广州广日股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2025-5

	1、特定对象调研 () 2、分析师会议(√)
投资者关系	3、媒体采访 () 4、业绩说明会()
活动类别	5、新闻发布会 () 6、现场参观 ()
	7、路演活动 () 8、一对一调研 ()
形式	1、现场(√) 2、网上() 3、电话会议(√)
参与单位 名称	中信证券、杭州正御私募基金、中国人寿养老保险、宽远资产、东吴证券、前海人寿、国信证券、博时基金、汇添富基金、天风证券、嘉实基金
时间	2025年6月-7月24日
会议形式	现场调研交流及电话会议
上市公司	
出席人员	巴根董事会秘书、刘伟斌证券事务代表
	1、公司今年是否还会持续开展中期分红?
	公司一直重视投资者回报,并发布了《未来三年股东回报
	规划(2024-2026年)》。对于中期分红,公司会结合自身业
投资者交流主要	务发展情况、未分配利润、资金规划、股东建议、政策导向等
内容	多方面因素综合考量。
	2、公司海外业务规划及进展?
	公司紧抓海外电梯市场机会,成立专门的国际化业务部
	门,组建国际化人才队伍,强化海外代理商合作,并通过广州
	工控集团现有海外渠道、自建海外办事处等方式, 快速推进全

1

球营销体系建设,提高海外业务直销比例。

2025年上半年,公司海外出口订单同比增速约 46%,全年有望继续保持高增长,并计划今年内完成越南、阿联酋和俄罗斯的海外办事处建立。

同时公司计划通过并购海外项目,整合海外电梯行业资源,助推公司国际化业务快速发展。并在未来海外订单充足情况下,考虑在市场成熟的海外地区投资建设生产基地,进一步扩大海外业务规模。

3、目前电梯企业普遍开始重视电梯后市场业务,公司计划如何拓展电梯后市场业务?

公司主要通过以下 3 种途径拓展后市场业务: (1)积极 主动拜访各类客户,宣传原厂维保、旧梯改造的业务优势,并 与物业公司等展开合作,提升人梯维保比例,通过维保业务切 入旧改更新市场; (2)积极通过合资、并购等方式,与第三方 电梯维保企业、地方城投平台、大型地产商、物业公司等合作, 同时公司于 2024 年底成立了电梯后市场基金,加速电梯维保 等后市场资源整合,目前已开展相关标的筛选、尽调等工作, 部分项目进入实质性商业谈判阶段; (3)在电梯销售过程中, 积极争取后续的长期维保业务,持续提高自维保比例。

4、过去几年政府推动旧楼加装电梯一段时间后,这方面市场 就沉寂了,老旧梯更新改造是否也会这样?

虽然旧楼加装电梯相比电梯更新改造更为复杂,涉及重新搭建电梯井道、报批报建以及低楼层业主同意等问题需解决,但旧楼加装电梯市场一直在持续发展。公司近几年持续有电梯加装项目签约施工,并为此开发了适合旧楼加装业务的 G·Plus

加装专业电梯。

此外电梯行业正处于大规模更新改造的起点,呈现新梯市场下行与存量市场向上交织的新变局时期,并叠加政策补贴的加速推动。目前梯龄超过15年以上的电梯已达90万台,并且2010年以来国内存量电梯保有量同比增速持续多年超过20%,表明未来梯龄超过15年的老旧电梯数量将持续高速增长,由此将带来快速增长的老旧电梯更新改造业务。在此背景下公司也高度重视并持续拓展电梯更新改造等后市场业务,2025年上半年电梯更新改造业务同比增长超过100%。

5、公司计提的坏账是否意味着无法收回了?

公司的应收账款坏账准备是严格按照相应会计准则进行 计提。同时公司高度重视应收账款的收回工作,并成立了逾期 债权专责追债小组,通过协商谈判、法律诉讼等多种方式进行 催收,2024年公司收回或转回的坏账准备约3172万元。

6、目前有些外资电梯企业开始退出中国市场或者转让股权, 是否意味电梯行业还会持续下行?

目前退出中国市场的外资电梯品牌通常在中国的市场份额较低,但类似日立电梯等一线外资品牌依然重视中国市场,并将持续深耕。预计2025年国内存量电梯有望突破1200万台,由此衍生的电梯维保、更新改造等后市场业务将十分可观,同时目前电梯行业正处于大规模更新改造的起点,长期看将足以支撑电梯行业的平稳发展。