

## 广州广日股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-04

投资者关系 活动类别	1、特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 2、分析师会议 <input 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"/>
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 名称及人员	浙商证券（吴栋栋）
时间	2017年11月17日下午13:30-15:00
地点	广州市天河区珠江新城华利路59号保利大厦东塔12楼会议室
上市公司 出席人员	杜景来董事会秘书/副总经理、巴根证券事务代表
投资者关系活动 主要内容	<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 style="text-align: center;"><b>1. 公司对于电梯行业后期业务的想法？</b></p> <p>尽管电梯行业已经步入稳定发展区间，电梯业务仍然是当前公司核心业务，为公司贡献稳定的营收和利润，未来公司将继续坚持以电梯为主业，同时积极在相关产业领域进行外延式拓展的战略。公司坚持“两网一战略”的营销策略，今年来广日电梯在国内新增分子公司十余家，不断扩大直销网络，增大直销比例。另外，电梯的维保业务也越来越受到社会、市场的重视，自维保比例逐年稳步上升，维保业务的营收占比越来越大。目前全国电梯保有量已超过500万台，公司看好电梯维保业务未来的发展趋势。</p>

## **2. 公司电梯的自维保率情况如何？**

目前公司电梯的自维保率约 20%，且呈现稳步上升趋势，由于近几年社会上电梯事故频发，相关政府部门陆续出台《特种设备安全法》等行业相关法律法规，社会对电梯的维修保养越发关注与重视。公司预见电梯未来的维保市场空间巨大，提前布局对电梯维保业务的投入，不断加大对维保网络的铺设，其中包括增设各地维保站点、培养维保人员队伍、推广电梯全生命周期销售模式、收购电梯维保公司等，确保公司日后的电梯维保业务有足够资金和实力，逐渐提升自维保率，使其成为较好的利润增长点。

## **3.公司维保一台电梯一年维保费用水平如何？维保价格会适当上调吗？**

目前，中国的电梯维保市场尚处于初步发展期，电梯保养费用仍处于一个较低价竞争水平，部分电梯维保价格会受品牌、地域的影响有所不同，但差异不会太大。

长期来看电梯维保价格上调是必然趋势。从行业层面上看，一方面基于电梯作为特种设备，维保操作要求人员具备较高的专业技术，加上高危的维修操作环境，聘请维保人员的人力成本不断提高。另一方面，随着原材料的价格提升，零部件价格随之上涨，维修价格也会上调。

## **4.公司如何看待旧梯改造市场？**

随着中国城市化程度不断推进，城市中最早一批电梯已经临近商品预期使用寿命的终点（一般电梯的预期生命周期为 15-20 年），预计市场逐渐显现出旧梯改造、更新的需求。下属电梯公司也根据市场需求专设独立部门，专门针对旧梯改造更新做出专业的判断与服务。

公司目前电梯保有量在 10 万台以上，一方面对后续的旧梯改造更新提供了一个较好的基数，另一方面市场相互竞争也

会带来一定的机遇,使企业更新竞争模式,打造一种包含价格、配置等各方面的更新方案给客户,形成一种提供增加对原有电梯处置方案的新梯销售模式。

#### **5. 公司对于轨道交通业务的想法?**

公司在轨道交通方面的市场开拓已经做了一些探索,目前公司积极参与轨道交通项目投标,提供如屏蔽门、电梯等配套产品,投资新筑股份,下属企业松兴电气近期成功开发动车组车底自动检测机器人等,这都是公司逐步切入轨道交通产业的表现。

未来,一方面公司希望与轨道行业建立渠道、业务联系,增加电梯、车库、屏蔽门等产品在轨道交通领域中的销售收益,同时尽快推动检测机器人等新产品市场化;另一方面,公司也在积极寻找具备轨交领域关键技术或从事研发生产轨道交通产业中所需核心部件的相关标的,延伸业务产业链。

#### **6.西屋屏蔽门品牌渊源及市场开拓情况如何?**

公司与西屋屏蔽门外方股东克诺尔制动系统亚太区(控股)有限公司合作了近十年。公司认为随着国内轨道交通产业正在处于加速发展阶段,地铁、轻轨、高铁等一系列基础设施建设都使屏蔽门行业迎来了良好的发展势头,因此公司较为看好国内市场对屏蔽门产品的需求,因此在 2013 年及 2017 年分别两次单向增资,目前公司已持有广州西屋公司 85%股权,运营模式实现了较大的转变,项目承接情况好转。

未来,公司将继续加大对广州西屋公司的投入,强化其专有的技术优势,充分发挥西屋屏蔽门的品牌影响力,提高项目中标率。

#### **7.公司是否有考虑增持新筑股份的股权?**

由于新筑股份 2017 年实施限制性股票激励计划并完成首次授予部分登记工作,股本增加导致公司对新筑股份的持股比例下降,由原来持股 5.00%被动稀释至 4.94%。

未来 12 个月，公司将根据证券市场整体情况并结合新筑股份的业务发展及其股票价格情况等因素，决定是否调整在新筑股份的权益。公司认为轨道交通行业有较大的发展前景，看好新筑股份未来业务增量，同时通过希望与新筑股份发生业务协作与关联，进一步发展公司的轨交业务。公司举牌新筑股份之后，双方高管已多次关于业务及技术合作方面进行过交流，希望探讨现有业务增量的可能性，实现多方共赢的局面。

#### **8.松兴电气的未来发展预期？**

松兴电气是公司旗下一家专门从事智能焊接技术的新三板公司，其掌握的智能机器人焊接集成系统技术在行业内处于领先地位。

公司作为广州国资旗下一家从事机电设备制造的唯一主板上市平台，公司希望以松兴电气作为切入智能制造领域的平台，实现业务的转型升级，向上下游延伸产业链，发挥关联产业的协同优势。公司看好松兴电气的发展，第一在于对智能制造来说焊接机器人的关联面非常广，可产生的业务协同较多；第二在于松兴电气的产品具有适应性、多样性及可塑性等特点，使它能根据市场要求实时改造方案，同时利用上市公司平台及国资优势匹配资源，进一步开拓销售市场。

#### **9.智能停车产业进度慢的原因？**

公司的智能停车业务在国内起步相对较早，但国内停车设备行业的发展目前仍低于预期，目前公司这一块业务对于总营收占比相对较少。

去年以来多城市出台相关发展扶持政策，包括城市智能停车设备的推广应用、成立 PPP 项目的专项资金等，但智能停车业务在实际推广中仍遇到一些障碍：一方面是智能停车存在土地规划、建设审批难的问题，多方的利益交涉使行业无法提供一个成熟的运营范本；另一方面行业体量相对其他制造业来说较小，运营起来需要多方面统筹，包括需要考虑到运营期限、

	<p>运营回收期、当地车流量、当地停车收费水平等多方面的权衡，推行效率有待提高。</p> <p><b>10.公司资产划转进展如何？</b></p> <p>广日集团资产划转至智能装备产业集团旗下工作已完成，广州智能装备产业集团现为公司的间接控股股东。</p>
--	--