

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：2024-14

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 type="checkbox"/> ）
参与单位 名称	华创证券、银华基金、湖南爱赢证券投资顾问
时间	2024年11月7日
会议形式	现场调研交流
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
投资者交流主要 内容	<p><b>1、订单转化为收入的时间周期延长原因？</b></p> <p>一方面受整体经济环境影响，客户项目周期拉长，相应的确认收入节点也会延后；另一方面公司执行严格的客户信用管理，只有客户付款到一定比例后，才进行排产、生产以及发货。</p> <p><b>2、在行业整体下行的环境，公司三季度扣非利润逆势增长的原因？</b></p> <p>公司大力贯彻落实卓越绩效管理，一是各企业成立专项小组，从“人、机、料、法、环”全维度，严控费用；二是从供应链入手，通过供应链创新管理、内部对标等方式，对供应商</p>

进行重新评估、入库，实现供应链降成本；三是从技术、工艺入手，通过数字化建设及优化产品结构等措施，打造高性价比产品。

通过以上措施，2024年前三季度公司降本增效成果明显，在房地产市场持续下行、电梯行业竞争不断加剧的外部环境下，整体毛利率同比提升1.19个百分点，扣非净利率同比提升1.77个百分点。

### **3、目前电梯旧改更新政策的情况？**

2024年9月政府出台相关政策，计划年内通过超长期特别国债资金支持各地对4万余台使用15年以上的住宅老旧电梯实施更新。其中浙江省的住宅老旧电梯更新改造“百日攻坚”行动，到2024年底全省开工住宅老旧电梯更新改造10000台以上。江苏争取到国家超长期特别国债8.39亿元支持住宅老旧电梯更新改造，将支持全省约5600部住宅老旧电梯进行更新。

### **4、完成收购后怡达快速电梯和广日电梯的业务协同情况？**

公司完成收购怡达快速电梯后，主要在以下5个方面，实现怡达快速电梯和广日电梯的协同发展：

（1）品牌互补与市场互补：通过差异化管理，实施双品牌策略，广日电梯优势区域在华南，怡达快速电梯优势区域在华东，并购后可利用各自优势区域开展业务，提高品牌市场占有率。

（2）渠道互补：将怡达快速电梯融入公司营销体系，形

成直销、经销、战略客户并举的销售模式，扩展怡达快速电梯客户群，并发力公建招投标项目以提高怡达快速电梯的销售规模。

（3）技术互补：融合广日股份完善的技术研发体系、国家级工业设计中心、CNAS 国家级试验中心，与怡达快速高效率推出新产品的能力，兼顾新产品的的设计效率与产品质量，提高双品牌的整体研发能力，进一步提升产品的竞争力。

（4）产品互补：整合广日股份住宅电梯、中高速乘客电梯、轨道交通自动扶梯等优势产品以及怡达快速电梯在家用电梯、载货电梯、快速经济型乘客电梯、经济型自动扶梯和自动人行道的优势，形成多层次的产品体系，为细分市场提供更多更有竞争力的产品。

（5）制造资源互补：通过华东与华南基地的制造协同，提高制造效率和降低制造成本，拉动广日股份电气部件、电梯导轨、物流配送相关业务的增长，降低供应链采购成本。

#### **5、公司今年出口业务情况如何，主要是面向哪些地区？**

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，产品主要销往东南亚、非洲、中东、大洋洲、南美洲等区域。今年公司的海外出口业务增速较快，前三季度累计海外订单数量同比增长约 49%；发运数量同比增长约 48%，金额约 1 亿元。但目前公司出口业务收入占公司整体收入比例仍较低，尚有较大的提升空间。