

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：2026 -002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	杭州创投 杨波 杭州德创投资 梅董董 第一创业证券 洪翰涛 中国海通 李之浩 裘明投资 雷嘉欣 华金证券 姜南 杭州沃驰投资 黄沈良 中财招商投资 吴宏美 杭州瀚臻投资 洪斐
时间	2026年9月21日 14:00-15:00
地点	公司会议室
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 陈真理
投资者关系活动主要内容介绍	1、依托设备更新政策，公司下半年业绩修复的核心驱动与确定性如何？ 回复：9月18日住建部新闻发言人在国新办新闻发布会上表示“4楼及以上住宅都要加装电梯”的信息，明确了电梯老旧改造是重点受益赛道，与公司主业电梯安全部件高度契合，是下半年业务的核心外部利好。公司战略

	重心明确向旧梯更新改造市场倾斜,叠加 EN ISO 8100 新版电梯安全标准迭代,存量电梯安全部件强制更换带来替换需求,这是下半年业绩修复最核心的驱动因素。 公司的旧梯改造业务基本盘稳定,同时配套海外市场拓展,依托标准换型窗口期拓展欧美、印度等市场,对冲国内新梯市场需求偏弱的压力。但确定性方面客观来说也存在一定风险: 一是当前行业竞争激烈,价格内卷持续压制产品毛利率,2026 上半年电梯安全部件毛利率已承压; 二是设备更新补贴政策落地、项目申报、业主采购存在实施周期,且申报落地存在一定不确定性; 三是新梯端需求仍偏弱,对整体营收形成拖累。 公司当前经营策略为保基盘、抓增量、提毛利,内部同步推进成本管控、产品结构优化,优先投放高毛利改造类产品,力争改善盈利水平;但下半年业绩修复幅度,取决于旧梯改造订单落地节奏、行业价格竞争态势,存在不确定性,无法给出确定性业绩预判。 2、核心新品落地节奏如何,何时能贡献新增量? 回复:公司新品分为电梯主业新品与光电子第二曲线业务两类,落地节奏与增量贡献周期差异较大: 电梯主业新品 高速限速器、高速缓冲器:已进入推向市场的临界状态,面向高速电梯、存量高端梯改造场景,后续随客户认证、项目定点逐步形成订单; 带绝对值控制的主动安全系统:核心技术开发完成,正在推进功能安全认证、型式试验认证,认证周期较长,认证完成后才能批量落地;
--	--

	防眩晕滚轮夹轨器：已经在国内外客户项目实现批量应用，可直接贡献营收增量。 光电子业务 公司自研光电子水冷、风冷系统关键零部件，部分样品已送至下游客户开展功能性测试，整体尚处于早期研究验证阶段，存在客户认证、技术迭代、产业化落地不确定性，短期内不会对公司业绩形成明显贡献。 电梯主业新品中，夹轨器已贡献收入；高速限速器、缓冲器有望在 2026 下半年至 2027 年逐步释放订单；主动安全系统、光电子零部件属于中长期增量，放量时点取决于认证与客户导入进度，存在不确定性。 3、如何看待公司当前估值？有无维稳股价、回馈股东的相关计划？ 回复：估值视角：股价与估值受宏观环境、行业景气度、市场情绪、公司盈利水平、新业务预期多重因素共同影响。当前国内电梯新梯需求偏弱，存量改造业务尚在兑现阶段，叠加行业价格竞争，公司盈利阶段性承压，市场估值反映了当前基本面与对旧梯改造、新品第二曲线的预期。公司管理层聚焦主业经营，持续推进存量改造业务拓展、新品研发与成本管控，以经营基本面改善作为支撑公司内在价值的根本。 股价维稳：公司严格遵守创业板监管规则，不存在应披露而未披露的股价维稳专项方案。如有回购、增持等资本运作计划，将严格按照深交所规则及时履行信息披露义务。 股东回报：公司长期坚持稳健可持续的现金分红政策，重视股东回报。2025 年度实施每 10 股派 0.8 元(含税)现金分红，近三年现金分红比例平均 60.36%，2025 年
--	---

	分红比例达到 80%；2026 半年报董事会拟定不进行利润分配、不转增，主要基于现阶段经营现金流、业务投入与未来发展资金需求综合考量。未来年度利润分配方案，将结合当年盈利状况、资本开支、资金需求，经董事会、股东大会审议后对外披露，持续平衡公司长期发展与股东回报。 公司持续畅通投资者沟通渠道，及时披露经营重大事项，保障中小股东知情权。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年9月21日