

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：2023-5

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 checked="" type="checkbox"/> ） 2、网上（ <input type="checkbox"/> ） 3、电话会议（ <input type="checkbox"/> ）
参与单位 名称及人员	安信基金（曾博文）、易方达（蔡荣成）、国联基金（骆尖、熊健）
时间	2023年9月19日、2023年9月22日、2023年9月26日
地点	广州市海珠区金沙路9号岭南V谷-工控科创大厦22楼、 广州市番禺区国贸大道南636号广日工业园
上市公司 出席人员	杜景来副总经理/董事会秘书、刘伟斌证券事务代表
投资者关系活动 主要内容	<p>一、公司近期的订单情况怎样？如何看待电梯未来的市场需求？</p> <p>近期政府部门出台了一系列利好房地产行业发展的政策，这些都将有力地促进房地产市场平稳健康发展，对电梯行业产生积极影响。长期来看，我国电梯行业的基本需求仍然乐观，城镇化建设持续推进，电梯加装改造业务较快增长，以高铁及地铁为代表的轨道交通等基础设施的大力发展，新基建、新型城镇化以及电梯维保市场将会为行业带来较大的发展空间。今年以来，在行业整体竞争加剧的形势之下，公司新增包括保利华南、招商蛇口等在内的国央企集采客户，订单及发货量均实现逆势增长。截至2023年6月末，公司电梯整机订单19,174台，同比增长25.48%，发货10,405台，同比增长21.91%。轨</p>

道交通方面，先后中标南京地铁三号线 3 期、六号线以及天津地铁八号线一期等重点项目。

二、如何提高电梯业务的市场占有率？

一是公司坚持电梯整机“走出广州，走向全国”的战略，基于全国化产业布局和市场业务支持，有效开拓重点区域市场，公司已建立了广日工业园（广州）、华东工业园（昆山）、华北工业园（天津）、西部工业园（成都）及广日股份数字化示范产业园（德阳）。今年，华东数字化示范产业园将在山东济南投建，未来将形成以广州为总部，辐射全国的“1+N”全国生产基地布局。二是整合外部优质产业资源，通过并购实现主业的快速做大做强，有效提升电梯业务规模与市场占有率。今年 3 月，公司成功完成对怡达快速电梯的并购。并购完成后，广日股份将实施“广日电梯”与“怡达快速电梯”国有控股双品牌策略，有效地提升了公司的品牌影响力和市场竞争力。

三、《中华人民共和国无障碍环境建设法》的施行是否会对公司旧楼加装改造业务产生积极影响？

旧楼加装电梯作为一项重要的民生工程，近年来一直受到政府部门的高度重视，《中华人民共和国无障碍环境建设法》的施行，在法律层面为老旧小区加装电梯提供了有效保障及依据。公司积极把握旧楼加装改造市场机遇，广日电梯推出 G·PLUS 加装专用电梯，在全国市场推广旧楼加装电梯服务，结合用梯场景、生活习惯、设备功能、项目预算、施工周期五个方面制定多种合理施工计划及改造方案，成功承接广州荔苑新村电梯改造项目、许商综合片区安居工程、东京北城中村改造回迁二期等多项更新改造项目。旗下怡达快速电梯持续通过优化产品设计，形成多种电梯入户方案，以有效满足居民日益增长的电梯加装需求。

四、公司电梯零部件、物流业务在签订订单时是否约定预收款？

公司电梯零部件及物流业务会针对不同客户进行信用管理，采取不同程度的预收款机制。

五、公司产能扩张规划是怎样的？

“十四五”期间，公司围绕“1+1+1”战略规划，进一步完善电梯主业“1+N”全国化产业布局，夯实壮大电梯主业。广日股份数字化示范产业园已于今年2月在四川德阳顺利举行开园投产仪式，并与德阳市相关企业签署了约3,000台电梯意向订单的《战略合作框架协议》；今年3月，广日股份华东数字化产业园项目顺利签约，项目建设完成后将实现年产2万台电梯整机的生产能力。

六、公司在山东济南建设生产基地是如何考虑的？

一是华东地区产业条件完备，市场资源丰富，能够为公司产品提供较好的市场消化基础，且目前山东省内规模以上的电梯整机企业较少，有较好的产业扶持政策；二是建设华东数字化产业园有助于公司布局华东、华北、东北多地营销网络，提高公司的整体交货速度，降低物流成本，形成规模化供应优势，有效提升公司产品竞争力及市场占有率。

七、公司如何发展（新能源）汽车零部件业务？

（新能源）汽车零部件作为公司“十四五”战略规划中“1”个新的增长极，公司将紧跟汽车电动化、智能化、网联化、共享化为趋势的汽车“新四化”发展方向，通过智能交互车灯技术研发和应用，实现尖端技术突破，成为数字化智能车灯提供商；同时，通过并购优质标的实现（新能源）汽车零部

件产业的规模化，成为支撑公司发展新的增长极。

八、公司如何规划使用账上的货币资金？

作为工业制造企业，公司下属企业日常运营对流动资金有较高的要求。在保证公司日常运营有序开展的情况下，公司践行“1+1+1”发展策略及“创新驱动+资本驱动”的双轮驱动发展模式，借助上市公司资本运作平台，致力于通过并购实现主业及新产业的快速做大做强，打造多元化发展的新产业格局，推动公司产业转型升级。

九、集团如何定位公司未来的发展路径？

作为新晋世界五百强企业，广州工控立足工业领域国有资本投资公司定位，积极贯彻市委市政府“产业第一，制造业立市”的战略部署，对标打造世界一流的创新驱动型工业投资集团，以优化广州工业产业生态体系为目标，重点打造以“先进制造”为“一主”、“产业金融”和“产业服务”为“两翼”的“一主两翼”工业产业体系。公司作为广州工控智慧楼宇战略业务发展的重要载体，积极推动数字化创新战略、多元化发展战略、资本运作战略以及管理创新战略“四大战略”转变，聚焦智慧楼宇、智慧工厂和智慧轨交等数字化应用场景，重点通过数字化赋能服务型制造转型升级，持续提升企业核心竞争力。

十、近几年，相关部门大力推动国企改革纵深发展，坚持高质量发展道路，公司的薪酬考核机制是否由此发生变化？

公司一直大力推进体制机制改革与创新，积极探索多种激励方式。目前，公司已全面推行任期制和契约化改革，明确了短期和中长期的目标和责任，将绩效与薪酬充分挂钩，实现管理层与公司长期发展的有效绑定；适时优化调整《高级管理人

	<p>员薪酬管理办法》，激发公司高级管理人员的积极性、主动性和创造性，促进公司经营管理水平的提升；同时，公司也积极探索中长期激励约束机制，促使公司管理层及员工与企业利益共享、风险共担。</p>
--	--