

雪球访谈

建筑工程软件龙头广联达前景如何？

2017年09月17日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



song830918

访谈简介

\$广联达(SZ002410)\$是细分建筑工程软件龙头，中报显示公司实现营收9.1亿同比增长15%，净利润1.42亿同比增长32%，本期访谈我们请到了广联达研究达人@song830918来与大家聊聊这家公司~

公司预计1-9月归属于上市公司股东的净利润盈利25163.20万元-36601.02万元，较上年同期增长10%-60%，历经年内大涨，目前公司市值224亿。

那么公司目前的估值是否合理？未来增速大概能到多少？行业潜力如何？速来提问~

利益披露：@song830918持有\$广联达(SZ002410)\$。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[（进入雪球查看访谈）](#)

本次访谈相关股票：广联达(SZ002410)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

[问] mika:

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918 说：请谈一下，两库更新是如何使广联达市占率提升的？

[答] song830918:

先很抱歉地告诉您，两库更新恐怕并不会带来广联达市占率的提升。两库更新的节奏对于云化之前的广联达来说，其实是其业绩周期性波动最主要的来源。两库更新能够带来的是广联达传统造价算量业务的周期性业绩提升，原因是广联达可以根据更新的两库进行软件升级从而让客户购买升级版软件，但是广联达的市占率却并不会和此直接发生正相关联系。

广联达在其发展历史中，在计价和算量两块业务中取得了惊人的高市占率，我个人总结下来广主要采取了以下差异化竞争策略：1）对比主要竞争对手鲁班等厂商通过代理商销售的模式，广联达自建营销网络，销售系统形成强大竞争力，同时不断完善客服系统，提升客户体验；2）强大的市场策划能力和巨大的市场投入力度，广联达通过组织各种讲座、会议、论坛、比赛大大提升广联达软件的市场知名度，同销售团队形成联动；3）广联达上市之后很好地运用资本的力量继续碾压竞争对手，通过对上海兴安得力的收购，基本让鲁班在计价算量领域绝望，对杭州擎洲软件的收购，也对品茗软件形成强大压力。当然，这种收购某种意义上是获取行政力量对市场的影响能力，我就不再展开细说。

为什么说广的高市占率是惊人的？可以回顾一下当年鲁班和广联达的口水战，鲁班董事长在广联达上市初期公开发文质疑广联达业绩造假，一方面当然存在对广联达收购兴安得力的担忧和狙击，另一方面我个人认为杨宝明也确实不相信广联达的造价算量业务能做到那么高的业绩。但时至今日，广业绩造假的可能基本可以排除，毕竟分红、工资、纳税、退税这些现金流出流入都是实实在在的，广的资产负债表也没有空间能让广有腾挪造假的空间。

广联达如果要进一步提升造价、算量业务的市占率所要采取的战略就是通过类似兴安得力的收购，拿斯维尔所盘踞的华南市场或是西南市场开刀，但我个人认为这并非广联达目前最好的资源投入方向。

[问] 大信资产:

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918说：请问是否看好广联达云化后，利用大数据对建筑领域开展人工智能业务，或者其他深层次的应用？

[答] song830918：

从财务报表的角度看广联达云化：一是收入端更加平滑，营收周期性波动降低，二是费用端降低，销售费用减少。

从技术开发的角度看云化：一是对盗版的打击，云化后的产品基本不再存在盗版的空间，二是对生产力的提升，软件云化后只需要做一个应用环境，不需要考虑不同客户终端的实例部署，开发运维效率会提高很多（感谢@Barni 的分享）；

从战略层面来看云化，一方面可以将销售、技术两块的优势力量抽身出来投入施工业务。另一方面就是你说的大数据；云端计算可以让广联达沉淀大量的用户数据。

人工智能其实和人一样需要粮食，人工智能的粮食就是数据。互联网时代的制高点用户和入口，人工智能时代的制高点将会是数据和场景，未来所有能沉淀数据的公司都会在人工智能时代拥有重要的话语权。但是我的脑洞还不够大，建筑方面的数据怎么和人工智能发生直接联系我还想像不到，不过目前广联达在数据变现这块客观说还是做得非常不错的。

[问] 雀巢咖啡豆：

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918说：请问目前国内BIM的应用情况如何？竞争格局怎样？广联达在BIM推广的过程中最大的问题是什么？

[答] song830918：

很多人把BIM单纯地理解为一个建筑三维建模软件，这个看法比较片面，BIM最大的价值在于协同，业主、设计、预算、施工、运维这些建筑参与方和环节能够基于一个模型进行沟通和协同。举个具体的例子，业主对原先的建筑设计感觉不满意，需要对建筑设计进行某些修改，如果建筑各参与方基于一个统一的BIM模型进行协同，设计环节的修改就可以相应自动产生预算、施工、运维等其他环节的变更。同时，一些设计环节不合理的地方也可以提早发现，建筑的图纸信息也可以更好地保存而应用于运维当中。

所以从以上角度来说，BIM的基础在于三维建模，关键在于全环节协同。欧特克的三维建模软件Revit目前应该是设计环节最具竞争力的产品，但《信息安全法》的障碍注定了国外公司只能在单一环节占据优势，而无法做到协同，因为国家法律不允许建筑信息模型保存于国外服务器。

国内的鲁班从造价算量领域溃退后就一直专注于BIM以谋求对广联达的弯道超车，但鲁班的产品策略从收集到的信息来看有点过于求全，一直谋求用一个大而全的产品满足所有客户对BIM的差异化需求，这就导致了推广过程中的很多问题，例如客户采购门槛、客户需求差异、产品适用性等等。

从客观的大环境来说，BIM在国内的推广遇到的阻力也来自方方面面，包括行业标准、BIM人才、设计方惰性等等。但从目前来看，这些问题都在不断得到解决，行业标准不断完善，BIM人才培养不断加速，学习BIM形成浪潮，各地BIM支持乃至补贴政策不断出台。

广联达采取的竞争策略相对明智很多，紧紧抓住对推动BIM具有最强积极性的业主方和大型建工集团，为其定制化地开发BIM平台或提供更加灵活的产品组合及解决方案，在占领核心客户的同时打磨优化自身的BIM产品。同时针对建筑信息化能力最薄弱的施工环节，不断开发实用性针对性更强的轻量化BIM软件产品（BIM场布、BIM模板架、云图），扩大客户群体，培养用户习惯。

对于广联达的BIM产品乃至施工业务，我个人认为最大的问题不在于竞争。公司自己也多次表示这个市场很大，所有参与这个市场的友商都有助于这个市场的培育和发展。广联达的这个思路很大气也很有高度，确实，施工信息化乃至建筑信息化的市场空间非常大，单一一家公司的能力都是有限的，广联达目前已然占据了国内建筑信息化龙头企业和唯一主板上市企业的领先地位，就不应该惧怕甚至应该欢迎友商对这个市场的参与，这样才能使自己保持活力、同时加快市场的培育。

[问] lele_father:

关于[\\$广联达\(SZ002410\)\\$](#)，对[@song830918](#) 说：如何看待BIMFACE

[答] song830918:

欧特克的REVIT之所以目前在建筑设计环节有如此强大的控制力，其产品功能的强大是一方面，许多软件厂商基于REVIT平台进行二次开发后推出的产品与其协同，从而形成的强大软件生态是另一个重要因素。广联达推出的BIMFACE就因袭了欧特克的这一运营策略，将BIMFACE打造为BIM时代的一个基础性平台，借助更大范围的开发力量打造BIMFACE生态。

从战略角度来说，这一策略绝对是一个大招，但具体执行情况和效果则有待观察，目前也很难做出更多的点评，请谅解。

[问] 远虑近忧：

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918 说：能介绍一下云图业务是做什么的吗？对广联达有何意义？

[答] song830918：

云图业务说白了就是可以让使用者将建筑图纸上传到云端，然后在施工等一些活动中可以通过移动终端进行图纸查看，免去了随身携带大量纸质建筑图纸的不便。

说白了以后这个应用可能并没有他的名字听起来高大上，但我觉得这款应用其实就是广联达需要不断摸索和打造的杀手级应用之一。

首先从技术角度看，这款应用最大的难点应该在于图形压缩、转换、显示技术，如果技术不过关，在移动端查看图纸时就会很不方便，所以这款应用要真正做好技术上肯定是有门槛的。其次按广联达目前公布的数据这款软件已经有了1500万用户，月活用户超过500万人。前面也说过，互联网时代的制高点之一是用户，只要策略得当，云图业务庞大的用户群体将对广联达其他业务和产品的推广产生很好的协同作用。

[问] 查拉图加：

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918 说：请问广联达的全球战略布局是什么

[答] song830918：

广联达的国际化布局我个人觉得可以分为两块来看，一块是产品销售国际化，这一块我感觉看点不大，当一个企业的产品在国内市占率达到峰值后很自然都会放眼国际，但对于软件产品每个国家从宏观政策、行政管理到行业情况、用户习惯都会有较大差异，广的造价算量软件产品的国际化销售恐怕并不是那么简单，如果只是一般性的成功对广联达目前的体量意义并不大。另一块是国际化收购，通过对全球建筑信息化优质技术、产品、研发资源的收购整合，然后应用于庞大的国内建筑信息化市场我个人认为意义更加重大。

对PROGMAN的收购就是一个很好的成功案例，MAGICAD是机电专业BIM的优秀软件厂商，对其收购使广联达获得了机电构件库的技术和产品资源，同时还获得了很好的研发团队，但具体怎么进行运营整合就很关键，从历史来看，广联达的收购基本都是有的放矢，要么为了市场、要么为了技术、要么为了产品，很少像无头苍蝇一样赶风口做市值泡沫，所以我个人对广联达的国际化收购还是抱有比较大的期待。

[问] 周智明A:

关于\$广联达(SZ002410)\$, 对@song830918 说: 广很努力, 但不知用户对广的刚需有多大提升,

[答] song830918:

其实不是非常确定这位朋友的意思, 您是否指建筑信息化的市场需求如何? 如果是这个意思, 这个问题很大, 目前公开的数据说国内建筑业总产值超过19万亿, 建筑业增加值4.95万亿, 而国内建筑业信息化率仅高于农业, 为0.03%, 和国外建筑业信息化率0.3%相差10倍, 市场空间当然是巨大的。

但市场空间并不意味着最终的市场需求, 市场空间转化为市场需求在供应短需要有真正能给用户创造价值的产品、在需求端需要用户有足够的购买力和购买欲望, 两者匹配才能形成有效需求。具体说需求有多大提升, 我也无法拿出非常有说服力的数据, 非常抱歉。

[问] 惶惶如狗:

关于\$广联达(SZ002410)\$, 对@song830918 说: 请问在国外有哪些公司做工程施工软件, 实力与广联达相比如何, 有没有被替代的可能。

[答] song830918:

说实在话, 我还真不知道国外哪些公司做工程施工软件, 我自己的理解国外建筑信息化公司的强项在于设计环节。

即使一些国外的建筑信息化公司有做工程施工软件, 我觉得他们对国内施工情况的业务理解和产品适用性也会大打折扣, 再加上销售渠道和客服体系的劣势, 国外工程施工软件要切入国内市场难度比较大。

而占据了渠道优势和客服体系优势的广联达, 反而可以凭借自己的资本优势和研发力量收购或模仿国外好的工程施工软件产品。

[问] 晨星:

关于\$广联达(SZ002410)\$, 对@song830918 说: 请问对广联达的三年内净利润增长率有什么预测和判断么?

[答] song830918:

原先我对广未来三年的净利润增长抱比较乐观的看法, 预期能取得50%的复合增长

率，一方面基于17、18年为定额更新大年，期望造价算量传统业务取得30%+的增长率，另一方面施工环节业务快速发展，刁董曾放言在广“七三”末，新业务（不含老业务新产品）占比达50%，确保20%+的增长率。

但从半年报的情况看，广的思路是要利用定额更新大年的机会推动造价算量转云，对冲转云对利润增长率的不利影响，从广在投资者互动关系平台上的表述也可以看出公司不追求“七三”期间的快速增长，而是确保转型成功（云化、新业务占比），利润保持平稳增长即可。因此目前我个人判断广的增长率会维持在30%左右。

但对于广的两期员工持股，员工持股的盈亏是公司必须考虑到的一个重要因素。

[问] 惶惶如狗：

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918 说：请问装配式建筑的发展，对广联达业务会有什么影响？谢谢

[答] song830918：

关于广联达这个问题最近在雪球里被讨论得很多，@icefighter 老师的观点是装配式建筑对BIM甚至对广联达的业务都不利，我个人不太理解也不太赞同。装配式建筑的发展是建筑工业化程度提升的一项重要举措，工业化程度提升的同时必然提升对信息化的需求，对于施工环节信息化反而是个促进作用。当然，广的施工信息化的软件产品主要针对传统施工方式，但我想广还没有庞大臃肿无法及时应对市场情势和需求变化的程度，反而从过往来看广比较擅长于在合适的时机出手做正确的事情，并把正确的事情做好。

拿BIM举例子，其实BIM并非是这两年才出现的概念，但如果广过早地投入大量资源去强推这个市场，反而会造成造价算量业务发展的资源不足。广当时的选择是将鲁班在造价算量彻底打趴下，逼得鲁班先转向去拓荒BIM市场，同时对BIM保持充分的关注和研究，在合适的时机再以更好的策略跟进反超。

我个人选择相信，装配式建筑时代，广联达不会缺席。

[问] 榴莲那么大：

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918 说：广联达的bimface，相对国外那几家公司的产品来说，是替代关系还是承接关系，或者是别的类似于dos和window或者photoshop和美图的关系

[答] song830918:

严格意义上说BIMFACE不是一个商业化的产品，他的推出是为了打造基于广联达底层技平台的BIM生态，这个问题在前面有提到过。

从战略意义上说，BIMFACE就是选择绕开在设计环节已经形成生态的REVIT软件，从施工环节入手，打造属于自己的平台技术和软件生态，后续如果再整合预算环节的优势业务和设计环节不断积累的产品技术，REVIT在设计环节的王座坐不坐得稳就得另说。

[问] 李上网来sh_zg6:

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918 说：广联达的护城河到底有多深？她的发展是否完全受建筑业发展的影响？今后几年，建筑业的发展会平稳增长，那么广联达的业绩是否也不会超预期？谢谢！

[答] song830918:

广联达在传统造价算量业务方面的护城河真的很深，到底有多深？深不见底。

第一道是行政资源、第二道是份额达到一定程度后的网络效应、第三道是渠道优势和客服体系、第四道是市场运作能力、第五道是资本实力、第六道是研发投入。现在很多领域都怕互联网巨头的切入，但大象也不能下水上树，树上还是猴子的领地，水里还是鲨鱼的天下。

但广联达目前在施工环节还不能妄言什么护城河，本身施工信息化目前就是一个从无到有高速发展中的市场，广原先在算量造价中所取得的优势资源当然可以用于施工环节，但只能说是领先优势，目前还不能认为是做护城河，关于这点投资者必须客观。

但这也是商业发展的客观规律，针对成熟的业务和公司我们才去考虑他的护城河有多深，针对高速发展中的业务我们主要去考虑他的空间和发展速度，以及在这个领域取得领先优势的的概率和可置信度，又要业务高速成长，又一定要公司有护城河，那结果就是把自己逼疯。

广联达的造价算量业务已经进入成熟期，一方面和建筑业发展相关，另一方面更和定额库更新节奏高度相关，建筑业平稳发展的前提下，造价算量业务最好的方向选择是去周期，就是云化。

但施工环节目前就是一片蓝海，谁都不知道到底广联达在这个领域能再造几个广联达。

[问] 李上网来sh_zg6:

关于\$广联达(SZ002410)\$，对@song830918 说：广联达的护城河到底有多深？她的发展是否完全受建筑业发展的影响？今后几年，建筑业的发展会平稳增长，那么广联达的业绩是否也不会超预期？谢谢！

[答] song830918:

利用最后一点时间再做一下声明。

个人目前持有广联达，而且不排除在未来两个月内有卖出操作，有利益相关，所以各位投资者请客观看待我对广联达的看好言论，不过按照我过去的规律，一般来说我发布看好言论后大都要跌（不是高看自己，只是让大家做好心理准备），如果短期股价下挫，大家也请理智对待，我和你们同亏。

（完）

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里