

证券代码：300669

证券简称：沪宁股份

杭州沪宁电梯部件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023 -001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年05月05日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 邹家春 副总经理兼董事会秘书 吴伟忠 董事兼财务总监 高月琴 独立董事 孙晓鸣 保荐代表人 徐之岳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 在房地产发展波动情况下，请问公司所在的电梯行业会受到什么影响？</p> <p>答:答：您好！从两个方面来回答您的问题： 第一个方面，是国家政策在支持房地产健康发展方面： 2022年全年，在中国经济面临“需求收缩、供给冲击，预期转弱”三重压力的背景下，国家在基础建设和房地产领域的相关支持政策陆续出台。尤其在11月，国家相关部门先后向房地产业射出“三支箭”，分别在银行信贷、债券融资、股权融资等方面给予支持。可以说，2022全年，从中央到地方，政策密集出台、资金陆续到位，给困境中的房地产业带来</p>

了新的希望。党的二十大报告指出，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。2022年底召开的中央经济工作会议强调，有效防范化解重大经济金融风险，确保房地产市场平稳发展，扎实做好“保交楼、保民生、保稳定”工作。化解房地产业风险成为有效防范化解重大经济金融风险的重中之重，“保交楼”首次写入中央政治局会议文件。所以，我国电梯市场将继续维持高位运行的态势具有政策保证。第二个方面，是电梯行业有别于房地产行业：电梯有别于房地产市场，有存量市场循环特征。改造电梯方面，截至2022年底，中国在用电梯的保有量已超过960万台，在过去30多年电梯行业的快速发展背景下，电梯存量改造市场后期基数越来越大。目前，全国在用电梯中超过15年的有40多万台，在未来五年内这个数字将增加到150万台左右。预计旧梯改造、重大修理和更新将成为一个急剧增长的市场，并长期存在，将对今后电梯的循环发展产生决定性的影响。加装电梯方面，根据相关媒体报道，截至2022年底，全国已经完成了超过6万台加装电梯。据行业预测，加装电梯的总需求在200万至400万台之间，因此这一业务的未来发展空间很大。家用电梯方面，据报道，我国已经成为最大的新装家用电梯市场，国内存量别墅达到450万至500万套，如果把乡村自建别墅和多层建筑计算在内，未来家用电梯的需求量更为巨大。2022年，我国家用电梯市场增量超过20%，预计未来十年，我国家用电梯市场将仍然保持每年二位数的递增速度，市场潜力非常大。根据以上，巨大的电梯存量市场已经开始启动，未来房地产业的波动，对电梯市场综合需求影响不大。谢谢！

2. 公司技术创新的能力体现在哪些方面？

答：答：您好！首先，公司坚持“创新引领”的发展战略，公司价值观为“创新，激情，专注，分享”以创新为中心。其次，公司产品创新以“新材料、新结构、新技术”三者高度集成为开发方向，从系统核心、关键部件为突破口，坚持解决市场痛点问题为导向，紧紧抓住电梯国内外市场变化和机会，持续保持较高研发投入，并在近、中、远期的投入上注重相互关系，既注意当前竞争需要，又十分重视长远发展。第三，公司有创新能力强、专注务实的高级经营管理团队，有一批年富力强的产品创新和产业化落地的骨干人员。第四，公司有一整套与全球接轨的研发软件系统，核心创新产品从创意开始就被全程跟踪管理，采用VDA6.3过程审核标准及软件对开发产品进行全生命周期管理，保证产品开发过程快

速、有序，产品安全、可靠。 谢谢！

3. 请问公司最近引入两个战略投资者出于什么考虑？

答:答: 您好! 本次战略合作受让方苏州国科浩宸股权投资合伙企业 and 上海旭诺资产管理有限公司依托科研院所等股东的优势, 拥有雄厚的人才、资金和优质的产业资源。此次通过协议方式受让公司部分股权, 是对公司价值观、经营业绩、管理方式、业务模式、企业文化及未来发展战略的认可, 愿携手公司进行战略合作, 通过资源共享, 为公司战略发展提供全方位的支持, 促进公司“内生+外延”发展, 努力为股东创造更多价值。 在促进公司“内生”发展方面, 本次引入科技及产业背景兼备的战略投资者, 将有利于优化公司的股权结构, 并通过与战略伙伴和高层次人才的深度合作, 提升公司的法人治理能力和业务拓展能力, 促进公司业务提质增效, 提升公司的盈利能力和综合竞争力, 为公司业绩的健康增长提供支持。 在推动公司内生增长的同时, 通过借力受让方的平台和资源, 将促进公司获得更多的外延发展和合作机会, 尤其是战略新兴方向转型升级, 方式包括但不限于共同发起设立产业基金、共同投资、产业并购等。更好的发挥公司创新优势和产业化落地优势, 加快推进公司向新技术、新领域方向融合发展, 符合公司长期发展战略, 符合国家高质量发展要求, 为公司长期、健康、稳定、可持续发展提供保障。谢谢!

4. 有报道显示, 近年来家用电梯增长迅速, 请问公司在这方面参与如何?

答:您好! 公司很早就参与了家用电梯的配套, 其中公司NS系列中的电子安全钳家用电梯款研发成功, 与战略合作方共同合成“绝对值控制的独立安全制动系统”, 目前已取得国家电梯检测中心的第三方的检测报告, 实现批量生产。 “绝对值控制的独立安全制动系统”采用自研绝对位置传感器搭载AI算法及MEMS加速度传感器补偿, 可实现轿厢位置和速度的精准测量。通过光像尺绝对式编码, 全量程每个位置编码唯一, 设备长时间断电重新上电也可立即读取当前位置, 无需任何参考位置, 极大地保障了电梯安全制动系统的安全性。该系统为电梯安全制动领域的新探索, 提供了一个全新的方向, 也为将来实现真正的电梯主动安全保护奠定了基础。

5. 请问公司应收账款情况如何?

答:您好! 2022年末, 公司应收账款账面余额14,700.89万元, 其中账龄在1年以内的占99.96%, 公司应收账款回款及时率较

高。报告期内公司加强应收账款回款管理和催收，期末应收账款账面余额占全年营业收入的比从2021年36.87%下降到36.33%，进一步控制了应收账款无法收回的风险。 谢谢！

6. 请问公司业绩驱动主要特点如何？

答:答：您好！二十多年来，公司的发展与业绩的提升，与新产品的落地释放形成强关联。新产品研发是一项系统工程，尤其是技术复杂的创新产品更需要严格按研发流程进行，关键技术参数和过程等都需要大量DOE试验设计、验证，每个过程节点都需要严格评审确定。公司重要关键客户对安全部件的认证，谨慎而重视。一旦通过认证，产品及流程不轻易改变。因此，阶梯式跳跃发展，成为公司以往业绩提升的特点，在每次跳跃之前，都有一定期间的储能、蓄势的过程，每次业绩的跃升，都有重大新产品落地并形成销售，这已成为公司业绩驱动的主要特征之一。 报告期内，公司业绩“蓄势储能”和“跳跃上升”交替前行的态势没有变，在外部环境的冲击下，公司业绩依然能够保持稳定，正是基于新产品的销售贡献弥补了市场宏观需求减弱的结果。谢谢！

7. 公司的主要市场竞争对手有哪些？

答:答：您好！坦率来讲，公司的主要竞争对手是自身。公司要坚持“创新引领”战略不动摇，心无旁骛做实业，充分发挥我们的四大竞争优势，通过高质量发展，以新材料、新技术、新结构、性价比极高的产品，稳步满足市场需求，开创市场竞争新局面，用高技术产品说话，实现从“市场驱动产品”到“产品驱动市场”转变，用持续不断的新产品给客户带来价值，为行业产业进步和技术升级做贡献。谢谢！

8. 请问公司资产负债率如何？

答:您好！ 2022年末公司资产负债率为11.62%，公司资金充足、继续保持较低的资产负债率。 谢谢！

9. 请问在2022年哪些新产品助力公司业绩增长？

答:答：您好！报告期内，安全钳和PU滚轮导靴的两款主要新产品增量支撑了整体销售，延续了公司经营模式及业绩驱动的“蓄势储能”和“跳跃上升”的特点，为公司业绩的稳定做出了贡献。报告期内，公司为战略客户量身打造的安全钳项目继上一年度成功完成并实现量产后，订货量稳步增加，为其他重要客户开发的安全钳项目的也相继投产，使得作为主要产品之一的安全钳全年销售增加量超过4%。 报告期内，公司PU滚轮导靴新产品也继上一年度研

发成功并实现量产后，进入大批量生产，销售增量同比超过40%，市场反应良好。当前，公司正进一步拓宽配套系列产品，更好满足客户的需求。报告期内，公司通过安全钳和滚轮导靴中的新产品的批量释放，使得新产品销售占比超过10%，新产品增加成功弥补了老产品的下降。滚轮导靴继公司传统主要产品安全钳、缓冲器后，成为第三大主力产品，形成了三大主要产品联动的新格局，成功地缓解了由于市场下滑带来的压力，全年总体销售保持稳定。

10. 公司2023年目标和未来3-5年发展战略是什么？

答:您好！ 公司2023年目标和未来3-5年发展战略如下： 1、围绕经营结果，促进管理提升 报告期内，公司管理层围绕“聚焦中长期战略，提升经营核算水平”，组织推进了以经营结果为导向的“自驱动、向心力”经营核算管理提升项目，从以经营结果为导向的角度，确定了公司2023年公司以及各部门的指标目标（公司年度KPI，以及未来三年KPI），确定了2023年重点产品开发和管理活动。 新的一年，公司将严格按照部门和公司业绩“双月回顾”的要求，做好PDCA管理循环工作，组织好QCDE全员改善活动，准确使用SWOT等管理工具，密切跟踪市场变化，审时度势、有的放矢地针对业绩改善进行有效跟踪和调整，不断提高公司治理能力，努力为投资者做出更大的贡献。 2、加快新产品研发落地转化速度 努力扩展PU滚轮导靴和新型限速器的研发和销售；加快NS新安全钳的研发落地速度，解决市场痛点问题；加快定向增发融资项目建设，努力使G系列产品早日形成批量销售。 3、针对各种存量市场需求，布局下一步发展战略 MOD（改造梯）、家用梯、加装梯综合存量市场的研究，是公司管理层布局下一步发展战略的重点内容。公司将针对上述未来市场的特点，认真研究客户结构的变化、购买主体的变化，商业模式的变化等各方面问题，提前瞄准未来发展方向，跟上市场变化潮流。 4、坚持创新引领价值观，实现高质量发展 党的二十大，提出“中国式现代化”理念，这是继高质量发展后国家的一个中长期发展目标。公司董事会组织学习了中国式现代化的五个特点和六个实现途径，一致认为，其中有很多点，是指引公司所在的制造业在未来3-5年发展的切入点，相信这些点会给公司带来发展机遇。具体分析，参见公司2022年报中“十一、公司未来发展的展望”部分。 谢谢！

11. 请问近三年公司净资产收益率如何？

答:您好！ 2020年-2022年公司加权平均净资产收益率分别是

10.13%、8.46%及6.09%。近三年公司净资产收益率有所下降主要是2021年11月向特定对象发行股票募集资金收到净额24,265.75万元，但对应的“年产100万只创新型G系列缓冲器生产线建设及技术改造建设项目”尚未完成项目建设，因此尚未产生效益。目前，该G系列项目正在进行数字化生产线的联调和满足部分客户规格再细分测试阶段。与此同时，我们正在根据相关客户，开展寿命测试等工作，争取早日完成相关客户认证，实现销售和量产。公司预计在G系列缓冲器实现量产后净资产收益率将会有所回升。谢谢！

12. 请问国家老旧小区改造“加装电梯”对行业的影响如何？

答:您好！在加装梯市场，中国两会每年提出的聚焦民生的计划，都涉及到老旧共用设施改造、城市更新和加装电梯。根据相关媒体报道，截至2022年底，全国已经完成了超过6万台加装电梯。据行业预测，加装电梯的总需求在200万至400万台之间，因此这一业务的未来发展空间很大。中国式现代化是共同富裕的现代化。在今年国家两会上，住建部部长倪虹表示，今年希望改造5万个以上老旧小区，“老旧小区改造抓什么？我的概括有‘三个革命’。”倪虹说，“第一个实行‘楼道革命’，消除安全隐患，有条件加装电梯。近五年，全国改造了16.7万个老旧小区，惠及2900多万户、8000多万居民。2023年，我们希望再开工建设5万个以上老旧小区，力争能够让2000万居民获益。”公司相信，未来存量市场，通过加装梯、家用梯、MOD（改造电梯）等的全面启动，将为实现中国式现代化提供“方便住”、“垂直行”共同富裕体验。

13. 公司近期有研发新的产品吗？请介绍一下。

答:您好！1、NS系列新安全钳系统 随着高质量发展和安全要求的不断提升，双向制动、环境适应性强、高寿命已成为安全钳的新需求。报告期内，公司把此类安全钳的研发命名为NS系列安全钳，在上半年取得初步成果的基础上，下半年精心修改完善，进行了大量测试，旨在进一步巩固产品的可靠性和稳定性，通过技术创新，进一步降低成本，提高竞争力。公司NS系列新型安全钳以及双向安全制动系统的研发，通过无须匹配不同状态导轨、减少导轨差异带来制动力不稳定的安全问题，方便客户选型和降低认证成本提供了可能。另外集“坠落保护、上下行超速保护、轿厢意外移动的检测及保护”多项安全保护功能于一身，实现真正的电梯“主动安全”保护系统，目标是能给客户带来更安全、性价比更高的产品，从而提高公司的核心竞争力。针对异军突起的家用电梯市

场，公司NS系列中的电子安全钳研发成功，目前已取得国家电梯检测中心的第三方的检测报告，实现批量生产，并与战略合作方共同将“绝对值控制的独立安全制动系统”认证进入实质性阶段。

“绝对值控制的独立安全制动系统”采用自研绝对位置传感器搭载AI算法及MEMS加速度传感器补偿，可实现轿厢位置和速度的精准测量。通过光像尺绝对式编码，全量程每个位置编码唯一，设备长时间断电重新上电也可立即读取当前位置，无需任何参考位置，极大地保障了电梯安全制动系统的安全性。该系统为电梯安全制动领域的新探索，提供了一个全新的方向，也为将来实现真正的电梯主动安全保护奠定了基础。

2、节能型、轻量化系列产品 公司正在进行的2020年度定向增发的几个新产品，如G系列缓冲器、复合曳引轮、复合导轨等，都是节约钢材约40%-50%左右的节材型新产品，通过环境友好型产品努力为国家的双碳目标实现做贡献。公司正在研发的复合曳引轮，将使整个电梯系统轻量化，解决行业进一步节材的难点，顺应国家绿色发展的要求。公司在报告期内获得杭州市经济和信息化局颁发的“绿色低碳工厂”荣誉称号，也将持续在产品开发和生产过程自动化改善等方面，进一步向绿色要效益，为双碳目标做贡献。

3、新产品研发计划 公司在2022年年报中，在“研发投入”章节，详细阐述了公司近、中、远期所研发的新产品情况，请参阅。谢谢！

14. 请问贵公司2022年现金流情况如何？

答:您好！公司2022年进一步加强现金管理，采用积极催收应收账款、多方式支付供应商货款等方式，2022年度经营活动产生的现金流量净额5,975.16万元，较2021年4,669.88万元提高了27.95%。谢谢！

15. 请问公司2023年在新产品研发、落地方面的计划如何？

答:您好！1、努力扩展PU滚轮导靴和新型限速器的研发和销售 报告期内，公司新型限速器产品已经通过多个重点客户的认证，进入到全面批量销售阶段，销售数量同比增长近40%，有望成为一个新的主要业绩增长点。同时，公司PU滚轮导靴也进入大批量生产、销售阶段，销售增量也同比超过40%，市场反应良好且潜力巨大。在新的一年里，公司要充分发挥新产品驱动业绩的经营特点，进一步扩大优势新产品的客户认证，扩大销售规模。

2、加快NS新安全钳的研发落地速度，解决市场痛点问题 公司NS系列新型安全钳以及双向安全制动系统的研发，通过无须匹配不同状态导

轨、减少导轨差异带来制动力不稳定的安全问题，着力解决市场痛点问题，为方便客户选型和降低认证成本提供了可能。报告期内，针对异军突起的家用电梯市场，公司NS系列中的电子安全钳家用电梯款研发成功，与战略合作方共同合成“绝对值控制的独立安全制动系统”，目前已取得国家电梯检测中心的第三方的检测报告，实现批量生产。公司将加快NS系列新安全钳的研发和落地速度，目标是集“坠落保护、上下行超速保护、轿厢意外移动的检测及保护”多项安全保护功能于一身，实现真正的电梯“主动安全”保护系统，目的是能给客户带来更安全、性价比更高的产品，从而提高公司的核心竞争力。

3、加快定向增发融资项目建设，努力使G系列产品早日形成批量销售。公司2020年定向增发股票项目之一的G系列缓冲器，在业内首次引入“强力冷旋压”技术，从德国进口重型旋压设备，计划分两期建成年产100万只的节约钢材40%以上的“轻量化”缓冲器。报告期内，G系列缓冲器生产线的关键旋压设备、焊接设备等安装调试工作和工艺程序确认工作已基本完成，8个产品型号（含12个规格）的样品通过了国家电梯质量检验检测中心（NETEC）按照相关安全技术规范进行的安全性能试验，取得型式试验报告证书。当前以及未来一年的工作重点聚焦在为实现G系列缓冲器生产线全面自动化的联调联试，并提前与各类客户对接，展开产品认证工作，力争早日实现量产和市场销售。G系列缓冲器项目符合国家高质量发展和绿色节能发展的方向，项目建成后，有望极大提升公司竞争优势，拓宽缓冲器销售和市场占有率。谢谢！

16. 请问公司的市场核心竞争力都有哪些？

答:您好！长期以来，公司的核心竞争力，随着公司发展而稳步得到增强，是助力公司高质量发展的关键所在，也是企业克服困难、稳定业绩的定海神针。公司核心竞争力集中体现在以下四个方面：1) 有创新能力强、专注务实的高级经营管理团队；2) 有不断创新迭代的系统化的核心产品；3) 有一批年富力强的产品创新和产业化落地的骨干人员；4) 有资本市场融资平台为新项目投入的助力，使公司保持持续稳定的发展。谢谢！

17. 请简单介绍一下2022年度公司总资产和净资产的变化情况，谢谢！

答:您好！经过公司全体员工的共同努力，公司坚持稳健型发展战略的情况下，公司2022年度总资产增长5.3%，净资产增长

2.91%。谢谢！

18. 请问公司二级市场股价会提升吗？

答:答：您好！投资有风险，二级市场股价围绕公司价值上下波动。我们将努力做好公司经营并长期看好未来公司的发展，希望和投资者长期分享企业成长发展。谢谢！

19. 公司在当前传统制造业领域做大做强的自信来自哪里？

答:您好！公司做大做强的自信，来自以下几个方面： 一、公司创新引领发展战略，与国家高质量发展、绿色发展、中国式现代化发展战略相契合； 二、公司有强有力的高层管理者直接主导的研发队伍和研发体系，核心竞争优势明显，通过新产品驱动业绩增长的优势明显； 三、公司已经率先意识到并努力走出传统制造业拼价格的“低质量”竞争恶性循环，以新材料、新技术、新结构为新产品研发抓手，通过高技术好产品，稳步满足市场需求，用产品说话，实现从“市场驱动产品”到“产品驱动市场”转变； 四、公司新产品研发方向，以解决市场痛点问题着手，瞄准存量市场和轻量化，并且使产品与周边形成系统化，与客户需求合拍。 谢谢！

20. 公司未来一年经营风险是什么？

答:答：您好！公司未来一年的经营风险，经分析，有以下三类： 1、房地产市场波动引发的风险； 2、新产品研发不能及时实现销售的风险； 3、国内外各种环境因素引起的市场下行风险。对以上三类风险，公司都做了认真的研究，并给出了应对措施，使风险最小化，具体细节，请参阅公司2022年年报“十一、公司未来发展的展望”部分。谢谢！

21. 公司研发在扩大产品储备和产品梯度上都有哪些举措？

答:您好！ 公司注重产品研发“落地一批、研发一批、储备一批”，注重产品不断创新迭代。 公司注重发明专利，这与公司注重“从0到1”创新产品的研发密不可分，这些已取得的发明专利，以及受理中的多项发明专利，大多在“从0到1”新产品研发计划实施过程中提出和取得，并与可预期的新产品产业化落地紧密相连，将对今后公司产品的市场竞争力带来极大的促进作用。 按以往数据统计，公司发明专利通过率达98%以上，知识产权实际应用转化率较高。报告期内，公司获得国家知识产权局颁发的《国家知识产权优势企业称号》和浙江省知识产权局颁发的《浙江省知识产权示范企业》称号。 基于公司发明创造的能力，公司于2021年成功入

选国家工业和信息化部中小企业局发布的第三批专精特新“小巨人”企业名单。公司在2022年年报中，在“研发投入”章节，详细阐述了公司近、中、远期所研发的新产品情况，请参阅。谢谢！

22. 公司所在的电梯安全部件市场有其天花板，请问公司在高质量发展的基础上，如何扩大发展规模？

答:您好！从两个方面回答您的问题？第一个方面，是从电梯行业现有和新的细分市场找突破口：公司当前安全钳和缓冲器两个主要部件市场占有率在20-25%之间，还有很大市场拓展空间。公司定增项目创新型100万只G系列缓冲器产品，从高质量角度切入，极具市场竞争力，全部产能释放后，可达到市场需求量的50%左右。公司另一个定增项目“战略产品产业化技术系统研发项目”，包含“复合曳引轮”和“复合导轨”两个子项目，这两个产品线，对于公司来说，都是作为新的细分市场出现，且市场容量很大。因此，单从公司现有主业行业来看，未来发展空间广阔。第二个方面，公司通过上市公司提供的资本市场平台，一直积极寻求更好的促进公司“内生+外延”发展契机，努力为股东创造更多价值：公司在今年3月通过控股股东股份转让引进了两个战略投资者，其愿携手公司进行战略合作，通过资源共享，为公司战略发展提供全方位的支持，促进公司“内生+外延”发展，尤其是向战略新兴方向转型升级，方式包括但不限于共同发起设立产业基金、共同投资、产业并购等，更好的发挥公司创新优势和产业化落地优势，加快推进公司向新技术、新领域方向融合发展，为公司长期、健康、稳定、可持续发展提供保障。谢谢！ 谢谢！

23. 请问公司产能情况如何？对于扩大产能有哪些具体措施？

答:您好！公司产能资源能够满足未来产量增长计划的需要。同时，公司未雨绸缪，通过以下几个方面，积极扩大现有产能，以满足未来不断落地的新产品批量生产的需求：1、对于已有的四个生产基地的场地资源和设备资源，进行充分利用和科学合理协调；2、从精益制造角度，优化流程，改善流程，进一步提高效率，向效益要产能，制造端积极向自动化、数字化转型，为长期发展做准备；3、创新产品新结构，从设计的源头，改变传统做法，解决产品生产效率问题，向创新要产能；4、2021年，公司注册成立全资子公司杭州沪宁新材料技术有限公司，投入建设新的生产基地，加快复合（金属）曳引轮等战略产品产业化落地的技术研究进程。报告期内，该生产基地地下厂房基础部分已经完成，有望早日竣工投

入使用。 谢谢!

24. 请问电梯行业标准规范等支持高质量发展情况如何?

答:您好! 2022年, 中华人民共和国住房和城乡建设部在《住宅项目规范》(征求意见稿)、《建筑防火通用规范》国家标准、《民用建筑通用规范》国家标准等各种标准规范中, 明确新建筑或既有建筑强制电梯配置要求, 将导致未来建筑和既有建筑产生更多的电梯需求。 国家市场监管总局印发《特种设备安全与节能事业发展“十四五”规划》, 规划要求到2025年, 特种设备年均增长8%以上, 创建10个以上特种设备产业聚集区, 推动特种设备重点产进出口总额增长5%以上。 2023年年初, 生态环境部、中央文明办等十六个部门制定了《“十四五”噪声污染防治行动计划》。在这份重磅文件中涉及电梯噪声的有三处之多, 并要求由市场监管总局牵头, 推动制修订电梯等产品噪声限值标准以及产品技术规范, 这将有力推动新电梯和既有电梯的质量提升和升级改造进程, 给行业带来发展机遇。 报告期内, 中国国际电梯展览会会务组决定, 将由于外部原因延期举办的第十五届国际电梯展, 于2023年7月5日到8日在上海举办。展览举办方在招商致辞中说: 预计到2027年, 中国电梯行业市场规模有望达到7090亿元, 年均复合增长率约为6.7%, 电梯行业将迎来新的发展契机。 以上文件、政策及行业动态等情况表明, 国家在安全发展、绿色发展、高质量发展、实现中国式现代化等战略方面, 正在进行全盘规划, 这些规划的方向, 将给电梯行业带来新机遇, 同时也提出了新要求, 将促使电梯企业更加聚焦电梯安全的提升, 有利于引领行业向高质量方向发展, 使行业的竞争逐步从价格竞争转向质量和安全的竞争, 这对一贯秉持“创新引领”发展方向的公司来说, 是非常大的利好! 谢谢!

25. 公司现在市场占有率如何? 如何提高市场占有率?

答:您好! 当前公司两个主要产品安全钳和缓冲器的现有市场占有率在20-25%之间。我们将从以下两个角度着手, 进一步提高市场占有率: 第一, 继续在安全钳和缓冲器上, 通过高质量发展, 研发出极具竞争力的如G系列缓冲器和NS系列安全钳等, 进一步扩大市场占有率; 第二, 电梯安全部件三大部件之一的限速器部件, 公司以往一直未深入拓展。报告期内, 公司新型限速器产品已经通过多个重点客户的认证, 进入到全面批量销售阶段, 销售数量同比增长近40%, 有望成为一个新的主要业绩增长点。 同时, 公司PU滚轮导靴也进入大批量生产、销售阶段, 销售增量也同比超过

40%，市场反应良好且潜力巨大。并且，公司通过在安全钳和PU滚轮导靴上的两款新产品的批量释放，使得新产品销售数量占比超过年度总销售数量的10%，形成了安全钳、缓冲器、滚轮导靴三大主力产品联动的效应。未来，公司将着力推进新型限速器和PU滚轮导靴的市场销售，扩大销售规模，提高市场占有率。谢谢！

26. 公司今年分红少于往年是如何考虑的？是否高于上市公司平均水平？

答：您好！公司每年坚持分红，努力回报投资者。公司本次经董事会审议通过的利润分配预案为：以192,705,526为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.20元（含税），共派发现金股利2,312.47万元。公司目前20亩的厂房在造，综合考虑厂房建造及设备采购支出资金预算，2022年公司盈利股息比44.44%，较2021年51.11%有所下降。经分析对比，公司目前的分红水平，处于创业板公司中游偏上水平。谢谢！

27. 请问董事长您是否有考虑带领团队进行多元化的发展？

答：您好！公司注重主业深耕，专注制造业实业发展，注重用新材料、新技术和新结构在新产品上的应用，注重从主业稳步扩展到电梯关键部件和系统集成，持续给客户带来价值。与此同时，公司通过上市公司提供的资本市场平台，一直积极寻求更好的促进公司“内生+外延”发展契机，努力为股东创造更多价值。谢谢！

28. 请简要说明公司2022年整体业绩情况以及主要原因。

答：您好！报告期内，公司实现营业收入40,462.32万元，同比轻微下调0.08%；归属上市公司股东的净利润为5,162.96万元，同比增长2.36%。报告期内，尽管公司所处的电梯安全部件和重要部件市场在整体市场出货量下滑的情况下，竞争态势变得复杂，但公司坚持“创新引领”的价值观和经营观，公司业绩“蓄势储能”和“跳跃上升”交替前行的态势没有变，公司通过安全钳和滚轮导靴中的新产品的批量释放，使得新产品销售占比超过10%，新产品销售的增加成功弥补了老产品的下降，抵御了外部环境对公司的冲击，使公司业绩保持平稳。

29. 公司研发优势有哪些？

答：答：您好！公司有一支懂技术、会管理、敬业有抱负、有创新能力的高素质专家型的最高管理者队伍，能够清晰定义公司战略，把握公司的正确发展方向，率领一支经长期培养打造的产品开发联合团队，集产品开发设计、装备制造、智能配套于一身，有系

	<p>统的核心创新产品，通过这些优势，使公司始终保持着行业技术的领导地位。具体情况，请参阅公司2021年报“核心竞争力”部分。谢谢！</p> <p>答:您好！公司有一支懂技术、会管理、敬业有抱负、有创新能力的高素质专家型的最高管理者队伍，能够清晰定义公司战略，把握公司的正确发展方向，率领一支经长期培养打造的产品开发联合团队，集产品开发设计、装备制造、智能配套于一身，有系统的核心创新产品，通过这些优势，使公司始终保持着行业技术的领导地位。具体情况，请参阅公司2021年报“核心竞争力”部分。谢谢！</p> <p>30. 跟同行业其它公司相比,公司经营处于哪个层次?</p> <p>答:您好！在技术上和创新上，公司是细分行业标杆企业。连续五年，公司电梯安全钳和缓冲器销量保持第一。凭借创新引领和高质量发展经营理念，以及产品创新能力和质量的持续提高，发明专利成果不断增加，公司在2021年，获得国家工信部专精特新“小巨人”企业，为细分市场唯一获此殊荣的公司。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月05日