

证券代码：002689

证券简称：远大智能

沈阳远大智能工业集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（活动名称）
参与单位名称及 人员姓名	中天证券：梁鹏 昶元投资：陈汝流 偕丰资产：王荣风、李海潮 君屹资产：战君屹 竹润投资：诸葛恒中 信达证券：郭雪 华福证券：魏征宇 中航证券：闫智、孙雨浩 华安证券：罗鑫 中邮证券：陈基赞
时间	2025 年 11 月 21 日 14:00—16:30
地点	公司展厅、公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：杜羽先生 公司财务部长：马彬女士
投资者关系活动 主要内容介绍	公司工作人员带领来访人员参观了公司展厅，向来访人员介绍了公司发展及经营情况。随后，公司高级管理人员就来访人员关注的问题与之进行了沟通交流，交流内容主要包括： 1.电梯行业业绩压力较大，同行业竞争激烈，公司如何应对“价格战”？ 回答：国内市场 2025 年电梯行业竞争日益激烈，但总体价格波动幅度相对有限，在反内卷的号召下市场逐渐趋于理性竞争。公司坚持健康发展原则，会通过提升产品质量和综合服务能力，同时降本增效来应对复杂的市场环境。 2.公司目前电梯业务海外市场如何？公司产品在海外市场有何优势？针对海外市场的长期规划如何，是否会有所扩张？ 回答：远大博林特电梯产品远销全球 140 多个国家和地区，业务遍及

东欧、中东、东南亚、拉丁美洲、非洲及大洋洲等新兴与成熟市场。

我们的竞争优势：

（1）资质全：公司拥有全系产品欧盟 CE 安全认证、北美 CSA 扶梯认证与 CWB 焊接认证、俄罗斯 EAC 海关联盟认证、新加坡 PSB 防火认证，新加坡 SS550、澳大利亚 AS 等最新国际标准资质，能满足不同市场的合规性要求。

（2）成本低：国内产能充足、核心部件自产、地处东北中欧班列及辽宁港运优势使得产品价格较欧美品牌更具优势。

（3）服务好：配备专门的技术团队，从售前标准解读到售后 24 小时全球服务，在行业内拥有绝对优势。

我们仍然在积极拓展更多空白领域，如非洲、欧洲、美洲等仍有大片蓝海市场。

3.公司如何看待电梯后市场业务？公司在电梯维保市场中有何表现？

回答：电梯后市场业务已经成为公司业务发展的重点。公司在维保领域已具备极强竞争力，已在全国各地设立了 47 个维保站点，配套建立近 40 个一级库房，分布式配置具备资质的专业维保技术人员常驻各站点，确保备件和维修资源的及时供应，能够为客户提供更加迅速、便捷且高效的服务。

4.公司对于机器人业务板块如何规划？

回答：公司全资子公司沈阳远大智能高科机器人有限公司开展机器人业务，曾为客户提供过相关定制化产品，未批量生产。机器人业务在公司整体营收中所占比重较小。

5.公司五年来经营业绩波动较大，具体原因是什么？

回答：电梯市场需求与房地产、基础设施建设等密切相关，而这些领域受经济周期、政策调控等因素影响，导致电梯市场需求具有较大波动性。近几年来，电梯新增需求逐渐从单一房地产领域进一步拓展至多元化方向。同时，公司持续加大新客户开发力度，构建长期稳定合作关系，深入分析国内外市场需求及行业趋势，灵活调整生产计划以适应市场变化。此外，公司积极参与电梯更新、旧楼加装领域和电梯后市场业务布局，减少对单一新梯市场的依赖，从而降低市场需求波动对公司运营的影响。

6.公司应收账款管理是否存在风险？公司有何应对措施？

回答：房地产市场走势以及不断扩大的公司业务规模均可能导致应收账款余额增长。公司将进一步完善应收账款风险管理体系，确保账款管理规范、有序；提高全体员工对坏账风险防范的重视程度，增强风险意识；加强客户风险评估机制，确保合作伙伴的财务稳健性。多措并举加大对应收账款的催收力度，适时运用法律途径，确保资金及时回笼，降低坏账风险。

7.公司目前采取什么销售模式？

回答：公司电梯产品的销售主要分为国内与国际市场两大板块。在国内市场，公司采取直销与经销相结合的策略；而在国际市场，则主要采用

	经销模式。 8.公司针对老旧电梯改造和加装新梯业务有何布局？目前有何效果？ 回答：公司目前累计完成超 300 个更新改造项目，覆盖 21 个省、3 个自治区、4 个直辖市，惠及数万家庭公司。公司为旧楼加装专门开发设计的卓悦加装梯系列产品，目前已在上海、北京、沈阳、重庆等多个国内主要城市顺利通过项目验收，并获得了良好的效果反馈。公司创新采用“一梯一策”方案，针对老旧电梯结构尺寸特殊的难题。同时，坚持标准化作业，以全周期服务保障居民安全与便利。 9.公司近两年资产负债率如何？ 回答：公司近两年通过加强对负债及信用的管理，资产负债率逐年下降，提高了公司的抗风险能力，为公司安全经营发展提供了坚实基础。同时，加快公司应收账款的回收，降低应收账款的坏账损失风险，维护自身财务稳健性。 10.原材料价格波动是否对公司成本控制造成一定风险？供应商是否只分布在东北地区？ 回答：原材料价格波动属于正常市场行为，公司采取了多项策略应对此风险，一是与供应商进行了深入的战略谈判，采用保价锁货的采购策略，以稳定原材料价格；二是通过工艺优化和技术改造，改善产品性能，提升生产制造效率，进而降低生产成本。目前公司供应商分布广泛，不只局限在东北地区。 11.海外结算主要采取什么方式？如何降低汇率风险？ 回答：海外多为美元结算。公司会合理安排结算周期、结算币种结构以及签订汇率锁定协议等多种方式规避汇率风险；同时，公司也将加强对汇率的研究分析，及时预警并采取应对可能发生的风险，减少因汇率波动对公司海外业务的影响。 12.今年毛利率提升的主要原因是什么？ 回答：核心源于产品结构升级、海外高盈利业务放量、成本端优化等多方面因素的共同推动。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 21 日