

证券代码：002367

证券简称：康力电梯

公告编号：201860

康力电梯股份有限公司

2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☒ 适用 ☐ 不适用

是否以公积金转增股本

☐ 是 ☒ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以现有总股本 797,652,687 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐ 适用 ☒ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	康力电梯	股票代码	002367
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴贤	陆玲燕	
办公地址	江苏省汾湖高新技术产业开发区康力大道 888 号	江苏省汾湖高新技术产业开发区康力大道 888 号	
电话	0512-63293967	0512-63293967	
电子信箱	dongmiban@canny-elevator.com	dongmiban@canny-elevator.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,449,305,212.03	1,566,432,806.40	-7.48%
归属于上市公司股东的净利润（元）	40,542,541.58	204,154,675.61	-80.14%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	3,075,832.77	139,446,693.63	-97.79%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-18,121,299.91	119,117,944.83	-115.21%
基本每股收益（元/股）	0.0508	0.2559	-80.15%
稀释每股收益（元/股）	0.0508	0.2559	-80.15%
加权平均净资产收益率	1.08%	5.68%	-4.60%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	5,636,164,134.51	5,609,719,548.82	0.47%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,675,676,389.45	3,752,128,620.72	-2.04%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	39,446	报告期末表决权恢复的优先股 股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条 件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
王友林	境内自然人	44.96%	358,591,306	268,943,479	质押	218,910,000
康力电梯股份有限公司－第一期员 工持股计划	其他	3.77%	30,084,286	0		
上海隆源资产经营有限公司	境内非国有法人	1.55%	12,328,585	0		
泰康人寿保险有限责任公司－传统 －普通保险产品-019L-CT001 深	其他	1.32%	10,550,132	0		
朱奎顺	境内自然人	1.11%	8,869,500	0		
朱美娟	境内自然人	1.05%	8,410,500	0		
泰康人寿保险有限责任公司－分红 －个人分红-019L-FH002 深	其他	0.99%	7,891,303	0		
五矿资本控股有限公司	国有法人	0.81%	6,489,292	0		
中国银行股份有限公司－国投瑞银 瑞盛灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.72%	5,731,572	0		
财通基金－工商银行－歌斐诺宝（上 海）资产管理有限公司	其他	0.61%	4,886,246	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，王友林先生与朱奎顺先生、朱美娟女士为一致行动人，除此之外，本公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其他				

	股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2018 年上半年，国内经济仍处于结构调整的转型过程中，国内经济增长幅度逐渐放缓，制造业面临的竞争进一步加剧。虽然地产投资增速超预期，但资金收紧造成行业较普遍的流动性紧缺，去杠杆、集中度提升的过程仍在持续。电梯行业也经历了销售增长乏力、生产成本压力增大的局面。

公司 2018 年上半年实现营业收入 14.49 亿元，同比减少 7.48%；综合毛利率 26.76%；实现归属于母公司所有者的净利润 4,054.25 万元，同比减少 80.14%。截至 2018 年 6 月 30 日，公司资产总额 56.36 亿元，负债总额 19.29 亿元，归属于母公司所有者权益 36.76 亿元，资产负债率为 34.22%。

截至 2018 年 6 月 30 日，正在执行的有效订单为 51.09 亿元（未包括中标但未收到定金的乌鲁木齐轨道交通 1 号线、石家庄轨道交通 3 号线、常州市轨道交通 2 号线、成都轨道交通 17 号线、福州市轨道交通 6 号线，中标金额共计 3.44 亿元）。

面对错综复杂的经济及市场形势、经营业绩下滑，公司进行了深刻地总结和分析。继去年即提出转型升级命题以来，2018 年上半年公司继续对外部竞争环境变化、内部经营管理进行深入分析，董事会、管理层坚持紧密围绕“深化九大创新、提升七个质量、提升组织效能”的经营总思路，进一步明确未来增长的核心动力是经营效率的提升，在“市场开拓、降本增效、研发创新、管理提升”等方面加大工作力度，经营改革思路更加清晰。

（1）上半年主要经营成果

① 高端市场显成绩，加大优质客户开发力度，体现自主品牌价值。

国内营销端，公司管理层较早的预见到了对重点项目、战略客户的关注，以稳定的运营质量支撑大项目订单获取能力，总体新增订单维持稳定。

公司上半年累计中标石家庄地铁 3 号线、新建青连铁路站、成都地铁 17 号线、常州地铁 2 号线、福州 6 号线等多个公共交通领域电扶梯项目。公共交通领域的电扶梯项目以其严苛的使用环境、长时间大负荷运载要求造就技术、市场、品牌的高门槛。公司在产品设计、生产供应、销售支持、工程安装、售后服务等全流程积累丰富的实战经验，产品及工程服务方案日臻完善，是该领域最具竞争力和影响力的自主品牌。交通领域的项目比例提升，显示公司在这一高端市场品牌影响力、市场认可度日益加强，轨道交通战略初步显效，为公司发展持续构建竞争力。

与战略客户合作方面，在与碧桂园、绿地集团、世纪金源、万达地产、远洋地产、海亮地产、荣盛地产、海伦堡等战略客户保持长期合作同时，与合生创展、花样年、新欧鹏、永泰集团、北京国瑞地产、万科地产、明发集团、高速地产、宇业集团、苏宁控股集团、恒信集团等战略客户签订了长期合作协议，并已形成订单，公司在地产竞争形态发生较大变化的形势下，快速适应市场变化、调整订单结构逐步见效。

公司正式发布旧楼加梯领域子品牌“幸福加梯”，5 月借上海电梯展契机，与中国电梯协会举办“幸福加梯高峰论坛”，得到主流媒体的转播和报道，“幸福加梯”品牌得到进一步的拓展和提升，并相继布局南京、山东、四川、广州、杭州、京津冀等市场，紧密结合当地政策，均取得销售业绩。公司将致力于成为旧楼加装服务的行业领导者，建设好康力幸福加梯子品牌。

② 开拓一带一路市场，打造国际化的中国品牌。

上半年海外市场营业收入占公司营业收入 6.55%，较上年同期有所下降。受诸多因素影响，包括受地缘政治影响，中东地区局势不稳定，美元走强一方面有利于结汇，另一方面新兴市场货币贬值压力影响了相应国家的进口采购，印度、土耳其等区域性大市场积极推动本国制造，国内市场价格战传导到国外等，出口市场竞争激烈，公司对于海外订单偏谨慎。

公司谨慎判断前述因素影响，以利润为导向，以获取高质量、有利润保障的海外订单为前提，主动放弃一些利润偏低的出口订单，尤其是受原材料涨价影响较大的扶梯项目；另一方面，继续沿“一带一路”走出去策略大力拓展中国产品有优势、过往空白点的新兴市场，包括非洲、南美洲、中美洲市场，例如南非、肯尼亚、坦桑尼亚、卢旺达、巴拿马、墨西哥、厄瓜多尔等，对综合实力较强的海外代理商重点培育。总体上半年海外订单台量平稳，其中因直梯占比提升，订单金额虽有所下降，但产品结构更趋合理，下半年对海外市场实行了 5%-10% 的产品提价，海外市场保持稳定发展，具有一定的市场竞争力。

上半年获取的典型订单有坦桑尼亚摩洛哥广场项目、印度西部火车站、援刚果卢本巴希医院、援卢旺达政府综合办公楼、圭亚那外交部大楼、卡塔尔多哈 E 环路天桥等。

③ 工程中心新设大修改造专业化部门，推进向制造服务型企业转型。

工程中心长期注重队伍建设、团队文化、职工技能提升和素质培养，上半年参与实施“阿米巴经营管理模式”，提高团队经营、协同意识。

针对工程管理，持续推进星火燎原种子计划、百城千梯灯塔计划、生命周期康力云计划、售后服务攀登计划、卓越品质金牌计划、战略客户立体关怀计划“六大战略”，制定工程质量红黑榜，通过工匠文化、绩效制度、管理信息化推行工程效能控制全覆盖。工程管理运用移动 APP 工程服务管理系统 EOS，管理服务质量和效率；售后服务方面：设 3 个总仓，辐射全国 29 个分仓库，备件实现全国联动，提升服务质量和效率；运用电梯物联网云平台管理系统，对电梯日常维保、故障报警及处理、困人救援、质量评估、隐患防范等全生命周期进行监管，始终致力于“为用户提供亲人般的服务”的公司使命。

从工程中心总部到重点区域，新设专业化大修改造部门，在大修改造、备件销售等方面为客户提供综合的解决方案，提升服务质量的同时，为公司售后服务业务板块收入挖掘新的增长点。

④ 贯彻行业质量提升行动精神，加强产品质量管理。

2018 年，为全面贯彻落实《中共中央国务院关于开展质量提升行动的指导意见》和《国务院办公厅关于加强电梯质量安全工作的意见》，公司长期坚持电梯质量提升计划，以追求“零缺陷”为目标，将影响电梯质量的环节：产品设计质量、产品制造质量、产品包装发运质量、合同（用户需求）质量、销售及工程沟通质量、工程安装质量、工程维保质量等七个质量环节，以质量信息化管理为支撑，通过 QMS 质量生态管理系统，数字量化衡量质量管理水平，通过质量损失率、电扶梯交付准时率、客户投诉率、投诉处理及时率等关键指标的监控，建立以客户为中心，覆盖产品销售、设计、制造、供应链、安装、维保全环节的质量管控体系。

通过开展 QC 小组活动、6 西格玛管理、“每周一检活动”、“客户评审”、“质量月活动”等各类质量活动，推行“第一次把正确的事情做对”和“零缺陷”的质量文化，把质量责任落实到每一个经营制造环节，降低质量成本。

⑤ 加强技术及产品创新，技术中心实验室通过 CNAS 实验室认证

技术创新能力是公司实现持续、快速增长的关键和核心要素。报告期内公司持续密切关注新技术应用及市场、技术发展趋势，持续开展对新技术的可行性研究、产品升级及新产品研发；加强对技术人才的引进和提升；规范研发管理，缩短新产品开发周期，使公司在市场竞争中具备技术和产品储备优势。截至报告期末，公司累计获得发明专利 65 项，实用新型专利 761 项，外观设计专利 42 项及 11 项国际 PCT 认证，共计 879 项。公司未来将继续坚持贴近市场、加大研发的原则，积极参与行业标准的制定，不断开发出符合市场需求的新产品和提供专业服务方案。

⑥ 进一步推动信息化管理，财务共享中心系统正式上线

公司信息系统可整合各运营系统业务数据，对产品的状态、制造、销售、库存，原材料的缺料、采购、库存等情况实现运营数据即时分析，给管理层提供运营的预警及指导；同时实现公司整体预算管理，对公

司各部门、项目的运营进行管控。上半年新上线财务共享中心通过集中式的财务管理，改变以往各地分散管理的模式，实现总部管理专注于管控、指导和绩效考核等方面的目标。

同时，公司按期开展物联网电梯远程监控平台项目，运用物联网技术使服务现代化、精细化，帮助公司掌握电梯实时状态，自动采集故障数据，变革电梯的故障救援方式，故障率、维修到场时间统计，提高电梯售后服务水平，助力制造业向服务业转型。

⑦ 加大外延发展考察力度，积极利用上市公司平台，进行产业协同性投资。

1 月，公司全资子公司康力机器人投资与上海音锋机器人股份有限公司签订股份认购合同，以自有资金 1,998.20 万元认购其定向发行的股票，认购完成后，康力机器人投资持有音锋股份 485 万股，持股比例 27.54%。音锋股份专注于提供企业自装配到仓库的自动化系统解决方案，包含工业装配生产线、物料输送、有轨穿梭小车 RGV 搬运与存储系统、高速装箱及包装设备等以及为客户定制非标专机设备。

4 月，公司与江苏天一机场专用设备有限公司签订协议，以自有资金 2,000 万元通过股权转让和增资的方式投资江苏天一，投资完成后，公司持有江苏天一 1,333.3334 万股，持股比例 15.0376%。江苏天一机场专用设备有限公司专注于航空地面辅助特种车辆和专用设备的生产销售维保，公司以投资为纽带建立业务联系，围绕民航基建领域稳步、快速发展的市场环境，与投资标的相互促进发展。

公司投资布局以上市公司主体、机器人投资公司、物联网基金三条线展开，未来仍将坚持“产品、利润”向“产品、利润、产业”、以投资为桥梁转型思路，在审慎选择产业投资方向的原则下，围绕电梯产业的多元化，在相关机械电气、新材料延伸领域，在其他国家和地区的地域延伸领域，大力推进技术含量高、有价值潜力的产业链、相关产业投资；稳妥推进机器人、物联网、大数据、人工智能等方面的投资，以新兴连接传统，发展适应新时代市场需求的产品；积极关注投资机会，寻求对公司核心业务具有协同效应，有业绩支撑的优秀公司进行投资，力争发挥上市公司平台作用，为公司创造效益。

（2）下半年经营思路：凝心聚力，开展经营改革

① 思路及背景

由于外部竞争加剧与产业形势变化，电梯行业面临新一轮发展压力，国内自主品牌电梯行业因发展时间相对较短，压力较大。公司的发展既与行业形势的整体变化有关，也有自身的原因。我们将公司打造成“具有国际竞争力的综合电梯产品制造商和品牌运营商”的长远目标初心不改，而当前任务是通过产业结构调整、资产结构调整、全面提升管理，尽快使主营业务更具竞争优势。

A、资产结构全面优化

公司过去几年追求快速发展，投资规模持续增加，固定资产规模、人员规模增长较快。行业正逐步由制造型向制造服务型过渡，以厂容厂貌、渠道规模为康力品牌铺建比较竞争优势的目标基本建成，公司行业影响力初步显现。公司将逐步进行资产结构转型，已成立资产管理委员会推动转型计划。通过加强非流动资产资产管理，调整生产制造布局，进行富余资产再运作，使公司产品成本更具竞争力；同时调整子公司业务结构，以成本结构、产品结构的调整重新推动收入与利润的增长，提升资产使用效率；确保三年内公司资产布局、业务结构明显优化。

B、管理水平全面提升

固定资产重新优化配置后，生产地区集中度将提升，要加大管理水平提升工作，技术处理的响应速度、准确度要更快准，生产周转率、存货周转率要更快，营销合同质量、提货准确度要更高准等。

以上对资产重新优化配置将在企业“人、财、物”方面至少产生六大管理效益，包括直接降低折旧费用、产品分摊成本降低从而增加成本竞争力有利销售、增加外协提高供应链能力、用工成本降低、资产使用效率提升、富余资产再利用产生新增效益等。

② 具体措施

重塑企业文化，重倡奋斗精神，加大凝聚力和执行力，把“全心全意创造一个对顾客、员工、股东、合作伙伴和社会尽职尽责、受尊重的伟大企业”的核心思想渗透到每一位管理者和普通员工。

开展制度创新优化、组织机构优化、流程优化，推广康力特色的“阿米巴”经营，实施利润考核经营管理机制变革，加大经营考核力度，把利润经营思想渗透到每一位管理者和普通员工。

其中着重：

A、对产品技术、产品质量均加大行业对标，加大技术研发力度和技术人才的培养、使用、激励、考核，通过系统持续的对标、改进、提升，使产品质量、可靠性、先进性、成本管控能力始终达到行业一流水平。

B、营销与工程改革方面，围绕提高利润九大来源，通过“业绩导向、流程建设、管理能力、打造标杆”等措施提升分公司运营能力，提高一线利润经营意识，实施利润考核经营管理机制变革。九大利润改革思路：提高人员效能、提升设备利润、提升安装利润、提升维保利润、加大维修改革、应收款回收、营销四个质量、增强安全意识、加强费用控制；积极引导各分公司参与成本管理、费用管理，强化增加回款与提升经营质量效益目标。

C、生产与供应链管理，坚持核心部件自制基础上，加大供应链管理，增加非核心部件的外协、外购比例，充分发挥腾出的剩余生产能力，投入到获利更高的生产订单中，获取增量利润。

综上，下半年，公司将坚定 2017 年制定的三年行动思路，以市场为导向，以效益为中心，倡导奋斗的企业文化，继续从战略与营销、组织与机制、流程与信息化、审计和监察、人才培养等方面进行系统性改革，坚持不懈做好主业，全面提升主业绩和盈利水平；求稳发展延伸产业，以延伸产业提升业绩贡献值；坚持“世界品牌 基业长青”的愿景，坚持“世界品牌中国领跑”的中长期发展目标，通过提高公司的综合实力增强应对行业竞争加剧的局面，力求通过本轮经营改革，凝心聚力，激发内部活力，强化经营意识，保持信心，优质发展，新形势下以新姿态迎接新挑战。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

报告期内，新设立苏州电梯秀装饰有限公司，纳入合并范围。

康力电梯股份有限公司

董事长：王友林

2018 年 8 月 29 日