

证券代码：300669

证券简称：沪宁股份

# 杭州沪宁电梯部件股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024 -001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年年度报告网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年04月30日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 邹家春 副总经理兼董事会秘书 吴伟忠 董事兼财务总监 高月琴 独立董事 孙晓鸣 保荐代表人 徐之岳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司电动汽车驱动电机领域有哪些优质客户</p> <p>答:尊敬的投资者您好！公司当前业务不涉及电动汽车领域。</p> <p>2. 有报道显示，近年来家用电梯增长迅速，请问公司在这方面参与如何？</p> <p>答:您好！家用电梯方面：据报道，我国已经成为最大的新装家用电梯市场，国内未加装电梯的存量别墅市场达到450万至500万套，如果把乡村自建别墅和多层建筑计算在内，未来家用电梯的需求量更为巨大。中国家用电梯市场最近几年需求持续增长，根据中国电梯行业协会交流会的数据2020年至2022年三年，中国家用电梯</p>

保守需求分别是4.5、5.2、6.0万台，据估算2023年总需求约为8.0万台。 预计未来十年，我国家用电梯市场将保持每年二位数的递增速率，而且随着一带一路的持续推进，出口电梯中家用电梯数量也将快速增加，是我国电梯行业发展的一个新的增长点。 公司NS系列安全钳产品实现了从机械式向电子式跨越，并实现了家用电梯市场的配套，从单向向双向制动的电子安全钳新产品研发也已经进入样件测试阶段，通过集成新型绝对值传感技术和安全钳技术构建了“带绝对值的独立安全制动系统”，形成“电梯主动保护系统”，目标是集“坠落保护、上下行超速保护、轿厢意外移动保护”多项安全保护功能于一身，实现真正的电梯主动安全保护。带绝对值独立的安全制动系统的绝对值系统的安全功能设计开发已完成，在2024年展开绝对系统的SL安全等级认证。相信该系统在未来法规、标准等更新以及存量电梯改造市场中将发挥积极的作用，同时对电梯数字化改造，使电梯更好融入城市，服务于百姓，更安全更可靠打下了坚实的基础。

### **3. 贵公司2023年营业收入下滑的主要原因及应对措施**

答:您好! 2023年,缓冲器产品价格竞争加剧,平均价格下滑20%左右,是营业收入下滑的主要因素。公司保持“创新引领”和高质量发展定力不动摇,一方面,通过安全钳产品稳住业绩的基本面,另一方面,积极分析研判市场竞争态势,及时调整销售策略,积极面对未来市场挑战。公司几年前布局的G系列缓冲器,正是为了应对价格竞争的高质量产品。当前,定型了G0(600-3500kg)和G1(1500-4600kg)最新的型号系列,并拓展了更低高度的HYF和HYS两个系列产品,并可替代聚氨酯缓冲器。日前,重新定型后的G系列缓冲器共计17个规格的产品,通过了国家电梯质量检验检测中心(NETEC)的型式试验,取得了型式试验证书,部分产品已经送样客户并展开相关认证工作,批量化生产线也已全面进入量产的最后准备阶段,预计在2024年4月实现部分客户的配套,扭转竞争格局。谢谢!

### **4. 请问贵公司2023年现金流情况如何?**

答:您好! 公司2023年经营现金流量情况较好,经营活动产生的现金流量净额较2022年增长56.47%。2023年,公司通过降低存货备货及预付钢材采购款规模并延长供应商货款信用期等方式优化资金使用效率,保持公司良好的现金流。谢谢!

### **5. 公司今年分红是如何考虑的? 是否高于上市公司平均水平**

答:您好! 公司每年坚持分红, 最近三年平均分红占归属于上市公司股东净利润的50%, 努力回报投资者。公司本次经董事会审议通过的利润分配预案为: 以192, 705, 526为基数, 向全体股东每10股派发现金红利1. 20元(含税)。经分析对比, 公司目前的分红水平, 处于创业板公司中游偏上水平。谢谢!

**6. 请总结一下2023年公司财务状况? 预估一下2024年公司经营前景**

答:您好! 在公司2023年年报中, 对公司年度财务状况和2024年公司经营前景都有详细披露和展望, 具体请参见公司年报。谢谢!

**7. 请问董事长您是否有考虑带领团队进行多元化的发展?**

答:您好! 公司注重主业深耕, 专注制造业实业发展, 注重用新材料、新技术和新结构在新产品上的应用, 注重从主业稳步扩展到电梯关键部件和系统集成, 持续给客户带来价值。与此同时, 公司通过上市公司提供的资本市场平台, 一直积极寻求更好的促进公司“内生+外延”发展契机, 努力为股东创造更多价值。2023年, 公司通过引入战略投资者, 通过借力受让方的平台和资源, 将促进公司获得更多的外延发展和合作机会, 尤其是战略新兴方向转型升级, 方式包括但不限于共同发起设立产业基金、共同投资、产业并购等。更好的发挥公司创新优势和产业化落地优势, 加快推进公司向新技术、新领域方向融合发展, 符合公司长期发展战略, 符合国家高质量发展要求, 为公司长期、健康、稳定、可持续发展提供保障。谢谢!

**8. 请问公司2023年引入两个战略投资者出于什么考虑?**

答:您好! 2023年公司引入的战略合作受让方苏州国科浩宸股权投资合伙企业和上海旭诺资产管理有限公司依托科研院所等股东的优势, 拥有雄厚的人才、资金和优质的产业资源。此次通过协议方式受让公司部分股权, 是对公司价值观、经营业绩、管理方式、业务模式、企业文化及未来发展战略的认可, 愿携手公司进行战略合作, 通过资源共享, 为公司战略发展提供全方位的支持, 促进公司“内生+外延”发展, 努力为股东创造更多价值。在促进公司“内生”发展方面, 本次引入科技及产业背景兼备的战略投资者, 将有利于优化公司的股权结构, 并通过与战略伙伴和高层次人才的深度合作, 提升公司的法人治理能力和业务拓展能力, 促进公司业务提质增效, 提升公司的盈利能力和综合竞争力, 为公司业绩的健

康增长提供支持。在推动公司内生增长的同时，通过借力受让方的平台和资源，将促进公司获得更多的外延发展和合作机会，尤其是战略新兴方向转型升级，方式包括但不限于共同发起设立产业基金、共同投资、产业并购等。更好的发挥公司创新优势和产业化落地优势，加快推进公司向新技术、新领域方向融合发展，符合公司长期发展战略，符合国家高质量发展要求，为公司长期、健康、稳定、可持续发展提供保障。谢谢！

**9. 请问公司股东户数？**

答:您好，截止到2023年12月31日报告期末，公司普通股股东总数为6500户。谢谢！

**10. 请问公司会为了保护小股东的权益而接受独立董事的实质监督吗？**

答:您好！公司平等对待机构投资者和中小散户。公司的三位独立董事，依据自身专业特长，对公司的规范运作以及涉及中小股东利益的重大项目进行客观判断和监督，并独立发表意见。同时，公司独立董事的数量和资质，均达到了法定的要求，可有效履行职责，满足了公司治理的要求。谢谢！

**11. 公司现在市场占有率如何？如何提高市场占有率？**

答:您好！当前公司两个主要产品安全钳和缓冲器的现有市场占有率在20-25%之间。我们将从以下两个角度着手，进一步提高市场占有率：第一，继续在安全钳和缓冲器上，通过高质量发展，研发出极具竞争力的如G系列缓冲器和NS系列安全钳等，进一步扩大市场占有率；第二，电梯安全部件三大部件之一的限速器部件，公司以往一直未深入拓展。公司新型HNGN200双向限速器在多个客户无机房电梯系统中实现配套，该产品具有结构紧凑、功能齐全、性能优越、性价比高等优势，投放市场后产品销售增长迅速，2023年销售数量同比增长125%。同期GL和GQ有机房限速器开发已近尾声，其重点研究解决稳定提拉力和快速响应，使提拉机构和安全钳更加可靠，其即将量产。谢谢！

**12. 公司的主要竞争对手有哪些？**

答:您好！坦率来讲，公司的主要竞争对手是自身。公司要坚持“创新引领”战略不动摇，心无旁骛做实业，充分发挥我们的四大竞争优势，通过高质量发展，以新材料、新技术、新结构、性价比极高的产品，稳步满足市场需求，开创市场竞争新局面，用高技术产品说话，实现从“市场驱动产品”到“产品驱动市场”转变，

用持续不断的新产品给客户带来价值，为行业产业进步和技术升级做贡献。缓冲器是当前行业安全部件竞争最激烈的产品，2023年，市场平均售价降幅高达20%，不创新没有竞争力的新型缓冲器，终将会被淘汰出局，面对严酷的形势，公司高瞻远瞩提前几年布局，投入巨资引进先进设备，攻克多项材料、工艺等技术难题。这款创新产品的如期问世，将极大地提高公司的竞争力。公司2020年定向增发股票项目之一的G系列缓冲器，该产品在业内首次引入“强力冷旋压”技术，从德国进口重型旋压设备，计划分两期建成年产100万只节能缓冲器生产线，该项目将于2024年6月底全面投产。谢谢！

### 13. 公司2024年目标和未来3-5年发展战略是什么？

答:您好！ 公司未来3-5年发展战略如下： 经过多轮战略的重新梳理和讨论，公司提出了“持续增长、持续盈利”的三年战略目标，并分解制定了每一年的具体目标，以及达成目标的具体措施。 面对当前市场形势和客户需求，公司提出了今后三到五年面对市场的包括“提升快速响应能力”、“研究与改造梯相匹配的适用产品”等六项应对措施。根据外部机会和威胁，以及内部强项和弱点，公司进一步分析了客户需求和竞争对手状态，提出了“五点、两阶段”的今后整体战略方针，以及八大战略支撑。

五点： 1、 以不断创新的技术和产品，持续满足客户需求为立足点； 2、 以技术引领、规模化、提升人效、新赛道探索为破局点； 3、 以技术领先、性能可靠、性价比高、响应快速为差异化竞争点； 4、 以高度集成能力、低成本制造能力、敏捷研发能力、管理创新能力为支撑点； 5、 以高性价比产品聚焦原有老客户、拓展新客户、更新改造市场及海外市场为增长点。

两阶段： 第一阶段：深耕大客户，不断提高份额； 第二阶段：市场拓展，提高市场占有率。

公司2024年目标如下： 为实现业绩正增长的年度战略目标，公司制定了年内聚焦资源完成关键项目和关键事项的举措，并将三个关键项目和三个关键事项，设置过程节点，利用网络协同软件进行跟踪管理。

2024年三个关键项目是： 、 G系列缓冲器生产线实现批量生产和销售； 、 NS02安全钳研发全面落地； 、 GL和GQ有机房版限速器实现销售。

2024年三个关键事项是： 1、 上述三个新产品在老产品上实现替代，扩大销售； 2、 通过员工能力提升，提高人效，降低运营成本； 3、 拓展海外市

	<p>场，扩大销售。 谢谢!</p> <p><b>14. 公司主营业务和产品分类是什么?</b></p> <p>答:您好! 公司主要从事保障安全运行的各类电梯部件开发设计、生产制造和销售。主要产品有包括安全钳、 缓冲器、夹绳器(上行超速保护和轿厢意外移动保护装置)等安全部件, 及滚轮导靴等其他重要部件。谢谢!</p> <p><b>15. 如何看待股东价值的长期增长? 未来对投关工作有什么规划?</b></p> <p>答:您好! 公司遵守各项法律法规, 努力做好投资者关系工作。公司在充分展示自身价值的同时, 接受市场对公司的监督。公司将注重和投资者的交流沟通, 及时披露相关信息。 谢谢!</p> <p><b>16. 公司的研发投入占比是多少</b></p> <p>答:您好! 2023年度, 公司研发投入1944.5万元, 占营业收入比5.17%, 研发投入占比连续多年保持在5%左右。谢谢!</p> <p><b>17. 请问公司二级市场股价会提升吗?</b></p> <p>答:您好! 股市有风险, 投资需谨慎。二级市场股价波动有其自身的规律。公司将努力做好公司经营并长期看好未来公司的发展, 希望和投资者长期分享企业成长发展。谢谢!</p>
附件清单 (如有)	
日期	2024年04月30日