

广州广日股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-03

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	泰康资产（奚佳）、方正证券（吕娟）
时间	2019年5月7日下午 14:00-16:00
地点	广州市海珠区新港东路 1222 号万胜广场 B 塔 17 楼会客室
上市公司 出席人员	杜景来董事会秘书/副总经理
投资者关系活动 主要内容	<p style="text-align: center;">一、 关于公司主营业务发展情况的交流</p> <p>1. 公司一季度业绩大幅增长,是否由于联营企业日立电梯业绩较好?</p> <p>公司 2019 年第一季度业绩大幅增长主要源于联营企业日立电梯的投资收益。日立电梯内部进行精益化管理,并在市场开拓方面也取得了一定的成绩,其经营业绩好于去年同期,导致公司的投资收益同比大幅增长。</p> <p>2. 公司 2018 年电梯产销量增长速度领先行业,主要原因是什么? 观察到公司在年报中披露的经营目标中强调了增加市占率这一目标,请问公司将如何</p>

实现该指标？

2018年，公司电梯（含直梯、扶梯）产品的产销量增速较快，生产量同比增长22.80%，销售量同比增长30.17%，主要是因为公司继续深化“两网一战略”营销策略，从升级直销与经销渠道两方面入手，通过完善分公司考核机制和推行简政放权以及重点培育实力较强、忠诚度较高的经销商，进一步提升直销渠道的管理效率，激发经销渠道的业务规模增长。

公司拟从内生及外延两个维度进一步夯实电梯主业。一方面继续深化市场经营布局，在巩固现有客户的基础上，开拓新客户、新市场，挖掘新的增长点；另一方面坚定推进公司产业结构优化，密切关注电梯整机生产及上游拥有电梯核心技术的标的公司，稳健开展外延式并购工作以扩大公司业务规模，提高市场占有率。

3. 广日电梯毛利率较低的原因是什么？

一是原材料价格上涨且长期处于高位，严重压缩了产品的毛利空间；二是为了适应竞争激烈的市场环境及增加市占率，公司根据多样化的市场需求进行了产品结构调整，推出了更多的经济型梯种，影响了整体毛利率。

4. 公司与日立电梯零部件业务方面的合作情况如何？

日立电梯是公司的联营企业，公司与日立电梯在电梯零部件业务领域一直保持着良好的战略合作关

系。2018年，子公司广日电气向日立电梯供应电梯零部件的增长超出预期，产品产销量涨幅较大。

5. 公司目前电梯保有量大概有多少？自保率是否有所提升？

公司目前累计销量电梯超10万台。随着国内老旧电梯数量的增长及社会大众对电梯安全意识的不断提高，电梯维保市场潜力较大。公司目前的电梯自保率约20%。公司持续推进子公司、分公司、区域服务中心等国内网点建设，在此基础上公司每年新增电梯的自保率均有所提升。

6. 公司目前LED与车灯业务发展如何？

在LED照明业务方面，公司紧跟国家利好政策，持续扩大光电产品销售和贸易代理，不断学习主流产品的技术经验，2018年照明产品销售成绩较好，但业务体量不大。在汽车照明业务方面，公司已完成搭建500家线上、线下销售网点，正逐步形成后装车灯的自主销售，并致力于开拓更大体量的合作客户。