

公司代码：600894

公司简称：广日股份

广州广日股份有限公司
2018 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事长	蔡瑞雄	公务原因	副董事长景广军

- 4 本半年度报告未经审计。

- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
否

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	广日股份	600894	*st广钢

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	杜景来	巴根
电话	020-38371213	020-38371213
办公地址	广州市天河区华利路59号保利大厦东塔13楼	广州市天河区华利路59号保利大厦东塔12楼
电子信箱	grgf@guangrigf.com	grgf@guangrigf.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	9,325,142,281.66	9,198,920,388.52	1.37
归属于上市公司股东的净资产	6,851,790,339.78	6,815,399,858.76	0.53
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-52,347,054.83	40,459,747.99	不适用
营业收入	2,479,788,916.06	2,154,372,679.53	15.10
归属于上市公司股东的净利润	141,682,940.16	249,783,734.11	-43.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	94,357,870.25	237,016,771.62	-60.19
加权平均净资产收益率(%)	2.06	3.62	减少1.56个百分点
基本每股收益(元/股)	0.1648	0.2905	-43.27
稀释每股收益(元/股)	0.1648	0.2905	-43.27

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		31,947				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)						
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
广州广日集团有限公司	国有法人	56.56	486,361,929	0	无	0
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.93	16,630,000	0	无	0
广州维亚通用实业有限公司	境内非国有法人	1.29	11,074,315	0	质押	10,820,000
全国社保基金一零二组合	其他	1.03	8,899,880	0	无	0
武汉雷石融泰投资合伙企业(有限合伙)	其他	0.83	7,142,857	0	质押	6,142,857
广州花都通用集团有限公司	境内非国有法人	0.78	6,687,291	0	质押	6,577,400
广州市南头科技有限公司	境内非国有法人	0.73	6,235,472	0	质押	5,965,110
中国银行股份有限公司—华夏新经济灵活配置混合型发起式证券投资基金	其他	0.71	6,136,800	0	无	0

李建锋	境内自然人	0.55	4,700,072	0	质押	4,660,000
易方达基金—工商银行—外贸信托—外贸信托·稳富 FOF 单一资金信托	其他	0.47	4,030,169	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司未知上述股东是否存在关联关系或一致行动。				

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

2018年上半年,随着国家供给侧结构性改革、房地产调控等多重因素叠加影响,电梯市场竞争愈演愈烈,电梯需求增速持续放缓。虽然电梯市场总体呈现缓慢增长趋势,但电梯市场仍存在有不少机遇。随着“国家新建轨道交通项目”和“旧楼加装电梯项目”的不断增加,电梯采购需求呈现大幅度正增长。同时,随着电梯维监管力度的不断提升,以及电梯保有量的不断增加,电梯售后维保市场规模将进一步扩大。公司紧紧抓住两大机遇,继续保持高度的战略定力,发扬艰苦奋斗的精神,通过外抓市场,内抓建设,按照既定的计划推进各项目标指标的实现。

报告期内,公司实现营业收入 24.80 亿元,比上年同期同比增加 15.10%;实现归属上市公司股东的净利润为 1.42 亿元,比上年同期同比下降 43.28%;净资产收益率为 2.06%;基本每股收益为 0.1648 元。

报告期内,公司重点开展了以下方面工作:

(一) 整梯企业深化市场布局,加快维保加装改造市场拓展,拉动订单持续快速增长

广日电梯面对严峻的市场形势,从深化市场经营布局入手,实现订单逆势快速增长,增速保持在行业前列。一是持续推进“两网”建设,全面深化营销渠道布局。在直销渠道方面,已基本实现了全国范围内营销和工程服务的全覆盖。在经销渠道方面,广日电梯通过实施渠道激励方案,

重点培育了实力强、忠诚度高的经销渠道群体。二是攻坚战略客户，夯实发展后劲。广日电梯 2018 年继续坚决执行并深化“大客户战略”，重点聚焦中国城市房地产开发商策略联盟成员客户和全国百强房企。三是优化资源配置，重点攻关轨道交通项目。广日电梯轨道交通小组联合全国各分支机构，整合资源，重点策划，攻关轨道交通项目，力争在上半年成功推进基础上，下半年实现轨交项目的新突破。四是瞄准电梯市场新态势，发力服务后市场。广日电梯上半年增设维保站点 18 个，总数达 152 个，站均产能提升 15%，并成功与彩生活集团、中庚城物业达成全国性维保战略合作，公司保修转有偿率同比提升 15%。五是加改业务取得新突破。随着全国加装电梯补贴政策爆发期的到来，广日电梯率先出击，制定一系列举措，打造加改业务核心竞争优势。基于上述举措，广日电梯上半年加装改造产值实现同比增长 68%；新增订单签约金额同比增长 176%，其中广东本土市场同比增长 82%。

（二）电梯配套企业强化产品研发和服务能力，提升运营质量，促进业务成长

广日电气持续推动产品结构调整，强化市场营销体系。一是坚持不懈对产品技术进行创新工作。开发物联网电梯专用空调，已对应不同客户群，分别开发形成系列产品，并实现小批量销售。二是开发超高速电梯随行电缆、低烟无卤随行电缆和光纤随行电缆，已完成了 6M/S 以上超高速电梯随行电缆的高速梯订单交货，低烟无卤随行电缆实现批量生产，其关键性能项目“自由弯曲寿命试验”超出国家标准要求的 300 万次。三是以开拓精神建立新型销售渠道，全面打开新销售模式。广日电气已完成在京东平台 EFG 灯饰照明官方旗舰店和广日电气车品官方旗舰店的搭建，销售及推广公司家装照明产品、家用电线电缆和 LED 车灯。积极开展车灯后装市场的线下布局，签约店现已达到 220 家，计划年内实现省内车灯改装签约店的全覆盖。

广日物流完善物流基地建设，打造供应链网络新布局。一是顺应时势整合物流资源。根据核心客户综合性物流需要及新运作模式，立足实际，统筹整合物流资源，克服场地与设备配置的局限性，实现资源的最大化利用。二是深耕传统主业，保持战略核心地位。一方面紧贴核心客户步伐，巩固传统业务根基。另一方面深入挖掘电梯供应链服务，加强战略合作。通过对现有客户的二次开发，成功开拓多项新业务，增强公司服务核心客户的粘性程度，强化双方战略合作关系。三是优化业务结构，深入发展关联产业。一方面依托电梯施工平台，通过打通电梯施工平台工程一体化业务发展通道和不断结合客户需求打造定制化的项目服务，成功开拓“电梯安装配套服务市场”和“外海市场”两大市场。另一方面借力电梯零部件生产加工业务打开营收上行空间。针对电梯零部件生产加工业务所面临的原材料成本高、产品种类少等发展难点，通过加大资源支持力度、细化部件成本分析、应用信息技术改变备料模式等措施，促进“质”“量”齐升，确保电梯

零配件生产加工业务稳步进展。

广州塞维拉通过可溯源、降成本、紧债务、优工艺四方面全面推进注重规模发展向更加注重质量效益发展的新转变。一是通过对产品原料的定制追溯方案，实现产品穿行实验，做到有源可追溯。二是深化成本精细化管理，从节电、节水、节约用气、节约人工等方面充分挖掘成本节约潜力，实现单位成本、加工成本、营销成本、单位现金成本同口径下降。三是大力控制债务规模，优化债务结构，根据投资计划和现金流状况动态调整融资规模，控制资产负债率和资本负债率。加强应收款管理，推进清理清收，提高应收账款周转率，进一步加强客户信用风险管理。四是，主动向客户提出降低成本的合理化建议，配合日立、广日两家电梯主机厂，在优化工艺方面降低成本，从而达到双赢。

（三）全面统筹推进智能制造装备产业发展

松兴电气积极探索工业 4.0 基础部件的发展，加大智能检测机器人系统、轮辋探伤机器人系统等先进装备的研发。一是改善、升级焊接装备，增强产品竞争力。二是依托成熟技术优势，拓展新能源业务。针对铝合金产品的焊接，通过新能源控制系统项目、新能源电池盒焊接机器人系统项目让公司占领行业制高点，引领新能源汽车车身特种材料焊接的发展。三是开发新型激光装备，推进产业发展。开发一系列市场需求量和通用性强、可复制性、可模块化和标准化的激光标准工作站，预计年内完成激光焊接和切割标准工作站的开发。四是完成轨道交通事业部的组建，加快轨道交通业务推进。以事业部制统筹“动车组车底检测机器人系统”等轨交领域产品的研发升级和市场推广。

西屋着力打造三大核心能力，增强企业综合竞争力。一是明确打造“技术创新、快速交付、优质服务”三大核心竞争力战略布局，增强企业综合实力。依托公司研究开发部门，通过技术创新，掌握先进的核心轨道交通装备技术；对生产供应链和项目流程进行优化，提升各环节紧凑协同性，满足客户快速交付需求；推动企业服务理念转变，主动服务，创新服务，实现售前、售中、售后全过程优质服务。二是分行业市场，集中精力和资源拓展市场。以轨道交通智能装备行业市场为根，以自身的资源和技术优势为魂，细分重点市场、新兴市场、无人驾驶市场。立足多元化和差异化需求，围绕“总承包为主，供货为辅”的总体策略，积极拓展海内外市场。

广日车库积极拓展停车设备业务，打造车库技术优势。在市场开拓方面，广日车库逐步加快一线城市布局，以 LPS 系列作为快速响应、价格较低的高性价比产品快速推向市场，提升业绩及市场份额，实现业绩突破，并以高端产品作为品牌突破口，打造精品工程。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用