

证券代码：600894

证券简称：广日股份

广州广日股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-3

投资者关系 活动类别	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"/> ）
形式	1、现场（ <input type="checkbox"/> ） 2、网上（ <input checked="" type="checkbox"/> ） 3、电话会议（ <input type="checkbox"/> ）
参与单位 名称及人员	工银瑞信（谢怡婷、张剑峰）、长江证券（曹小敏、范艺佳）
时间	2023年5月6日
地点	广州市海珠区新港东路1222号万胜广场B塔17楼会议室（二）
上市公司 出席人员	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
投资者关系活 动主要内容	<p>一、关于公司主营业务发展情况的交流</p> <p>1. 公司的收款周期是怎么样的？</p> <p>一般而言，如为经销订单，通常为买断行为，发货后即能收款；如为直销订单，客户付款5%订金即确定为有效订单，付款达30%开始进行电梯排产，付款至60%可安排发货，付款至95%可进行电梯安装。验收完成后，公司将收取除质保金（5%-10%）外的全款。实际收款情况也可能根据客户要求、市场供需、特殊项目需求等因素进行调整。</p> <p>2. 公司的电梯订单情况怎么样？</p> <p>2022年，面对错综复杂的外部环境，公司以“十四五”战略规划为引领，深入推进并不断升级“两网一战略”营销体系，通过完善直销网络纵深布局，拓展区域及核心经销商</p>

梯队，聚焦大客户攻坚等措施，建立了灵活的营销政策及具有市场竞争力的激励机制，形成了覆盖面广、响应迅速的营销服务网络，不断扩大订单规模。

截至 2022 年末，公司的全国化营销工程服务网络日益壮大，其中，直销渠道新增 62 家，累计 157 家；新增 9 家房地产百强战略客户，累计 36 家；新增 135 家合作经销商、服务商，累计 1537 家。按照 5%订金有效订单口径统计，公司全年订单台数达 26,180 台，发货 19,738 台，在行业整体下滑的形势之下，基本达成全年目标。

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，怡达快速电梯有限公司将纳入公司合并报表范围，将有利于公司进一步提升订单数量及市场占有率。

3. 公司 2023 年一季度整体经营情况如何？

今年一季度，我国经济开局良好，生产需求企稳回升，热点城市土地市场热度回暖。随着国家政策持续发力以及宏观经济稳步向好，购房者置业信心有望延续修复态势，预计二季度房地产市场保持平稳发展。公司一季度实现营业收入 13.43 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1,631.85 万元，同比增长 732.11%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,951.63 万元。

公司一季度订单数量保持稳定增长，各项业务工作取得积极成效，有效推进了德阳数字化示范产业园开园投产、华东数字化产业园投资签约、怡达快速电梯股权合作签约等重大项目，并在近期举办的广日电梯 2023 年全球营销大会上，

与核心经销商签订超万台的电梯认购意向协议，为公司实现年度经营目标打下坚实基础。

4. 公司与日立电梯（中国）的零部件业务合作情况如何？

基于成熟的管理团队建设、行业领先的创新研发能力，以及强大的资源整合能力，日立电梯近年来保持了较快的增长趋势，市场占有率位居全国第一。

公司作为日立电梯的股东，一直与日立电梯保持了良好的战略合作，在零部件业务方面凭借自身高标准的生产质量，连续多年获得日立电梯 A 级供应商及部分核心零部件单一供应商资格，目前公司对日立电梯的零部件供应占比仍然较高。公司的零部件业务除了日立电梯及广日电梯两大主要客户以外，也开拓了美的菱王、永大电梯、西继迅达、住友富士、美迪斯、快意电梯、康力电梯等业内客户。

近年来受到整机厂成本压力前移和原材成本长期处于高位的因素影响，尽管公司的电梯零部件产业规模在不断扩大，但是业务整体毛利水平不高。公司未来将继续在扩大供应产品种类、研发制造高附加值核心零部件、优化产品质量及积极拓展新客户等方面持续发力，提升公司议价能力。

5. 电梯市场还有什么增长空间？

近三年受到种种不确定因素的影响，房地产市场需求活跃度降低，对电梯行业带来了较大冲击，也影响了公司的订单及发货表现，目前来看房地产行业更倾向于平稳健康发展，电梯订单结构将进一步优化。随着我国宏观经济逐步复苏以及新型基础设施建设、民生工程等规划的不断推进，轨道交通、电梯加装、旧梯更新换代、维保等细分市场已经成为了电梯企业利润增长的有力支撑。

基于对行业趋势的前瞻性研判，公司近年来对上述几个业务领域进行了一系列战略性布局并取得了良好成效。在轨

轨道交通领域，继 2019 年公司与日立电梯联合体中标了广州地铁近 55 亿元电梯采购及运维项目后，公司陆续中标了长沙地铁、南京地铁、南昌地铁、广州南站、福厦铁路、南崇铁路、太焦高铁、白云机场等重点项目，进一步提升了自身在轨道交通领域的品牌影响力。

在电梯加装领域，公司凭借雄厚的技术实力，研发推出 G·Plus 加装专用电梯，为客户提供一站式加装整体解决方案，切实解决社会老龄化需求。截至 2022 年末，公司在全国加装电梯安装改造项目累计超 1 万台。

在电梯维保领域，随着《特种设备安全法》与《电梯安全管理条例》的出台，切实推动第三方维保向原厂商维保转变，原厂商对电梯设备的维保质量和责任被进一步强化，电梯整机厂维保市场发展空间广阔。公司紧抓电梯运维业务智能化转型的发展机遇，“广日云平台”于 2020 年上线运行以来，迄今已接入 3 万多台电梯设备，能精准预判故障隐患，实现对电梯设备的智能监控、智能救援，进一步降低安全事故风险。目前，公司的维保业务整体保持增长趋势。未来公司将持续在相应的细分市场发力，努力提升盈利水平。

6. 公司会继续提高分红吗？

公司实施稳定的利润分配政策，每年的现金分红均不低于当年实现的归属上市公司股东净利润的 30%，自 2012 年重组上市以来公司已累计现金分红 18.92 亿元，与投资者共享企业发展成果。公司将持续确保股东权益增长，努力提高广大投资者分红收益水平。