

广州广日股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-02

投资者关系 活动类别	1、特定对象调研 (√) 2、分析师会议 () 3、媒体采访 () 4、业绩说明会 () 5、新闻发布会 () 6、现场参观 () 7、路演活动 () 8、其他 ()
形式	1、现场 (√) 2、网上 () 3、电话会议 ()
参与单位 名称及人员	瑞士信贷 (荣白丁、张怡旦、Tiantian Li、Andre Kukhnin)、 盛树投资 (卢建宁)、millennium(Avi Hoddes)、ODEY(Jake Thomson)、Stewart Investors(Chris Grey)
时间	2016年4月11日上午9:30-11:00
地点	广州市天河区珠江新城华利路59号保利大厦东塔12楼会议室
上市公司 出席人员	吴裕英总经理、蔡志雯副总经理/董事会秘书、林斌财务部部 长、巴根证券事务代表
投资者关系活动 主要内容	<p>一、 公司的基本概况</p> <p>广州广日股份有限公司是由广州广日集团有限公司投资控股的 A 股上市公司，实际控制人是广州市国资委，属于国有控股的上市公司。公司主要由电梯整机、电梯零部件和物流服务三大业务板块组成，结合技术相关及市场相关，公司发展了地铁屏蔽门、智能停车设备等关联产业。根据战略部署需要，公司在 2015 年通过收购方式进入智能装备制造产业。目前公司拥有 11 家控股子公司，4 家参股子公司。</p> <p>二、 公司 2013-2015 年度的经营业绩情况</p> <p>公司 2015 年的年报在 4 月 8 日披露，公司的电梯整机、电梯零部件、安装及维保、物流、包装、LED、智能制造装备</p>

等，各项业务在 2015 年基本都保持了平稳的增长态势，尤其安装及维保业务较 2014 年同比增长接近 40%。公司 2013-2015 年度的经营业绩呈现持续上升的趋势。2015 年度报告期内，公司营业收入达到 48.26 亿元，同比增长 6.26%；归属于上市公司股东净利润 21.45 亿元，同比增长 217.89%其中包括 17 亿元的土地补偿款，而归属于上市公司扣非净利润 6.87 亿元，加权平均净资产收益率达到 39.86%，同比增加了 21.77%；扣非后每股收益 0.7989 元，前述各指标均在同业上市公司排名居前；总资产规模逐步加大，截止到 2015 年 12 月 31 日为止，总资产达到 92.74 亿元。

三、 公司 2016 年的经营计划

以“稳步发展电梯产业，拓展智能制造装备与服务”作为战略导向，以电梯为核心产品，向上下游产业链延伸，通过智能制造和产业升级，稳步发展电梯产业，拓展智能制造装备产业，从制造型企业向制造服务型企业转变，成为提供城市优质智能装备及解决方案的上市公司。

1、稳固发展电梯业务，提高核心产业竞争力。(1) 突出主业，优化产业结构，充分发挥各企业各基地协同效应和产业链优势；(2) 加大维修保养业务资源投入，提升维保业务规模，加快向服务型转型；(3) 建设创新研发平台，增加产品技术含量，提升产业竞争力；(4) 逐步完善全国生产基地智能化改造，提升自身智能化制造水平；(5) 探讨灵活的销售模式，完善营销网络建设，提高战略客户订单份额，稳步开拓国内外市场；(6) 以中国制造 2025 为契机，建立“互联网+金融”手段，促进产业升级。

2、产业经营与资本运作结合，加快智能装备制造产业发展。(1) 以松兴电气为平台，整合机器人系统集成资源，从以智能焊接系统为主发展具有专业核心及机器人集成智能制造解决方案；(2) 积极与国内外优质企业进行项目对接，通过

技术及资本合作，扩大业务规模，延长关联产业链，强化市场竞争力；（3）通过主板和“新三板”双平台，借力资本市场加快智能装备制造产业发展。

3、有效资金管理及资本运作。（1）发挥公司在手资金充足优势，为运营发展提供强大的资金保障；（2）合理运用资金，规划产业投入，实现关联新产业培育发展；（3）在满足自身产业发展和资本运作需求基础上，将闲置资金投资增值；（4）运用各种资本运作方式，结合市场变化进行有效的市值管理。

4、国企改革。（1）按照国资委统一部署，推进产业整合；（2）结合公司产业发展需要，适时引入战略投资者，推进混合所有制经营；（3）结合公司发展需要，完善长效激励机制，激发企业发展活力。

四、公司电梯等相关业务的情况交流。

1.现时电梯的经营环境情况？

国家政府出台各种利好政策，力求维持房地产的健康发展，但由于整个经济大环境增速放缓，电梯行业的增速也随之放缓。纵观国际国内电梯行业的发展趋势，随着电梯整机年销售量和保有量达到一定规模，其销售增长会逐步放缓，随之旧电梯改造、加装电梯和维修保养将成为较为明显的增长点，逐渐占据营收较大比例，估计比例将会达到 50%。目前公司下属广日电梯和日立电梯的保有量超过 50 万台，占据整个电梯行业保有量市场 1/10 以上，维保市场发展空间较大。近年来广日和日立安装在安装维保业务的投入不断加大，使用远程遥监系统对全国范围内的广日和日立电梯进行远程监控，提高电梯售后服务效率和质量，真正实现从生产型企业向生产服务型企业转变。

2.公司如何应对现时电梯行业的降价竞争？

现时电梯行业出现降价竞争的情况，公司电梯的经营发展面临较大的压力，但由于电梯的原材料价格也出现持续下滑的

情况，一定程度上抵消了销售价格的下降幅度。

由于国家政策不断调整，市场也存在较大的不确定性，公司在生产经营电梯具备 40 多年的经验，在内资品牌同业中处于居前的位置，公司会通过持续关注市场的竞争情况，提前布局并调整生产线，做好销售和服务网络的投入和铺设，应对电梯市场的快速变化，从而保持业绩的稳定增长。

3.公司电梯在各级城市的销售增长情况？

公司的电梯销售网络覆盖全国，销售面向二、三线城市为主，预计 2016 年公司电梯业务区域分布中，在二线城市销售的增长情况会较好。

4.电梯的付款方式？

公司一直保持稳健的收款方式，付款 5%后确立为电梯的有效合同，付款约 30%后开始安排生产，付款约 60%安排电梯出厂，付款约 90%安装完毕，三包期满后收齐余款。

5.为什么通过焊接机器人切入智能制造装备领域？

公司从 2013 年开始布局智能制造业务，通过一系列的标的考察及分析，认为智能制造的前端市场技术壁垒较强，中端市场参与竞争的企业较多，于是考虑从后端---系统集成及其应用领域发展智能产业，焊接作为工业常用的技术工艺，号称“工业缝纫机”，与目前 50%以上的生产环节相关，而且焊接工作从人工操作转为机器操作的趋势明显，加上现时焊接市场的集中度较低，焊接的市场发展空间是非常可观的。

6.松兴电气主要与哪些国外的先进技术公司合作？

松兴电气主要从事高端的焊接智能装备系统集成和服务，与国际高端焊接及机器人公司合作，包括：（1）2012 年成为德国 Bosch Rexroth 中国地区唯一服务合作伙伴；（2）2011 年，与德国 TRUMP 公司建立战略合作伙伴关系，开始拓展激光焊接系统业务，并成为德国 TRUMPF 公司指定系统集成商；（3）2011 年，分别与德国 KUKA 机器人和德

	<p>国 EWM 集团建立战略合作伙伴关系；（4）2015 年与德国 Duering 及意大利 Lesta 建立了战略合作关系。从而为客户提供高端专业焊接智能系统。</p>
--	--