

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：2024-4

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、一对一调研（ <input type="checkbox"/> ）
形式	1、现场（ <input checked="" type="checkbox"/> ） 2、网上（ <input type="checkbox"/> ） 3、电话会议（ <input checked="" type="checkbox"/> ）
参与单位 名称及人员	中信建投证券、南方基金、光大保德信基金、大家资产、建信理财、长盛基金、国信证券、群益证券投资信托、信达澳亚基金、宁银理财、鹏华基金、信达证券、中银国际证券、国联基金、浩成资产管理、广发基金、富国基金、汇添富基金、融通基金、中银基金、国寿安保基金、浙江韶夏投资、华安基金、瑞银证券、民生证券、华安证券、东方证券资产管理、国投证券、中银证券、天风证券、中银国际资管、国金证券、中金公司、华创证券、开源证券、浙商证券、东北证券、华泰资产管理、招商基金、申万证券、广发证券、东吴证券、兴业证券、国泰基金、鹏扬基金、方正证券、国投证券、国君证券、平安养老保险、平安基金、Barclays、AMBIENTA SGR SPA、JPM ASSET MANAGEMENT、LH NR UK (MANAGEMENT) LLP、QATAR INVESTMENT AUTHORITY、景顺长城基金
时间	2024年5月7日-5月28日
会议形式	现场及电话会议

<p>上市公司 出席人员</p>	<p>杜景来副总经理/董事会秘书、刘伟斌证券事务代表</p>
<p>投资者交流主要内容</p>	<p><b>一、今年电梯行业可能会相对承压，特别是房地产行业下行情况下，公司计划有哪些措施保障未来业绩增长？</b></p> <p>首先，电梯整机销售业务中房地产相关的比例在下降，并且旧楼加装、轨道交通等电梯细分市场的影响在逐渐扩大。</p> <p>其次，公司旗下国有控股广日电梯、怡达快速电梯，合资参股日立电梯、永大电梯四大品牌的合计电梯保有量规模较大，随着未来更新改造相关政策的持续落地，存量电梯的更新改造及维保业务将对公司未来的业绩起到一定保障作用。</p> <p>同时，公司自身也在实行各种降本增效措施，提高盈利能力。通过实施升级版“两网一战略”，完善直销网和经销网，大力开拓国央企等优质战略客户，不断提高市场占有率。</p> <p>此外，公司不断践行电梯整机走出广州战略，完善全国化产业布局，德阳数字化示范产业园于 2023 年开始投产，2024 年正在投建济南华东数字化产业园，有利于公司降低物流成本，提升整体竞争力，不断做大西部、华东、华北、东北等重点增量市场。</p> <p><b>二、电梯后市场是否已经到了行业全面启动的时点，目前维保更新改造、旧楼加装等电梯后市场现状以及未来如何发展？</b></p> <p>电梯的使用寿命通常为 15 年左右，因此 2009 年及以前年度安装的电梯陆续进入更新改造周期。2009 年国内电梯保有量已经超过百万台，且后续年度逐年快速增加，这部分存量电梯的更新改造需求将逐渐放量。2024 年 4 月国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，相关政策将</p>

对电梯的更新改造产生积极的促进作用。

目前国内电梯维保市场的主要竞争者包括整机厂商、大型经销商以及部分小型第三方维保企业。随着电梯终生责任制等政策法规的严格执行以及电梯整机厂商对维保网点的布局逐渐完善，各大整机厂均致力于提升自维保率，电梯整机厂商自维保率将趋向欧美电梯市场 60-80%的自维保率水平发展。

电梯加装市场相比电梯更新改造更为复杂，涉及报批报建以及低楼层业主同意的问题。但旧楼加装电梯属于民生工程，各地经济发达城市均有政策补贴，电梯加装市场的需求释放将逐步加速。

### 三、想请问股权激励计划的实施背景及各指标制定依据？

公司一直在探索中长期激励机制，特别是新的领导班子组建后对这方面的工作更加重视，国资监管部门及广州工控集团也十分支持下属上市公司进行机制创新。

公司在设置股权激励业绩考核指标时，是基于 2020-2022 年过往 3 年的业绩情况，再结合宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等因素，综合考虑了目标实现的挑战性及对公司员工的激励效果。

本次股权激励计划的业绩指标包含归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润增长率、扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（以上两项指标还需高于C34通用设备制造业的行业平均值）、总资产周转率、电梯销量增长率及研发投入占营业收入比例共5项，形成了一个完善的指标体系。选取的指标能够直接反映公司主营业务的经营情况、企业的收益质量、盈利能力的成长性，体现股东的回报和公司的价值。

	<p>除公司层面的业绩考核外，公司对个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象在对应考核年度的绩效考评结果，确定激励对象个人是否达到行权的条件以及具体的行权数量。</p> <p>本次股权激励方案，充分体现了公司对于未来发展的信心与决心，也体现了激励与约束相结合的原则。公司管理层将坚持目标导向，积极做好经营管理工作，给广大投资者带来可持续的投资回报。</p> <p><b>四、公司计划如何提升盈利能力？</b></p> <p>公司持续深化卓越绩效管理，降本增效。一是各企业成立专项小组，积极推进降本降费专项行动；二是从供应链入手，预判大宗商品价格波动趋势，并通过内部供应商对标等方式逐渐引入优质供应商，降低采购成本；三是从技术、工艺入手，加大研发投入强度，通过优化产品结构、配置等措施，降低产品生产成本；四是从管理入手，通过优化流程、人员结构调整等措施降低管理费用。</p> <p><b>五、目前电梯行业的竞争程度以及价格趋势如何？</b></p> <p>目前电梯行业已经是比较成熟的充分竞争市场，行业整体集中度不高，龙头企业的市场占有率也只有约 13-14%。电梯整机厂商一般会根据客户需求通过调整产品结构来应对市场价格竞争。</p> <p><b>六、公司如何对存货和应收款进行管理，防范风险？</b></p>
--	---

公司每月都会对下属企业的应收款、存货情况进行分析检查，实行精细化管理。各企业密切关注客户的流动性状况，精准制定生产及发货计划，降低存货，积极防范和化解应收款风险。2023 年末，公司对房地产类客户的应收账款账面价值占比约 22%，整体占比较低，目前来看，公司应收账款整体风险可控。

### **七、目前轨交市场业务拓展情况？**

随着城镇化进程的不断推进，轨道交通等公共基础设施的建设将为电梯市场发展带来新机遇。

公司自 2019 年与日立电梯组合联合体中标广州地铁 10 条线路合计金额约 55 亿元的电梯采购（包安装）及运维服务项目后，积累了丰富的轨交项目经验，在轨道交通领域的品牌影响力不断凸显。2023 年，公司在轨道交通业务上持续发力，先后中标南京地铁 6 号线、3 号线三期、长春地铁 2 号线东延、济南地铁 4 号线一期、集大原高铁等项目，金额约 5.4 亿元。

### **八、公司未来如何发展电梯零部件这块业务？**

电梯行业是充分竞争的市场，整机厂将成本压力前移，电梯零部件毛利空间受到压缩。公司一是持续强化与日立电梯的战略合作关系，促进双方资源优势互补，并扩大与永大电梯的业务合作；二是主动调整电梯零部件的产品结构，重点拓展附加值高的零部件业务；三是致力于为整机厂提供零部件大打包的整体解决方案；四是深化零部件企业的卓越绩效管理，降本增效，提高毛利水平。

### 九、公司海外业务情况如何？

公司下属企业广日电梯及怡达快速电梯紧跟国家“一带一路”战略布局，持续践行“走出去”战略，产品远销东南亚、南亚、非洲、中东、大洋洲、南美洲等区域。广日电梯于 2022 年通过俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、亚美尼亚、吉尔吉斯斯坦等独联体国家所制定的统一产品安全认证——海关联盟 CU-TR 认证。未来，公司将通过积极参与海外展会、增加行业交流、组建海外工程技术团队、调整海外市场策略等措施，深入拓展“一带一路”沿线海外市场，为全球客户带来更专业的产品服务。