

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：2025-7

投资者关系 活动类别	1、特定对象调研（ ） 2、分析师会议（ ） 3、媒体采访（ ） 4、业绩说明会（√） 5、新闻发布会（ ） 6、现场参观（√） 7、路演活动（ ） 8、一对一调研（ ）
形式	1、现场（√） 2、网上（√） 3、电话会议（ ）
参与单位 名称	中信证券、国信证券、中金公司、广发证券、华泰证券、招商证券、万联证券、山西证券、信达证券、中邮证券、国海证券、野村东方、长江证券、招商证券、NorthRock、瑞银证券、瑞银资管、东北证券、中信建投、国泰海通资管、华福证券、东方财富、天弘基金、博时基金、华商基金、银河证券、金鹰基金、汐泰投资、广州汇川私募、富达基金、广州天证基金、广东天证资产管理、海南宽行私募基金、广州南杰利私募基金、聚众鑫创投资、广州泽恩投资、深圳华真创业、松山创业投资、聚众鑫创投资、深圳兆辉控股管理、广东致道私募、广东宽盈投资、汶鑫科技（广州）、安托资本、上海宝弘景基金、广东国坤财子金基金管理、恒瑞投资、广州起点投资、广东凯鼎投资、泽安私募基金、广州康祺投资资产管理中心（有限合伙）、广东恒昇基金、宁洋资本、盛屹资本、广新基金、南通熙宁投资、深圳市麻王投资、广东大兴华旗资产管理、九鼎投资、聚银资本、金鼎资本、前海中船基金、中大情私募基金、广州市思诺铂私募基金、鸿刚投资、中山证券、广州市期开得晟投资、中金财富证券、九远投资、灏浚投资、广州瑞民投资、深圳市前海鸿富投资、明华信德基金、广东燊茂私募基金、融中资本、

	深圳小维塔投资、华龙证券。
时间	2025年9月15日
会议形式	现场及线上会议
上市公司出席人员	公司董事长朱益霞；独立董事余翼鹏；副总经理、董事会秘书巴根
投资者交流主要内容	<p>1、公司提到将继续拓展核心优质经销商和战略客户。请问公司未来有哪些市场拓展计划？</p> <p>广日股份不断打造升级版“两网一战略”营销体系，直销网由全面市场向纵深市场转变，着重提升21个副省级以上核心城市市场开拓力度，并系统性强化直销团队综合能力；经销网从着重数量向提升质量转变，重点培育核心经销商，形成稳定的“12358”渠道梯队，提升合作黏性，重视副省级以上头部经销商的合作质量；战略客户的主要群体由原来大型民营房企转向经营稳健的央企或国资房企，并提升项目落地能力，推进高端项目合作；轨交业务由局部拓展转型全国重点城市布局。</p> <p>2、今年国内大部分企业都在拓展海外业务，公司上半年的海外业务数据也很亮眼，未来针对在海外</p>

市场方面，公司是否有新的战略布局？

针对海外市场，公司将采用“渠道+直销+战略协同”三维驱动模式，加速构建多层次全球化营销网络，精准传递品牌价值与技术实力；并通过出口贸易、海外投资建厂和海外并购“三驾马车”，全力推进国际化进程，深耕“一带一路”沿线国家及地区。面向海外客户，提供差异化、本土化、个性化的智慧电梯、智慧停车等高端智能装备和智慧楼宇、智慧园区等整体解决方案。

3、公司“广日电梯运行安全和出险分析报告”

获得数据产权登记证书，智慧楼宇整体解决方案入选广州市“AI+城市 TOP10 优秀案例”，请问这些数字化成果如何助力公司业务开拓，未来在数字化转型方面还有哪些规划？

广日股份的数字化战略可以总结概括为“产业数字化、数字产业化”。

产业数字化方面：广日股份已深耕多年，通过对产品进行数字化升级，推出了智能电梯、智能立体停车库、智慧照明等高端智能装备，并依靠大数据和云

平台等先进技术，实现智能运维，在降低成本费用的基础上，还提高了服务质量和工作效率。

数字产业化方面：（1）公司将继续拓展智慧城市细分场景业务，智慧城市是一个非常庞大的市场，还有许多细分场景的市场机会等待挖掘；（2）公司将围绕智慧城市细分场景加快股权并购，发挥上市公司资本运作平台的作用，助力智慧城市细分场景解决方案业务的快速发展；（3）公司对自身的数字化技术充满信心，未来将加快数字化产品及技术的海外出口，服务全球客户。

4、智能停车设备业务中标了济南上新街立体停车库项目，还推进了柬埔寨的项目，想问问智能停车设备目前的市场需求怎么样，跟行业内其他企业比，公司的核心竞争优势在哪？

随着停车供需矛盾突出及政府的产业扶持力度加大，智能停车设备市场前景广阔。公司引进、消化并创新融合了日本、德国、瑞士等国际先进行业技术，现已拥有平面移动、大轿厢、垂直塔库、升降横移、AGV 停车等丰富的智能停车设备产品系列，可充分

满足市场需求，其中智能自动化产品技术处于行业领先地位；近年来，公司加大投入研发智慧通行综合解决方案，利用最新的物联网与 AI 技术，为客户提供“引导寻位+平面+立体车位管理+洗车充电配套”全流程一站式服务，创新用户通行新体验。

5、公司海外业务主要集中在“一带一路”沿线，像俄罗斯、东南亚这些市场，后续会不会进一步拓展其他区域？

公司通过“渠道+直销+战略协同”三维驱动模式，加速构建多层次全球化营销网络，同时计划通过并购海外项目，整合海外电梯行业资源，助推公司国际化业务快速发展。在聚焦一带一路沿线国家市场的同时也持续拓展在独联体、中东、东南亚和非洲等地区市场。2025 年上半年，公司在越南、柬埔寨、俄罗斯和沙特等国开发了合作网点并签订授权协议，同时，广日电梯在中东、非洲肯尼亚等重点市场的销售稳中向好，怡达快速电梯在越南胡志明市建立办事处。

6、货币资金期末有 45.26 亿，但还有 1.59 亿

短期借款，想问问为什么在现金充足的情况下还保留短期借款？这部分借款主要是用于什么用途，后续有没有偿还计划呀？

截至 2025 年 6 月末，公司短期借款为 1588.87 万元。相关财务信息请查阅公司 2025 年半年度报告，谢谢！

7、后市场业务目前的毛利率怎么样，跟整机销售比起来哪个更高？后续会进一步加大后市场业务的资源投入，比如扩充维保团队、拓展服务区域之类的吗？

公司目前后市场业务毛利率与公司业务规模相关，其毛利率略高于整机销售毛利率。随着国家针对“电梯更新、改造”相关支持政策落地，预计未来电梯后市场景气度将不断提升。公司利用完善的全国化营销网络不断扩大现有业务的自维保率，并利用电梯后市场基金等平台进行资源整合，全力推进旧梯更新、旧梯改造、旧楼加装、电梯维保等电梯后市场业务。

8、目前公司的资金配置策略是怎样的？后续会不会调整存款结构或者寻找其他更优的资金增值方式，来改善利息收入情况？

公司在保证本金安全的前提下多渠道提高资金使用率，实现资金增值。

9、半年报里说拟每10股派1元现金红利，后续公司在利润分配政策上，会不会保持这样的分红力度，或者根据业绩情况有调整的计划？

公司一直重视投资者回报，对于未来分红力度，公司会结合自身业务发展情况、未分配利润、资金规划、政策导向等多方面因素综合考量，并将按照《未来三年股东回报规划（2024-2026年）》继续积极回报投资者。

10、目前数字化业务的营收占比大概是多少？后续在智慧楼宇、智慧园区这些场景的推广上，有没有明确发展的目标，比如年内想拓展多少个项目，或者覆盖哪些重点城市？

公司发挥自身在电梯设备、照明设备、立体停车

设备、物流运输等方面的产业优势和硬件产品优势，开发智慧电梯、智慧照明、智慧通行三大垂直应用，并发挥链主作用，整合智慧安防、智慧能源、智慧环境、智慧运维、智慧运营五大垂直应用的生态合作伙伴，打造具有广日特色的智能物联网整体解决方案，构建以广日股份为链主的智慧场景产业生态圈，以新技术开创全新的商业模式。2025年上半年，公司加快推动数字产业商业化落地，在智慧楼宇、智慧园区、智慧轨交等领域成功斩获多个高端智能装备及整体解决方案项目，上半年项目订单金额约 2.4 亿元。未来公司将继续运用公司自身的全国化市场营销网络优势加快推广数字化业务，同时围绕智慧楼宇、智慧园区、智能停车装备、智慧照明、智慧物流等与公司业务协同性高的优质标的，积极开展投资并购。

11、营收同比降了 3.05%，营收下滑主要是受行业整体需求影响，还是个别业务板块拖累？

今年上半年，我国电梯新梯市场持续承压，电梯行业整体订单呈现同比下滑。面对竞争不断加剧的外部环境，公司聚焦数字化、国际化、后市场等重点方

向，电梯整机的订单和发运台量实现逆势增长，分别同比增长 6.4%、10.9%，海外订单台量和金额同比分别增长 46%、43%。

12、海外市场方面，广日电气中标了哥伦比亚 4.2 万盏路灯项目，现在发货超万盏了，这个项目在当地的反响怎么样？

公司在哥伦比亚的路灯项目目前正常生产及交付中，该项目在当地反响良好。

13、报告提到研发投入 1.14 亿，新增了 95 项专利。这些研发投入主要集中在哪些技术方向，智能电梯、智慧照明这些领域有没有突破性的技术成果？

公司目前的研发投入主要集中在电梯关键技术及智慧城市细分场景的研发应用。2025 年上半年，公司持续推进智能电梯关键技术研发及应用，推动电梯产品的数字化、智能化升级，打造成集云边协同、梯控联动、故障预警等功能于一体智能服务生态，为用户带来更好的电梯使用体验。“广日电梯运行安全和出险分析报告”获得由广州数据交易所颁发的《数据产

权登记证书》；同时培育智能技术自主研发能力，通过自主创新推进“广日物道”智能物联网软件、“广日物语”边缘计算设备的迭代升级，持续完善智慧城市细分场景云边端一体解决方案，为客户提供高端智能装备及数字化整体解决方案。

14、公司参股的日立电梯上半年净利润 5.9 亿，对公司的投资收益贡献不小，目前公司跟日立电梯在业务协同上有没有新的进展，在技术共享、市场合作这些方面会不会有进一步的合作计划？

公司参股的电梯行业龙头企业--日立电梯（中国）凭借强大的科技实力和品牌影响力引领电梯行业发展。日立电梯（中国）综合实力多年稳居国内行业三甲之列，行业占有率持续保持领先优势。公司未来将继续与日立电梯（中国）在市场开拓、业务协同、技术创新等方面进行深度合作。

15、公司电梯业务里，房地产相关的订单占比大概是多少？针对房地产行业的变化，在业务结构调整上有什么具体举措，有想过更多转向轨交、保障性住

房这些领域吗？

公司房地产相关的订单占比逐年下降，轨道交通、智能园区、家用电梯、旧梯更新和海外业务等占比逐步提升。面对激烈的市场竞争环境，公司持续深化升级版“两网一战略”，围绕全国省会、副省会城市，不断拓展分支机构的布局，大力开拓核心优质经销商和战略客户，25年上半年成功中标中建四局、中交集团、中核兴业、招商蛇口等央国企大客户 2025年度电梯集采业务并先后中标青岛地铁8号线支线、济南地铁9号线一期、长春地铁5号线一期等重点轨道交通项目，轨交业务合计中标金额达3.3亿元，位列电梯行业前茅；同时全力推进旧梯更新、旧梯改造、旧楼加装、电梯维保等电梯后市场业务，25年上半年公司电梯后市场订单台量同比增长22.56%，其中电梯更新改造业务实现新突破，上半年签约台数同比增长210%。

16、广日电梯中标了超长期国债项目超500台，还开发了专项梯型，后续这类国债支持的老旧电梯更新项目，公司有没有制定专门的跟进计划，争取更多

订单？

公司重视旧梯更新、旧梯改造、旧楼加装、电梯维保等电梯后市场业务。在提供一站式服务解决方案基础上，公司还成立了核心项目团队，加速项目落地流程；开展市场开拓及政策推广，积极对接潜在需求社区；严控质量服务，提升品牌信赖度。

17、半年报提到公司在济南、德阳这些地方建了数字化产业园，想问问目前这些产业园的建设进度怎么样了，有没有部分园区已经投产？投产后预计能给公司带来多少产能提升？

公司抢抓成渝双城地区双城经济圈和黄河重大国家战略机遇，贯彻落实“创新+资本”双轮驱动发展模式，先后在四川德阳、山东济南投资建设德阳数字化示范产业园和济南数字化产业园，通过打造行业标杆高端智慧产业园区，增强产业链、供应链韧性和竞争优势。目前，两大产业园分别在 2023 年、2024 年开园投产，具备年产超 2 万台套垂直电梯整机及自动扶梯的生产能力，及涵盖电梯核心零部件、电梯物流配套、智慧照明等一系列高科技产品线，成为公司开

	<p>拓西部、华东、华北、东北市场的战略支点。近年来成功中标济南地铁4号线及6号线、济南轨道交通产业园、青岛地铁、成渝铁路改造工程、德阳中江县人民医院、四川佳乐世纪城等项目。</p>
--	---