

方大集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-03

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 | 中信证券：赖志坚、吴少真 深圳诚和昌私募证券公司：姜瑾、戴九候 |
| 时间 | 2024年2月28日 |
| 地点 | 深圳方大城 T1 栋 39 楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：肖杨健 证券事务代表：郭凌晨 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司幕墙系统及新材料产业的在手订单情况如何？公司幕墙主要适用场景和市场布局是怎样的？ 答：截至 2023 年底，公司幕墙系统及新材料产业订单储备为 68 亿，是 2022 年公司幕墙及新材料产业营业收入的 2.37 倍。 公司幕墙系统主要应用于高端写字楼、企业总部、城市综合体、酒店会议中心、城市公共建筑、高档住宅等建筑物的外墙。公司积极布局国内外高端幕墙市场，继续深耕粤港澳大湾区、长三角、成渝等重点区域，加强开拓海外市场，特别是“一带一路”沿线国家和地区的市场，打造更多海外精品项目。</p> <p>2、公司幕墙订单交付周期大概多长？幕墙产品的毛利率是多少？ 答：幕墙订单视不同项目周期不同，一般为 6 至 18 个月，2023 年上半年公司幕墙系统及新材料毛利率为 16.36%。</p> <p>3、公司经营性现金流持续向好，是如何做到的？ 答：主要原因是公司高端幕墙及新材料和轨道交通屏蔽门业务经营活动现金流增加所致。公司重视现金流管理，持续加强应收款项的风险管控，从订单签订的源头控制，甄别客户资信情况、筛选优质订单，公司内部加大收款考核制度的优化力度，多举措加快应收款项的及时回收。</p> <p>4、公司轨道交通屏蔽门产业发展情况如何？ 答：公司是城市轨道交通屏蔽门系统建设及运营维护领域的领跑者和推动者，公司的城市轨道交通站台屏蔽门系统被国家工信部认定为制造业单项冠军产品。通过二十多年的积累，公司具备了行业领先的技术、品牌、服务等优势，先后获得新加坡、泰国、</p> |

| | |
|----------|--|
| | <p>马来西亚、印度、哥伦比亚、希腊等“一带一路”沿线国家和地区获得重要项目订单，在全球承接了 100 多条地铁站台门项目，已经成为全球性城市轨道交通站台屏蔽门系统供应商。</p> <p>公司已研发出能够适用于高速铁路环境下的站台安全门系统，能够实现根据进站高铁的不同车型，智能化对应列车门开启站台安全门，该产品已获 36 项专利。公司正将产品推向市场，尽早实现应用，开启新的应用场景和市场空间。</p> <p>5、 公司未来是否有新的发展方向？</p> <p>答：未来，公司将继续聚焦主业、做精专业。充分利用公司在智慧幕墙、光伏建筑一体化（BIPV）、轨道交通屏蔽门设备和新能源产业的技术、品牌、市场等综合优势，坚持技术创新，拓展海内外市场，保障公司长期稳定健康发展。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2024 年 2 月 28 日 |