字设计业务:公司数字设计业务基于自主研发的图形引擎,面向房建工程、路桥隧工程、管线工程,为设计师提供专业三维BIM设计软件,包含数维房建设计、数维基建设计两大类。2026年数字设计业务的核心战役是打赢设计一体化,以标杆突破为破局路径,实现从工具到平台,从单点到一体化的价值跃迁,打赢设计决胜战役。2026年将聚焦细分市场和目标客户,持续迭代产品能力,打造产品应用价值标杆,加速产品的规模化进程。数维房建设计重点针对EPC总承包商下属设计院,加快推进设计成本一体化标杆的规模化建设,通过规模化标杆应用产生的示范效应,推动行业三维BIM正向设计的应用和普及。数维道路设计和数维管线设计已经进入规模化增长阶段,将面向市政重点设计院和重点城市市政院,抓住道路、管线新建和更新改造机遇,加快提升产品覆盖率和渗透率,实现收入持续增长,盈利能力进一步提升。

4、国际业务发展:2026年公司将国际化作为重要的战略方向,将加快设计、成本、施工三大核心业务的全球化进程,加大海外资源投入,加快产品迭代升级,夯实和扩大海外根据地,全面推进全球化布局、本地化运营,加速海外业务的规模化发展,持续提升公司在全球建筑数智化领域的核心竞争力与市场影响力。2026年成本业务将在东南亚地区加速拓展,全球版算量、计价新产品将上市,并进一步加大渠道资源投入,以驱动海外造价业务规模保持快速增长。设计业务重点在欧洲市场,围绕机电设计的全生命周期业务,加大资源投入与市场开拓力度,在北欧等优势地区保持稳健增长的同时快速拓展英国、意大利、德国等地区的市场,实现欧洲机电设计市场的快速增长。施工业务重点在亚洲和欧洲推广项目管理产品,亚洲地区聚焦中大型施工企业,英国聚焦中小施工客户,打造有影响力的价值应用标杆。香港地区将作为公司核心产品全球化、规模化的样板地区,面向大型设计院、大型业主和施工企业、大型咨询企业、政府,整合客户需求,打磨和验证公司成本、施工、设计国际化新产品,建立有影响力的标杆项目,以撬动内地和国际化增量业务。

2026年,公司各业务将在牢固夯实存量业务的基础上,大力拓展增量业务空间,努力实现营业收入和净利润的进一步增长。行业空间拓展上,由房屋建筑行业向基础设施建设、城市更新等领域发力,重点突破新能源、水利、电力、石油石化等行业以及房屋改造、道路改造、地下管网改造等领域;客户空间拓展上,从大型客户、大型项目向中小型客户、中小型项目发力,采用轻量化产品和精准营销模式快速推进;需求空间拓展上,从招投标交易阶段的成本方案向施工过程和结算的精细化成本方案开拓;产品空间拓展上,从提效工具向工具数据一体化、AI化升级发展,通过AI技术创新产品模式,打开新的市场空间;政策空间拓展上,借助"新清单"推动造价市场化改革的机遇,加快相关市场化数据业务的渗透;地域空间拓展上,从深耕国内市场向东南亚、欧洲地区加大资源投入,加快国际化扩张。具体分业务来看:

1、数字成本业务:公司数字成本业务聚焦客户从招投标到施工全过程成本管理,构建了丰富的产品矩阵,为客户提供工具、数据、审核、编制的一体化解决方案,作为深耕建筑行业多年的成本专家,公司数字成本业务具有很强的客户黏性,形成了壁垒较高的护城河。2026年公司数字成本业务的核心战役是打赢成本精细化,围绕成本业务全过程,以"AI + 一体化"为引擎,实现平台型产品价值升级,稳固基本盘,做强新增长。数字成本业务将充分利用"新清单"政策在各地落地实施提供的良好发展机遇,大力拓展造价工具软件的市场份额,通过AI和高质量数据赋能,加速工程数据、清标、成本测算与核算等产品的规模化扩张。在国内增量市场的拓展上,数字成本业务将重点面向基建领域、工业建筑领域、城市更新领域、大量中小项目和中小客户领域发力,加大营销力度,并通过AI赋能,向客户提供更加适配的产品,提供更多元的商业模式,以加速在新市场的拓展步伐。在国际市场拓展上,2026年将推出全球版算量和计价软件,重点面向东南亚地区,加大资源投入,以更加优质的产品和服务,推动海外造价市场的快速增长。

2、数字施工业务:公司数字施工业务整合BIM、物联网、AI和大数据等核心技术,聚焦施工现场的物资、劳务、进度、机械、安全,成本等一系列关键场景,提供从项目到企业的全方位数智化管理解决方案,满足客户施工过程中综合决策分析和精细化管理的需求。2026年数字施工业务的核心战役是打赢施工精细化,深化"不省钱不要钱"价值主张,围绕施工精细化管理,聚焦PMLead和PMSmart两大核心产品,突破DATA+AI的高价值应用场景,打赢施工业务兑现价值,实现高质量增长的关键之战。企业管理产品通过数据加AI赋能,聚焦企业决策者的经营分析需求,选择优质的房建和基建客户,助力其实现经营和管理升级。项目管理产品重点打造数据驱动的平台型产品,系统性满足客户项目综合管理的复杂需求,以PMSmart综合决策产品作为项目决策平台,拉通项目上算量、进度、物资、劳务等各类业务数据,发挥AI在数据采集、分析方面的能力,帮项目管理人员进行经营分析和管理决策;物料管理产品通过移动掌上供需、自助收发料、无人值守验收等新价值场景驱动增长;劳务管理通过非封闭考勤、工资管理等新价值场景持续突破,并在前期试点基础上,继续扩大年费制转型;安全管理产品聚焦项目生产安全等核心场景,通过数据+算法+AI,实时感知现场安全问题,以"零重大安全事故"为目标,突破产品价值;智能硬件产品重点聚焦塔机安全和远程驾驶产品,目标成为塔机远程驾驶行业领导者。

3、数字设计业务:公司数字设计业务基于自主研发的图形引擎,面向房建工程、路桥隧工程、管线工程,为设计师提供专业三维BIM设计软件,包含数维房建设计、数维基建设计两大类。2026年数字设计业务的核心战役是打赢设计一体化,以标杆突破为破局路径,实现从工具到平台,从单点到一体化的价值跃迁,打赢设计决胜战役。2026年将聚焦细分市场和目标客户,持续迭代产品能力,打造产品应用价值标杆,加速产品的规模化进程。数维房建设计重点针对EPC总承包商下属设计院,加快推进设计成本一体化标杆的规模化建设,通过规模化标杆应用产生的示范效应,推动行业三维BIM正向设计的应用和普及。数维道路设计和数维管线设计已经进入规模化增长阶段,将面向市政重点设计院和重点城市市政院,抓住道路、管线新建和更新改造机遇,加快提升产品覆盖率和渗透率,实现收入持续增长,盈利能力进一步提升。

4、国际业务发展:2026年公司将国际化作为重要的战略方向,将加快设计、成本、施工三大核心业务的全球化进程,加大海外资源投入,加快产品迭代升级,夯实和扩大海外根据地,全面推进全球化布局、本地化运营,加速海外业务的规模化发展,持续提升公司在全球建筑数智化领域的核心竞争力与市场影响力。2026年成本业务将在东南亚地区加速拓展,全球版算量、计价新产品将上市,并进一步加大渠道资源投入,以驱动海外造价业务规模保持快速增长。设计业务重点在欧洲市场,围绕机电设计的全生命周期业务,加大资源投入与市场开拓力度,在北欧等优势地区保持稳健增长的同时快速拓展英国、意大利、德国等地区的市场,实现欧洲机电设计市场的快速增长。施工业务重点在亚洲和欧洲推广项目管理产品,亚洲地区聚焦中大型施工企业,英国聚焦中小施工客户,打造有影响力的价值应用标杆。香港地区将作为公司核心产品全球化、规模化的样板地区,面向大型设计院、大型业主和施工企业、大型咨询企业、政府,整合客户需求,打磨和验证公司成本、施工、设计国际化新产品,建立有影响力的标杆项目,以撬动内地和国际化增量业务。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

单位:元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	10,168,161,658.60	10,231,495,208.25	-0.62%	10,675,950,410.05
归属于上市公司股东的净资产	6,048,181,425.70	5,959,199,717.88	1.49%	5,882,546,802.94
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	6,068,493,454.08	6,202,873,989.82	-2.17%	6,524,575,067.70
归属于上市公司股东的净利润	405,114,040.23	250,424,298.94	61.77%	115,837,537.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	347,698,837.67	174,127,630.41	99.68%	54,428,701.01
经营活动产生的现金流量净额	1,057,002,591.12	1,193,718,777.07	-11.45%	636,957,826.53
基本每股收益(元/股)	0.2467	0.1513	63.05%	0.0702
稀释每股收益(元/股)	0.2461	0.1513	62.66%	0.0700
加权平均净资产收益率	6.80%	4.22%	2.58%	1.89%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,218,942,898.74	1,564,841,734.72	1,485,987,632.07	1,798,721,188.55
归属于上市公司股东的净利润	29,836,965.24	207,346,798.91	73,951,886.64	93,978,389.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	19,009,934.76	194,636,468.04	61,830,176.68	72,222,258.19
经营活动产生的现金流量净额	-685,688,728.77	132,132,809.00	418,156,025.24	1,192,402,485.65

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	103,177	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	95,180	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
刁志中	境内自然人	15.44%	255,090,810	0	质押	51,650,000
香港中央结算有限公司	境外法人	6.53%	107,855,551	0	不适用	0
陈晓红	境内自然人	4.74%	78,358,000	0	不适用	0
王金洪	境内自然人	4.32%	71,433,043	71,433,043	不适用	0
全国社保基金一零二组合	其他	2.42%	39,998,133	0	不适用	0
安景合	境内自然人	1.93%	31,822,118	0	不适用	0
王晓芳	境内自然人	1.69%	28,000,000	0	不适用	0
中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.47%	24,317,740	0	不适用	0
涂建华	境内自然人	1.01%	16,637,481	0	不适用	0
平安银行股份有限公司-博时成长领航灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.00%	16,585,125	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中,自然人股东之间不存在关联关系,也不属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

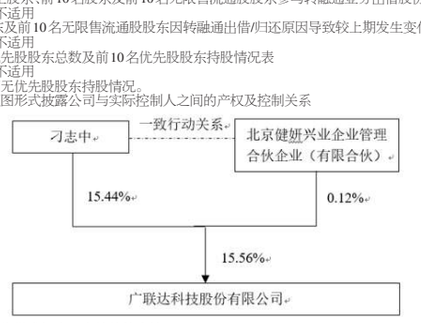
□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用 √不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

具体内容详见公司在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《2025年年度报告》第五节"重要事项"。

广联达科技股份有限公司

董事长:袁正刚

二〇二六年三月二十日

证券代码:002410 证券简称:广联达 公告编号:2026-005

广联达科技股份有限公司
关于2026年日常关联交易预计的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、日常关联交易基本情况

1、日常关联交易概述

广联达科技股份有限公司(以下简称"公司")于2026年3月20日召开第六届董事会第二十二次会议,审议通过《关于2026年日常关联交易预计的议案》,同意公司及子公司2026年与上海同是科技股份有限公司(以下简称"同