

## 广州广日股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-2

<b>投资者关系 活动类别</b>	1、特定对象调研 <input type="checkbox"/> 2、分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 3、媒体采访 <input type="checkbox"/> 4、业绩说明会 <input type="checkbox"/> 5、新闻发布会 <input type="checkbox"/> 6、现场参观 <input type="checkbox"/> 7、路演活动 <input type="checkbox"/> 8、其他 <input type="checkbox"/>
<b>形式</b>	1、现场 <input checked="" type="checkbox"/> 2、网上 <input type="checkbox"/> 3、电话会议 <input type="checkbox"/>
<b>参与单位 名称及人员</b>	国金证券（欧阳天骆）、浙商期货（李帮飞）、小忠资本（梁幸）、李军辉
<b>时间</b>	2023 年 4 月 19 日
<b>地点</b>	广东省广州市番禺区石楼镇国贸大道南 636 号 广日工业园
<b>上市公司 出席人员</b>	副总经理、董事会秘书杜景来，总法律顾问、总经理助理、证券事务代表巴根
<b>投资者关系活 动主要内容</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司董事会秘书杜景来先生介绍公司基本情况及解读 2022 年年度报告</b></p> <p>公司作为国内电梯制造历史最悠久的企业之一，经过数十年的发展与创新，下属拥有广日电梯、广日电气、广日物流、广州塞维拉、松兴电气等控股企业，并参股了日立电梯（中国）。当前，公司业务具体包含电梯整机制造、销售和工程服务、电梯零部件制造和物流配送服务，涵盖了整个电梯产业链，并积极通过智能制造和产业升级，拓展了包括智能停车设备、新能源照明、工业机器人集成系统等产业。</p> <p>在电梯整机方面，公司建立了强大的电梯研发团队和雄厚的科技实力，广日电梯目前市场占有率超过 3%，处于内资电梯企业前列；与参股企业日立电梯合并市场占有率接近 20%，稳居全国第一。</p>

在电梯零部件方面，公司的电线电缆、变压器、电梯导轨等业务规模稳步增长，不断拓展新的战略客户；电梯配套服务方面，公司致力于为相关电梯企业客户提供网络化和本地化相结合的专业供应链服务。

在新产业方面，公司紧跟汽车“新四化”发展方向，成为数字化智能车灯提供商，前装与后装车灯业务规模不断扩大，并新增电动车仪表盘、电量显示器等新产品，进一步提升“广日牌”车灯知名度。同时，公司以下属企业松兴电气为抓手，重点推进工业机器人及互联网业务发展。目前，松兴电气有效突破了运动控制、机器视觉、数据传输等关键技术，在面向轨道交通车辆运营维护体系的智能检测和运维装备开发应用等方面取得了重要成果并付诸实施，开拓了如中车广东、广汽集团、广州地铁、香港地铁等高端客户。

“十四五”期间，广日股份将立足于“成为智慧楼宇等相关领域提供高端智能装备及整体解决方案的数字化领先企业”的战略定位，实施“1+1+1”发展策略，即“做大做强电梯1个主业、打造新能源汽车零部件1个增长极、培育发展1批新产业”。在做强做大电梯整机及零部件主业的基础上，通过技术创新、管理创新以及投资并购，促进内生式增长和外延式发展，实现以智慧楼宇为主，向智慧轨交、智慧工厂等多场景应用延伸，为客户提供高端智能装备及整体解决方案。

2022年，公司实现营业收入70.64亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为5.12亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5.9亿元，比上年同期同比增长5.08%；净资产收益率为5.99%；基本每股收益为0.6元。公司营业收入有所下降，主要原因是报告期内，房地产市场需求活跃度降低，对电梯市场带来了较大冲击，影响了公司的订单及发货表现。未来随着经济逐渐复苏，市场需求回暖，

以及公司产业并购、全国化布局等重点工作落地见效，公司的经营业绩和内在价值将会得到更加充分的体现。

## 二、关于公司主营业务发展情况的交流

### 1. 公司的智慧车灯和LED车灯有什么不同？业务发展如何？

在传统汽车时代，车灯的主要功能是照明和道路指引，随着智能汽车的高速发展，汽车零部件智能化发展也进一步提速。LED车灯需要通过驾驶员控制各种灯光开关，主要优势在于节能及照明效果优化，智慧车灯产品则是更注重智能化、多元化、个性化、安全化以及视觉交互等功能。

公司下属企业广日电气目前是广东省重点领域研发项目《智能交互投影车灯关键技术研发及产业化》的牵头承担方之一，项目研发方向包括了行车环境识别、照明安全算法、远近光像素级照明投影等模组，通过DLP技术及MiniLED技术应用实现高分辨率、高像素投影照明场景的变化，实现灯光防眩、指示投影、辅助驾驶等功能，为客户提供更安全的智能化解决方案。

2022年，广州市政府发布关于支持汽车及核心零部件产业稳链补链强链若干措施的通知，将打造4个自主品牌创新基地及3个汽车核心零部件产业园，力争到2025年实现汽车零部件制造业营收超5900亿元，对新能源汽车及核心零部件产业发展具有积极推动作用。公司也将紧抓机遇，利用好广州工控在（新能源）汽车零部件领域的资源优势，积极推动集团内部企业协同联动，进一步拓展该业务规模。

### 2. 公司是否考虑发展智能座舱产业？

公司坚持把握汽车行业“新四化”的变革趋势，聚焦产业数字化转型升级，智能座舱市场发展极具潜力且符合公司未来的发展方向，目前该产业还在酝酿和探索阶段，如有合

适机会未来希望通过外延式并购进入该行业领域，培育更多的新利润增长点。

### 3. 三大板块业务占比未来会发生变化吗？

电梯业务是公司实现可持续高质量发展的根基与核心动力，得益于旧楼加装、改造、维保等细分市场的不断扩大，公司的电梯业务整体保持了稳定的增长趋势。2022年，公司全面开启“二次创业”新征程，升级“十四五”战略规划，明确提出了“成为智慧楼宇等相关领域提供高端智能装备及整体解决方案的数字化领先企业”的战略定位，贯彻落实“创新驱动+资本驱动”的双轮驱动发展模式，积极通过内生式增长和外延式发展快速做大做强。

今年4月，公司下属企业广日电梯与怡达快速电梯有限公司正式签署了股权合作协议，标志着公司的电梯事业版图持续扩大，将拥有合资参股日立电梯、永大电梯，国有控股广日电梯、怡达快速电梯四大核心品牌，打造中国第一规模的电梯产业集团军，形成最具影响力的电梯品牌矩阵。同时，公司也将实现“广日电梯”与“怡达快速电梯”两家控股子公司双品牌发展策略，满足市场差异化需求，通过“国企实力+民企活力”双向赋能，进一步提升公司电梯主业的规模与市场占有率，增强品牌影响力和市场竞争力。

目前，公司的电梯整机、电梯零部件、物流仓储及配送业务分别各占总营业收入的1/3左右，未来将围绕“1+1+1”发展策略，在保证电梯主业稳定发展的基础上，加速推动（新能源）汽车零部件、工业机器人及互联网、生产性服务业、智能车库、智慧照明等相关多元化业务发展，加快打造公司新的利润增长点。2022年，公司与工控资本共同设立了基金规模为8亿元的工控广日产业投资基金，旗下工控广日新能源基金在年内投资了广汽埃安项目（约1.5亿元），为公司进一步拓展（新能源）汽车零部件产业奠定了基础。

#### 4. 公司的智慧轨交业务具体指的是什么？

根据“十四五”规划，公司重点推动数字化转型升级，全力打造数字赋能产业生态。针对公司的创新研发规划，公司聚焦智慧楼宇、智慧工厂、智慧轨交三大场景数字化应用，充分发挥广日股份研究院的统筹作用和带头效应，推进5G技术、人工智能、大数据等新一代信息数字技术的产业技术融合，为客户提供数字化整体解决方案。

在智慧轨交方面，公司下属企业松兴电气坚持自主创新，在自动化焊接领域及其成套设备的开发制造方面具有较好的技术积累，同时专攻智慧轨交运维市场，致力于成为智能焊接装备和轨道交通（含高铁、城际轨道、地铁）列车车辆运维智能检测装备领域的领先企业。

近年来，松兴电气的技术研发和市场推广工作取得较大突破，自主研发的“360智能检测系统”、“动车组入所在线智能检测系统”等多种轨交列车智能运维装备为广州东动车所、上海虹桥动车所、广州地铁、香港地铁、中车广东提供了成套产品服务，并研发了空调机组自动清洗系统、车轴智能检测系统、继电器智能检测系统、动车组/轮动轴箱智能检测装配系统、列车组杆件智能检测修复系统等。虽然目前松兴电气业务规模不大，但对公司未来在智慧轨交领域的进一步发展将起到重要作用。

#### 5. 除去房地产新梯市场，电梯业务还有其他增长点吗？

2022年，房地产市场需求活跃度降低，对电梯行业带来了较大冲击，影响了公司的订单及发货表现，但公司在轨道交通项目、市场营销、战略客户拓展等方面还是取得了一系列新成效。

在轨道交通领域，公司继续保持了强势表现，累计向广州地铁、长沙地铁6号线、宜宾铁路等10条线路、31个站点累计交付418台电扶梯；先后中标城市轨道交通标志性项

目——长沙2号线西延二期、福厦铁路厦门北站等重点轨交项目，能有效转化为公司未来收入的订单金额约2.4亿元，同比增长12%。同时，公司还新增了青海、哈尔滨、成都3个铁路局的合作，报告期内已与国内18个铁路局中的13个建立了良好关系。

在战略客户开拓和市场营销方面，公司搭建完善了“直销网+经销网+战略客户”立体化市场营销网络体系，聚焦攻坚央企、国企、头部房企等优质战略客户。报告期内，新增招商蛇口、保利发展等战略客户9家，成功中标超100个项目，合计中标金额5.34亿元；当前与全国百强战略客户有效合作累计36家，订单台数同比增长55%；拥有国企、央企战略客户23家，订单台数同比增长50%。

2023年，在国家宏观政策的有力支持下，中国经济将呈现韧性强、潜力大、活力足的优势，其中房地产行业再次被明确定义为国民经济支柱产业，赋予了市场极大的信心。政府部门陆续出台了“金融16条”、“改善优质房企资产负债表计划行动方案”等一系列政策，以及“限购松绑”举措，进一步激发了市场的活力，为电梯行业发展预期带来积极信号。

随着城镇化建设的持续推进，电梯更新改造、旧楼加装电梯需求的加速释放，轨道交通建设的大力发展，以及电梯维保市场的逐步完善，将会继续为行业带来可观的发展空间。长期来看，我们对电梯行业的基本需求仍然保持乐观态度。

#### **6. 公司的维保业务发展如何？**

根据欧美电梯市场的发展模式，电梯后市场业务将逐渐成为我国电梯市场未来发展的主要利润点。目前来看，日立电梯的自保率超过30%，广日电梯自保率达20%。

公司不断加大维保市场布局力度，提升产品服务质量，追踪回访客户需求，扩大自维保业务规模。为紧抓电梯运维业务智能化转型的发展机遇，公司的“广日云平台”于2020年上线运行以来，迄今已接入约3万台电梯设备，能实现对电梯设备的智能监控、智能救援，同时对每日电梯运行信息进行采集，持续优化电梯大数据库，完善电梯设备全生命周期管理和风险智能诊断分析体系，精准预判故障隐患，提前派遣专业维保人员完成抢修工作，进一步降低安全事故风险。2022年，公司的维保业务保持稳定发展，维保效率平均提升30%。

#### **7. 公司计划如何继续拓展电梯业务？**

公司一是打造升级版“两网一战略”营销体系，加快完善直销体系，拓展经销商渠道，持续开拓大型房企、国央企战略客户，精细化管理国内重点业务拓展地区及经营改善地区，以广州总部基地为核心，把握粤港澳大湾区建设、广州制造业立市等国内发展机遇，深耕优势区域市场；

二是推动落实“1+N”全国化产业布局，以四川德阳广日股份数字化示范产业园、广日股份华东数字化产业园为战略支点，做大西部、华东、华北、东北等重点增量市场；

三是加大对海外业务的拓展力度，深入“一带一路”沿线市场，聚焦东南亚、俄罗斯以及中亚地区、中东阿拉伯等国家和地区，充分利用线上及线下相结合的方式，不断完善海外营销和工程服务体系建设，努力实现在更大范围、更宽领域、更深层次上加强与世界各地的交流合作；

四是加快推进怡达快速电梯协同管理工作，有序实现在市场营销、技术研发、工程服务等方面全方位的深度协同，双向赋能、优势互补，持续推动数字化赋能企业转型升级，开辟广日电梯、怡达快速电梯发展新格局。