

## 广州广日股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-1

<b>投资者关系 活动类别</b>	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"/>
<b>形式</b>	1、现场 <input checked="" type="checkbox"/> 2、网上 <input type="checkbox"/> 3、电话会议 <input type="checkbox"/>
<b>参与单位 名称及人员</b>	上海信托（戚星宇）
<b>时间</b>	2021年1月20日
<b>地点</b>	广州市海珠区新港东路1222号万胜广场B塔17楼会客室
<b>上市公司 出席人员</b>	杜景来董事会秘书/副总经理
<b>投资者关系活 动主要内容</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、关于公司主营业务发展情况的交流</b></p> <p>1. 公司产品的定价模式是怎么样的？如何看待电梯产品的毛利率？</p> <p>公司的电梯整机、电梯零配件和电梯运输物流业务占公司整体营收比例较大，其余业务占比较小。对于电梯产品而言，公司坚持以市场为导向，根据不同的区域特点调整定价策略。前几年受到房地产宏观调控政策、原材料价格和用工成本上涨等因素影响，电梯行业竞争越来越激烈，导致产品价格出现震荡。</p> <p>目前来看，市场整体表现为电梯整机生产成本压力前移，且原材料价格仍处于高位，导致零配件产品毛利率下滑。电梯整机价格趋于稳定，市场逐渐从价格竞争回归价值竞争，价格竞争的激烈程度也有所缓和。</p>

**2. 公司如何看待电梯维保市场，如何提升维保业务毛利率水平？**

对比欧美成熟的电梯后市场，我国电梯维保市场仍需经历一个长期的发展历程。维保市场日后必将成为电梯市场增速放缓情况下的又一有力补充。因此，大型电梯企业也越来越关注原厂维保率的提升。

原厂维保业务主要受到区域、客户偏好、服务价格和质量的影响。为进一步扩大公司原厂维保业务规模，提升维保业务毛利水平，公司持续优化电梯后市场布局，通过成立维保专项部门，积极联系与回访目标客户，根据市场需求加大原厂维保业务推广力度，加速形成规模效应，促使公司维保业务保持良好的增长趋势，进而提升毛利水平。

**3. 公司电梯零部件业务的主要客户有哪些是？**

公司的电梯零部件产品主要供应日立电梯和广日电梯，与奥的斯、康力电梯、永大机电、菱王电梯、快意电梯等品牌也有业务往来，但是整体业务规模不大。

**4. 公司为什么投资新筑股份？**

公司当年购买新筑股份主要是基于产业发展考虑。公司认为新筑股份业务与公司的电梯、电缆、LED 照明等多项业务关联性高，依托其与公司四大工业基地之一的西部工业园（成都）的地理优势，双方可在轨道交通领域产生业务协同，有效推动公司突破轨道交通市场。

目前，公司的副总经理朱益霞先生成为新筑股份第七届董事会董事，公司日后在经营层面及决策层面会与新筑股份产生更加紧密的联系。

**5. 公司的加装电梯业务情况如何？**

近年来，国家不断加大老旧小区电梯加装工程推动力度，各地政府也随之相继出台相关扶持及补贴政策，切实激发了老旧小区加装业务量的增长。公司目前以华南地区为中

	<p>心向全国市场发力，建立电梯加装专项部门，深入了解各地电梯加装政策，积极参与政府宿舍、大型小区连片加装等项目竞标，实现加装业务规模逐年提升。同时，公司有针对性推出了G·Plus加装专用电梯，为客户提供可定制化的专业产品及高质量一条龙服务，不断提高产品的市场匹配率和竞争力，打造具有广日特色的加装业务服务。</p> <p><b>6. 除电梯业务外，公司其他业务发展如何？</b></p> <p>公司在稳固发展电梯主业之外，一直积极探索开拓挖掘新的利润增长点，围绕技术相关、工艺相关、市场相关的原则，通过原有电梯产业链上的价值再发现，以及面向未来市场需求的新产业培植。因此，公司以战略定位为导向，在坚持电梯主业内生式发展的同时，以形成有效协同为前提，积极拓展外延式发展。目前来看，除电梯整机、电梯零部件及物流外的产业占公司整体营业收入比例不高，但公司对多元化业务的未来发展继续保持积极态度，日后也将根据实际情况制定相关战略规划，加速推动公司高质量发展。</p>
--	--