

证券代码：002774

证券简称：快意电梯

快意电梯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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_____
活动主题	深圳证券交易所“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”主题投教活动——走进上市公司（快意电梯 002774）
参与单位名称及人员姓名	深圳证券交易所二十余名投资者
上市公司接待人员	董事/副总经理辛全忠、监事会主席张毅、监事叶锐新、董事会秘书何志民
时间	2024年4月18日（周二）上午 09:30~11:30
地点	公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>董事、副总经理辛全忠先生代表公司对来访者的到来表示欢迎，同时介绍了公司 2023 年度的经营情况及经营成果。随后，公司和投资者进行深入沟通交流，具体问题如下：</p> <p>1、国家《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，公司从中是否有什么机会？</p> <p>回复：2024 年 03 月 13 日，国务院发布《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》推动大规模设备更新和消费品以旧换新是加快构建新发展格局、推动高质量发展的重要举措，将有力促进投资和消费，既利当前、更利长远。方案中提到：加快建筑和市政基础设施领域设备更新。围绕建设新型城镇化，结合推进城市更新、老旧小区改造，以住宅电梯、供水、供热、供气、污水处理、环卫、城市生命线工程、安防等为重点，分类推进更新改造。公司作为国内主板上市的电梯公司，拥有客梯、货梯、扶梯、自动人行道等全系列产品。拥有数百人的安装队伍和售后服务人员，工程项目遍布全国及东南亚、中东、澳洲、独联体、美洲、非洲等 60 多个国家和地区，积累了非常丰富的各类工况条件下的设备生产、安装及大修改造、维护保养的经验。对旧楼加装电梯的细分市场，公司于 2023 年初就成立了专门的部门进行专</p>

业化运营和拓展。公司将深入学习和分析理解国家的这个行动方案，充分发挥作为优秀的民营电梯企业的示范作用，利用一地设计（东莞总部）、两处生产制造（东莞工厂和河南鹤壁工厂）的供应链优势，以实际行动响应国家的号召。

2、公司如何保障 2024 年年度预算的完成？

回复：公司的预算承接自公司的年度经营目标，是公司实现年度经营目标的具体举措和分解。在预算的执行上，公司首先从制度上保证预算的编制，确保预算指标的科学性、挑战性和可实现性，公司制定了《预算管理办法》。按照制度要求，公司的年度预算须在上一年结束前进行制定。预算的编制采用滚动预算、零基预算相结合的编制方法，经过自上而下、自下而上等反复研讨讨论，最终在整个公司内达成一致，公司所有人员目标一致、方向一致是预算达成的基本保障。在预算的事前管理上，公司级的预算按照公司的组织架构进行逐级、逐月、甚至逐周进行分解，确保公司的任何一个经营指标都有部门、人员进行承接。同时，公司通过周例会对订单获取情况、工程施工交付情况、生产出梯发运情况等进行分析，实时监控；通过月度经营分析会，对上月及截至上月的预算核心指标达成情况进行汇报及分析，找差距、分析市场变化，拟定补差措施。通过季度、半年度经营复盘会，全面检讨公司的预算达成情况，结合新的市场形式和公司策略，决议是否对预算进行调整。同时，预算达成情况纳入相关责任人员绩效考核，由人力资源部会同财务部拟定具体的考核方案，报公司批准后严格执行，实现能者上庸者下的用人机制，保证预算的顺利达成。

3、应收账款主要是哪些客户欠的货款？准备怎么收回？

回复：公司一贯注重应收账款的管理和风险控制，着重从源头上减少应收账款的金额。首先，对客户进行信用分级管理，对不同级别的客户拟定有针对性的销售合同和商务条款；其次，结合不同的客户类型和销售模式制定关键节点收款控制措施，具体简述如下：公司的主要销售模式有直销和代销两种，直销即公司直接和业主、使用人签订购销合同；代销即公司向有电梯销售相关资质且符合公司经销条件的代理商签订合同并进行销售。在整梯的交付方式上，有客户购买电梯设备的买断合同和有公司负责安装调试的经办合同两种主要的模式。对这两种销售交付方式，公司在合同签订、工厂排产、电梯发货等关键流程节点都有具体的收款比例要求；对于需要项目现场施工安装的经办合同，更是

在安装班组进场、安装完工、取得特检院合格证等关键节点进行收款控制，只有客户支付了相关节点的款项，公司才会进行相应的作业。再次，在应收账款产生后的阶段，公司通过严格执行 CS7 应收账款管理活动，针对应收账款所处的不同阶段，规定了收款应该采取的不同策略和标准动作，销售、财务、法务协同一致，共同推进收款工作，建立起了系统、有效的应收款项管理循环。

4、公司的主体客户有哪些？同行业对比，有哪些优势？

回复：公司主要服务于房地产行业、产业园、轨道交通、公共交通、旧楼加装及现有电梯的维修维保和大修改造等，产业园、房地产的开发商，机场、铁路等轨交部门，市政公共交通部门，医院学校等皆为公司的重要客户组成部分。公司自 1998 年成立至今一直从事电梯、自动扶梯和自动人行道的研发设计、制造、销售及相关产品的安装、改造和维保服务，积累了丰富的生产制造和安装交付的宝贵经验，拓展和建立了遍布国内和全球 60 多个国家、地区的销售网络渠道。截至目前，在澳大利亚、迪拜、俄罗斯、东南亚等地设立了 7 个子公司的进行海外业务的开拓，更是创下了中国电梯名族品牌单项目出梯超 1000 台的记录。2023 年，公司更是加大研发力度，研发投入超过 7000 万元，达到了收入总额的 4.25%。公司总部地处莞深惠核心位置，随着区域一体化建设的不断推进，公司将会充分发挥区位优势，抓住政策机遇，利用一地设计（东莞总部）、两处生产制造（东莞工厂和河南鹤壁工厂）的供应链优势提升交付效率，提高客户满意度。

5、公司的产品毛利率和净利率如何？

回复：2023 年度，公司的毛利率 27.84%，较 2022 年同比提升 2.75%；2023 年净利率为 8.72%，较 22 年同期提升 3.58%。公司的毛利率、净利率双升主要得益于：1、在国家各类产业、金融、民生等相关政策的支持下，行业市场得以恢复和发展，整体供应链趋稳；2、公司在市场低迷期持续进行的各类市场投入活动的效果逐步显现。在过去的两年里，公司持续加大各类市场拓展活动的投入，积极参加行业内各类展会、持续举办代理商大会等活动，市场认可度进一步提升；3、公司持续强化管理，通过精益生产、降本增效等多项措施，原材料损耗得以有效降低，工程交付时间有所缩短，产品毛利率较上年同期提升显著，推动公司业绩增长。

6、公司海外市场拓展情况如何？

回复：公司设立有 7 家海外子公司，作为在国外向客户提供

	<p>产品、提高服务的保证。坚持深耕东南亚基地市场，深度参与当地的轨道交通建设；巩固中东市场，以高速梯、家用梯为武器，提升品牌的溢价能力；布局中资企业的“一带一路”项目，和国企、央企等并肩提升中国制造的影响力。到目前为止，快意电梯的产品已经销往新加坡、马来西亚、菲律宾、越南、印尼、柬埔寨、斯里兰卡、澳大利亚、中东等 60 多个国家和地区，公司先后承接印度新德里地铁、印度孟买地铁、印度火车站、菲律宾马尼拉轻轨、印尼雅万高铁、新加坡陆路局、美国洛杉矶机场、科威特机场等多座海外公共交通项目，澳大利亚、马来西亚、阿联酋等国家的多个重要电扶梯及高速梯项目，产品经受住了各个国家严苛的品质考验。</p> <p>未来，公司将通过积极参与海外展会、增加行业交流、组建海外工程技术团队、调整优化海外市场策略等措施，持续拓展海外市场，为全球客户带来更高性价比的产品和服务。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2024-04-18</p>