证券代码：002367 证券简称：康力电梯

**康力电梯股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 太平洋证券 曾博文；易方达基金 李荣耀 |
| **时间** | 2019年8月23日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书吴贤、投资者关系俞浩 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、上半年经营利润提升的主要原因  公司经营业绩的改善主要源于几个方面：（1）来自客户竣工需求的增加带动的出货增长，从2018年三季度开始就有逐步改善；（2）二、三季度本身也是传统旺季；（3）营销政策控制、原材料价格较去年同期有所平稳、制造费用摊薄等影响，使得毛利率同期对比有所回升；（4）公司全面开展经营改革方案的推进与执行，围绕有相关措施改善成本管理，精细化管理成效开始显现；（5）非经常性损益有小部分影响，上半年约2,751.28万元。半年报均有披露。  2、在手订单的稳定性  截至2019年6月30日，公司正在执行的有效订单为56.75亿元（未包括中标但未收到定金的中标金额共计4.54亿元），在手订单规模较上年同期末有约12%的提升。订单转化率是下阶段的基础，一部分轨道交通扶梯产品明年才开始进入出货安装周期。公司对行业需求前景仍充满信心，当前的行业竞争环境要求公司的战略方向一定要清晰，公司的经营改革就是要为公司的发展铺垫长期稳定获取订单的基础。  3、行业形势情况  今年电梯行业总体需求形势比去年好，主要是下游需求复苏，但是竞争愈演愈烈。对公司而言最主要还是做好自身的经营。行业趋势是一方面，另一方面电梯产业依然是很大的行业，后市场需求还没完全开始释放，新梯需求依然有很大的基础，对于一个企业的增长市场容量是足够的。市场增速放缓，市场需求变化，竞争环境多变等等因素，可能会加速企业分化。公司很关注下游行业未来的走势，有危机感但是不会失去信心和目标。  4、公司在旧楼加装市场的发展情况  还在测试不同的经营模式。市场需求肯定在，逐步、稳健展开相关业务是根据当前的市场环境和存在的问题制定的策略。相关新兴业务的信息不适合对外披露。  5、大客户的情况  对地产战略客户由战略客户部负责，自己开发或者协助经销商开发，在公司营收比重中一直在提升。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2019年8月23日 |