

证券代码：002367

证券简称：康力电梯

公告编号：202307

康力电梯股份有限公司

2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期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利润分配预案为：以截至 2023 年 2 月 28 日的总股本 798,073,677 股扣除公司回购专用账户中 11,934,731 股后的可参与分配的总股数 786,138,946 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.5 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		
变更前的股票简称 (如有)	不适用		
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	
传真	0512-63299905	0512-63299905	
电话	0512-63293967	0512-63293967	
电子信箱	dongmiban@canny-elevator.com	dongmiban@canny-elevator.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、主要业务与产品

康力电梯成立于 1997 年，2010 年 3 月在深交所挂牌上市。公司深耕主业，秉承“承载人与梦想、丰富智慧生活”的愿景，现已发展成为业内领先的集电、扶梯及自动人行步道产品的研发、设计、生产、销售、安装、维保、更新、改造服务于一体的现代化综合型电梯企业集团，拥有全资、控股子公司共计 13 家，形成了具有康力特色的“整机生产为主、关键零部件生产、后服务市场为支撑”的一体化经营模式。

公司始终致力技术创新不断满足和引领场景化的体验，以客户需求为导向，驱动产品进步，通过优质的产品和服务提升用户体验。

公司构建了核心技术自可控的、基于“中国芯、康力芯”打造的全场景客流电扶梯运输解决方案，广泛应用于住宅、商业、酒店、商场、综合体、医院、公共交通、旅游景区、体育展馆、公共设施等各种场景；重载应用场景的扶梯解决方案行业领先；同时公司构建了从维保、修理、更新改造、旧楼加梯等业务的全生命周期服务方案；在产品的设计、生产供应、销售支持、工程安装、售后服务等全流程积累了丰富的项目经验。



公司以自主研发为支撑，垂直电梯覆盖 9 大梯种、29 个系列、168 种规格，扶梯覆盖 6 大梯种、6 个系列、64 种规格，包括 KLK2 蓝豹、金豹系列高速电梯，KLK1 金燕、银燕乘客电梯，KLKS 新凌燕乘客电梯，KLW 无机房电梯，KLG 观光电梯，KLJ 家用电梯，KLB 医用电梯，KLM 凌秀型自动扶梯，KLF 嶺秀型自动扶梯，KLT 公共交通扶梯，KLXF 重载交通型自动扶梯，KRF 自动人行道等。

康力“幸福加梯”是康力电梯的旗舰子品牌，运营主体康力幸福加装电梯（苏州）有限公司于 2017 年 11 月成立，专注既有建筑加装电梯综合一体化的服务，提供土建、施工、电梯、安装、维保的全生命、总包式工程服务。

苏州康力科技产业投资有限公司为公司投向智能制造、工业机器人等领域的产业投资平台，苏州康力君卓股权投资中心(有限合伙)、苏州康力君卓数字经济产业投资基金合伙企业(有限合伙)为公司投向物联网、数字经济领域的产业投资平台。

2、销售模式

电梯产品的销售具有设备定制化并含工程、服务于一体的业务特征。公司销售模式分直销和代理, 通过遍布全国的销售网络和国内外经销商伙伴, 在获取订单后, 根据配套的建筑和客户的不同需求提供个性化定制方案; 同时亦通过参与项目招投标方式获取客户集团采购、政府采购等领域的重大订单; 业务形成“订单式生产”的经营模式, 为客户供应电扶梯产品、提供工程安装和维保服务。海外业务主要依靠经销商代理销售设备。

3、业绩驱动因素

公司业绩的驱动因素与宏观经济周期影响下的下游市场需求息息相关, 也与公司自身经营策略、经营效率、产品竞争优势、产品结构和价格策略等紧密相连。

国内经济内循环为中国自主品牌的崛起提供了很好的宏观环境和历史机遇。在中国房地产转型升级与高质量国产创造同步进行时, 在电梯行业新形势下, 面对诸多不确定性与更加激烈的市场竞争, 公司从战略、组织、流程、文化等层面推进公司变革, 着力锻造更具竞争力的中国制造品牌, 打造开放创新, 合作共赢的产业生态, 不断深化变革, 持续优化从客户需求到客户满意的全过程管理, 提升端到端的管理体系和管理能力, 发扬以奋斗者为本、坚持自我改进和不懈的奋斗精神, 以驱动公司持续改进的高质量发展。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年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

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末 增减	2020 年末
总资产	6,740,898,383.27	7,062,623,483.30	-4.56%	6,284,335,213.37
归属于上市公司股东的净资产	3,220,153,340.47	3,214,300,858.27	0.18%	3,011,545,301.43
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	5,114,579,681.57	5,169,911,298.44	-1.07%	4,280,120,000.54
归属于上市公司股东的净利润	274,292,494.04	405,548,976.09	-32.37%	485,359,977.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	247,232,920.79	367,844,063.95	-32.79%	446,795,349.81
经营活动产生的现金流量净额	359,587,680.01	251,576,966.64	42.93%	791,175,461.48
基本每股收益（元/股）	0.3487	0.5153	-32.33%	0.6180
稀释每股收益（元/股）	0.3481	0.5140	-32.28%	0.6139
加权平均净资产收益率	8.59%	13.11%	-4.52%	16.46%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	941,464,469.47	1,396,925,537.66	1,496,739,308.96	1,279,450,365.48
归属于上市公司股东的净利润	36,891,656.48	88,770,268.54	78,953,699.20	69,676,869.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,574,537.90	82,170,565.11	70,911,483.29	70,576,334.49

经营活动产生的现金流量净额	-280,827,179.55	272,166,472.85	219,945,448.36	148,302,938.35
---------------	-----------------	----------------	----------------	----------------

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

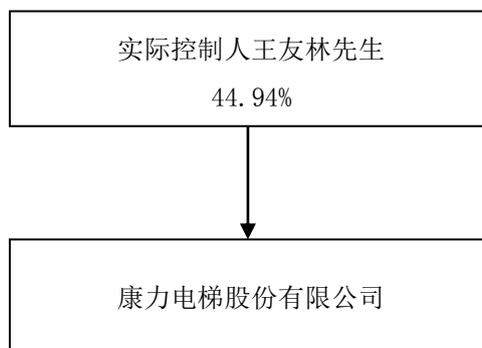
单位：股

报告期末普通股股东总数	38,768	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	37,130	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
王友林	境内自然人	44.94%	358,591,306.00	268,943,479.00	质押	8,500,000.00	
康力电梯股份有限公司第一期员工持股计划	其他	3.77%	30,084,286.00	0.00			
朱美娟	境内自然人	2.17%	17,280,000.00	0.00			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.59%	12,651,348.00	0.00			
宁波梅山保税港区守常投资管理有限公司—圭源守常腾飞 5 号私募基金	其他	0.54%	4,288,727.00	0.00			
芜湖长元股权投资基金(有限合伙)	境内非国有法人	0.50%	3,951,361.00	0.00			
顾兴生	境内自然人	0.47%	3,732,400.00	0.00			
泰康人寿保险有限责任公司—分红—团体分红—019L-FH001 深	其他	0.43%	3,442,300.00	0.00			
宁波梅山保税港区守常投资管理有限公司—圭源守常 1 号私募证券投资基金	其他	0.38%	3,000,000.00	0.00			
王呢兴	境内自然人	0.35%	2,809,800.00	0.00			
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一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用						

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系**5、在年度报告批准报出日存续的债券情况**

适用 不适用

三、重要事项**(一) 主要经营成果**

2022 年, 国际形势复杂多变, 对中国经济转型升级发展和市场情况产生较大影响, 房地产行业调整, 电梯行业竞争态势不断加剧。公司在董事会领导下, 积极应对挑战, 围绕发展战略, 稳中求进, 奋楫笃行, 全力开拓, 统筹推进中长期战略举措及年度经营计划。

报告期内, 公司实现营业收入 511,457.97 万元, 较上年同期下降 1.07%; 实现利润总额 30,272.79 万元, 实现归属于上市公司股东的净利润 27,429.25 万元 (公司实施第二次员工持股计划和股票期权激励计划的摊销成本, 影响 2022 年度税前利润总额 939.76 万元), 其中归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 24,723.29 万元。

截至 2022 年 12 月 31 日, 公司资产总额 67.41 亿元, 负债总额 35.11 亿元, 资产负债率为 52.08%; 归属于母公司所有者权益 32.20 亿元, 加权平均净资产收益率 8.59%, 同比下降 4.51 个百分点。

2022 年是深化变革的第二年。公司从战略导向、价值创造、业务转型和开拓、优化资源配置及企业文化建设等维度, 坚定推进变革重塑, 全体干部职工聚势变革、同心奋斗, 充分挖掘新业务、新技术、新市场机会, 取得了积极的进展。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司正在执行的有效订单为 79.22 亿元（未包括中标但未收到定金的成都至兰州铁路成都至川主寺段站房工程、徐州市城市轨道交通 3 号线二期工程、北京市轨道交通 13 号线扩能提升工程、苏州市轨道交通 7 号线工程及延伸段、徐州市城市轨道交通 6 号线一期工程、长沙磁浮东延线接入 T3 航站楼工程、青岛地铁 6 号线一期工程，中标金额共计 5.038984 亿元；未包括成都轨道交通 8 号线二期、13 号线一期、10 号线三期、17 号线二期、18 号线三期、30 号线一期及轨道交通资阳线工程电梯及自动扶梯设备采购安装及运维服务项目运维服务(质保期后常年运维)中标总额 20.48 亿元)，在手订单保持稳定。

“有效订单”说明：公司成都轨道交通 8 号线二期、13 号线一期、10 号线三期、17 号线二期、18 号线三期、30 号线一期及轨道交通资阳线工程电梯及自动扶梯设备采购安装及运维服务项目，中标金额合计 318,426.34 万元；根据甲方安排，上述项目设备采购安装及运维服务（建设期）合同、运维服务（质保期后常年运维）合同采取分开签署。截至报告期末，公司已收到上述项目设备采购安装及运维服务（建设期）合同定金合计 11,367.58 万元，公司将对应的中标总额 113,675.78 万元纳入正在执行的有效订单统计；运维服务（质保期后常年运维）中标总额 204,750.56 万元待后续收到定金后纳入相应报告期内统计。

（二）报告期内公司重点工作

1、战略引领，深化组织变革，牵引企业高质量发展。

在电梯行业形势发生显著变化及公司深化变革的背景下，公司基于内外部环境，确立了“稳增长、调结构、增效益、控风险”的发展方针，全盘审视高质量发展的需要，精心谋划中长期发展蓝图，指导公司短、中、长期的行动路径。

（1）公司优化了战略管理体系，旨在拉通战略、全面预算、经营计划和绩效考核，形成常态化、制度化、规范化的管理过程，形成从战略制定、管理执行到动态监控的闭环运行，确保公司重大战略事项的有效和有序推进。

（2）以市场为导向，不断优化组织机构，完善管理制度规范，实施业务流程再造。报告期内，公司重构产品从洞察到上市的流程体系，从项目制到产品制，拉动各相关部门，加速业务、管理等端到端的协同和价值端到端的传递。

（3）对前线运营中心总部管理组织、分公司组织进行架构变阵及人员调整，总部层面加强平台能力建设，提升对分公司的过程管理和支持能力；分公司层面优化分公司绩效管理方案，聚焦重大销售项目管理、交易质量、铁三角团队运作及落地，提升经营能力。

（4）统筹公司研发项目，确定研发工作内容和考核机制。推进整机、零部件研发力量整合，大力推进标准化和模块化，实现研发项目和研发资源的高效调配。

（5）公司持续推进流程变革，促进组织体系的融合互促，提升运营能力和效率，发挥规模经营优势。公司不断加强合规建设，与时俱进，推进业务体系优化和改善，增强组织效能。

(6) 公司调整了董事会成员结构，聘任朱琳昊先生为总经理，朱琳懿女士为副总经理，规划对组织架构进行适应性调整，完善管理干部任免运作流程，以充分满足战略发展的需要。同时，积极优化人员结构，人员配置向前线运营中心倾斜。

(7) 公司持续出台、修订和完善各方面配套管理制度，为战略运营体系的落地打桩筑基。

2、康力电梯“2022 年十件大事”

(1) 新春献礼，公共交通市场迎良好开局：1 月，康力成功中标重庆江北国际机场 T3B 航站楼 42 台自动人行道项目。

(2) 持续宣贯变革理念，凝聚高质量发展共识：4 月，适逢康力电梯 25 周年，董事长致全体员工一封信《笃定相信，玉汝于成》。

(3) 景区工程再刷“新高度”：6 月，42 米倾斜角度 23.2° 超级扶梯亮相 5A 景区浙江千岛湖燕山文化景区，刷新康力景区工程单台自动扶梯提升高度新纪录。

(4) 中国轨交电扶梯市场持续发力，业绩亮眼：7 月，康力电梯 31.84 亿超级轨交大标献礼建党 101 周年；全年继续领跑中国轨交电扶梯市场，中标金额达 40.31 亿元，约占比全国中标金额 48%，中标项目数量、中标总金额和总台量等关键指标均居行业第一。

(5) 国产创造黄金时代，优质客户战略性突破：7 月，成功携手央企地产龙头华润置地，成为其 2022-2023 年度住宅及公寓电梯战略采购的服务商，是首个进入华润置地战略合作的中国电梯品牌。

(6) “科技创新+智能制造”，高质量发展更有力：7 月，康力荣获苏州民营企业创新 19 强，并通过了苏州制造登峰企业认证。

(7) 品牌价值再获认可，书写中国力量：9 月，康力电梯稳居 2022 中国品牌价值评价-中国电梯行业第 1 位，品牌价值 80.77 亿元，并在同月连续第 6 年跻身“全球电梯制造商 10 强”。

(8) 硬核技术引领发展“加速度”：12 月，KLK2 高速电梯荣获 2022 “江苏精品”认证，并获科技鉴定“超高速电梯减震降噪设计关键技术”达到国际先进水平；2022 年海外市场 KLK2 高速电梯订单增长明显。

(9) “物联网+”智能扶梯加速融入智慧城市：12 月，江苏省工信厅正式公布《2022 年江苏省人工智能融合创新产品》公示名单，康力电梯“基于物联网+大数据的扶梯安全乘运自诊断系统”荣耀登榜。

(10) 最具爱心捐赠企业（单位）：康力电梯获评第五届“苏州慈善奖”荣誉称号，已连续获得 2018 年第三届、2020 年第四届、此次 2022 年第五届“苏州慈善奖”；同时连续获得第二届、第三届、第四届和第五届“江苏慈善奖”。

3、报告期内主要经营情况

(1) 持续加强营销能力建设，在战略客户、轨道交通领域、国际业务方面等方面取得重大进展。

报告期内，营销变革向纵深推进，推广项目全周期的“铁三角”阵型，实行分层分级的大项目管理机制，销售、解决方案和交付与服务的铁三角团队协同作战，贯穿项目全过程并分阶段匹配责权利；公司持续完善前线运营中心架构管理，提升组织综合能力，开展“猎鹰展翅训战班”，加强营销骨干培养学习，提升客户开发和客户经营能力；面对复杂的经营环境及诸多挑战：公司以合作共赢、共建产业生态为宗旨，加强代理商对公司愿景和规划的认识与理解，进一步强化市场对公司品牌的认可。

公司坚持聚焦核心客户，服务客户，通过产品全生命周期的高质量场景化营销，为客户持续创造价值：

①优化战略客户结构，稳步实施提升战略客户覆盖目标。2022 年公司优质战略客户开拓成绩显著，覆盖客户包括碧桂园、华润置地、中海地产、保利发展（区域）、中国金茂、华侨城、新城控股、龙湖地产、中国电建、中国华能、万科、中建五局、中建三局、中建科工、北京城建、建业集团、华南城、合景泰富、远洋地产等。通过铁三角项目运作模式，提升方案能力和市场竞争力。新开发客户中，经营稳健、定位中高端的国央企客户数量显著增加。

②在国内轨道交通配套电扶梯设备领域，加速了高质量国产创造进程。例如重庆地铁 2020 年首次使用中国品牌康力，以及成都轨道集团 7 条线大单花落康力，实力和品牌在该领域得到了放大提升。

③景区、公建项目再添典型案例：国家 5A 级千岛湖燕山文化景区超级扶梯工程，以 3 台提升高度分别为 42 米、35 米及 25 米的 23.2° 动扶梯，刷新公司在景区工程的单台自动扶梯提升高度新纪录；在稻城成功为天文项目子午工程二期“圆环阵太阳风射电成像望远镜”百米定标塔提供电梯设备，继中国天眼 FAST 后，二度牵手大国重器，成就经典案例。

④公司海外业务呈现新机会、新起点。为应对海外复杂的国际形势，国际业务中心根据自身发展情况，调整优化了组织架构，基于重点市场，加强代理商和优质客户沟通，着力加大非贸易摩擦海外市场 and 潜在新兴市场的开拓力度，不断加强与海外大型代理商的合作关系。2022 年公司海外业务收入同比增长 61.38%，整体市场拓展取得较大突破。高速梯订单表现亮眼，在海外高端领域展现中国电梯产品的技术力、产品力和品牌力。

（2）系统性布局后市场业务，加速业务结构调整。

公司确立了新梯与后服务市场双向发展路径，使公司由新梯销售为主向电梯全生命周期业务系统性拓展方向进行系统性升级。报告期内，公司在深耕新梯业务同时，加速业务结构的调整，加大在后服务市场领域的投资力度，着力提升分公司后服务市场的经营能力。公司将加强同战略客户、合作伙伴全生命周期业务的合作。报告期内，公司与成都轨道交通集团有限公司下属全资子公司、成都金牛区国资公司共同出资设立四川康力维轨道交通设备有限公司，在轨道交通领域建立了新梯加长期运维的可持续发展业务模式；持续加强电梯物联网投入和建设，围绕数字化后服务运维变革，重点推进预测性维护等方面的技术研发和投入，让电梯更加智能，提升服务效率，实现价值共识，赋能产业生态共赢发展。

(3) 聚焦客户需求，持续建设以市场为导向的产品研发体系，增强核心竞争力。

公司研发体系定方向、定目标、调整考核方式；以客户为中心，以市场为导向，聚焦产品服务，重新梳理现有产品体系、质量标准提升工作。公司多次召开专题会，对在研项目进行梳理与评估，对核心产品研发需求进行可行性讨论，集中精力推进“电梯物联网应用”、“电扶梯健康智能诊断系统”等重点项目，以不断提升电梯安全性、改善用户体验、提升电梯智能化等。“基于物联网+大数据的扶梯安全乘运自诊断系统项目”被评为 2022 年江苏省人工智能融合创新产品和应用解决方案项目。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司共获得有效专利数 1071 件，其中发明专利 81 件，实用新型专利 917 件，外观设计专利 73 件；获得国外发明专利 23 项；拥有自主知识产权的软件著作权 32 项。

(4) 报告期内，公司全面质量管理工作继续深化，及时发现和解决管理中存在的漏洞和问题，不断完善质量管理体系，塑造质量品牌，为公司高质量发展提供了有效支撑。多次开展岗位操作规范培训，通过对质量管理体系标准等的学习与培训，提升员工的质量意识与操作技能，通过实施质量奖惩制度，大力推行全员质量管理理念，有效促进质量管控工作。

除了做好公司内部管控工作外，公司积极完善外部质量信息反馈机制。一方面，完成重点产品关键供方的走访，建立质量信息沟通和数据分享渠道，协助供应商对质量数据进行分析，并制定对策，有效提高外协外购产品的质量。另一方面，公司积极了解产品使用状态，收集客户反馈意见，对投诉数据和重点投诉问题进行阶段性统计和汇总分析，多部门联动找出质量问题根源，并制定相应的改善措施，从根源上解决质量问题。

(5) 推进人力资源管理变革，夯实高质量发展的人才基础。

报告期内，持续推进人力资源管理变革，持续坚持“以奋斗者为本、长期艰苦奋斗”的价值观。2022 年全面升级职位职级体系，通过双通道模式的职级拉通手段，追求组织阵形更有弹性。完善人力资源管理体系，构建更加灵活高效的人才培养工作机制，营造和谐的用人环境，推进人力资源管理创新。同时完善岗位职责、人才考核评价、绩效考核和激励机制等体系建设，激发员工工作积极性，进一步提升公司运营管理水平。

(6) 产业经营与资本经营相互融合，充分发挥资本市场平台获取优质投资机会，加强与新兴产业互动。

公司已形成上市公司直接投资、子公司苏州康力科技产投、康力君卓物联网基金、康力君卓数字经济基金等多线投资布局。

2022 年 3 月，公司出资 8,200 万元完成了以基石投资者身份认购金茂服务在香港联交所首次公开发行股份。金茂服务为央企中国金茂控股集团有限公司下属控股企业，拥有国家物业管理企业一级资质，是一家快速增长的领先高端物业管理及城市运营服务提供商。通过投资下游优质客户，以投资为联接，进入电扶梯设备战略集采库，并以下游优质客户需求为牵引，提供更能满足业主场景需求及客户成本需求的定制化电扶梯客流运输解决方案，赋能公司主营业务产品力、交付力提升。

经过康力君卓物联网基金的良好合作与成果，2022 年 4 月公司出资继续联合原有管理团队发起设立康力君卓数字经济基金。2022 年已缴付该基金一期出资 4,000 万元。康力君卓数字经济基金成立后已投资北京中科海芯科技有限公司、北京庭宇科技有限公司、联亚智能科技（苏州）有限公司。

2022 年 6 月，公司与成都轨道交通集团有限公司下属全资子公司、成都金牛区国资公司共同出资设立四川康力维轨道交通设备有限公司，公司持股比例 54%，旨在高标准、高质量融入成都轨道交通产业发展，进一步完善公司在成都市轨道交通产业及相关电（扶）梯维保等后市场业务的生态圈。2022 年已缴付该公司一期出资 1,080 万元。

2022 年，保碧基金、康力君卓物联网基金实施分配方案，公司共获分配 2,051.90 万元。

公司将继续以投资为联接，深化制造业与物联网先进技术、数字经济的融合发展，推动公司的业务板块、产品升级、技术创新、服务扩展。

4、完善公司治理体系，切实维护股东及投资者权益，强化党建工作并积极履行社会责任。

报告期内，公司严格按照法律法规及中国证监会、深圳证券交易所的其他相关要求，开展“三会”工作，召开了股东大会 2 次，董事会 8 次，监事会 7 次，规范公司日常运作，提高公司信息披露质量，重视投资者关系管理，防范公司经营风险，继续加强在财务规范、内部审计、风险管控等多方面的持续优化工作，完善公司治理运作，建立健全法人治理结构。根据监管机构新颁布实施的《证券法》、《上市公司治理准则》，全面对公司内控管理制度进行了修订并披露。期间，公司荣获董事会杂志“金圆桌奖”第十四届中国上市公司优秀董事会等荣誉。

公司继续推动第一期员工持股计划、第二期员工持股计划和 2020 年股票期权激励计划，长期激励的持续推动，将有利于推动公司持续稳定的业绩增长与公司战略的实现，确保股东利益、公司利益和员工利益的一致性，将为股东带来更高效、持续的回报。

公司坚持维护股东权益，保障持续稳定的分红政策，报告期内，公司实施 2021 年年度权益分派，向全体股东每 10 股派 3.00 元人民币现金（含税），共计派发现金红利 236,148,766.80 元（含税）。公司上市以来，累计分红约 29 亿元人民币（含 2022 年度分红）。在稳定分红派现的同时，公司持续推进 2021 年度实施的股份回购方案，已于报告期内回购完成，持续用于实施公司股权激励计划及/或员工持股计划，维护公司市值稳定与全体股东利益。

2022 年，公司党委以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入学习宣传贯彻党的二十大精神，扎实推动党史学习教育常态化制度，积极开展党员干部职工教育培训，持续夯实党组织建设，完善党建工作体系，巩固党建工作成果，统筹推进党的建设和公司改革创新；坚持党的领导，构筑政治建设新高地，持续推进党建与业务工作深度融合；强化阵地建设，将企业文化与党群文化充分融合，营造良好党建学习氛围，全面加强宣传意识形态工作，确保意识形态领域安全。持续净化政治生态，深化党风廉政建设，打造忠诚干净担当的

干部职工队伍，营造出风清气正的干事创业氛围。同时狠抓主题活动，通过组织志愿者活动、全体党员半年度总结学习会、迎七一新四军纪念馆学习活动等，增强群团组织凝聚力。

（三）公司发展战略

展望 2023 年，通胀压力、加息周期、地缘政治冲突、贸易冲突等因素仍将对全球经济造成重大影响，外需将明显减弱，全球经济增速明显下降。国内经济发展也面临诸多挑战。但在艰难的内外部环境下，我国依然保持了经济社会大局的稳定，在各项经济政策显效后，随着社会心理预期的改善，居民消费、制造业投资等缓慢复苏，中国经济有望率先从底部逐渐复苏。

2023 年，“稳”为房地产行业主基调，本轮政策放松将推动房地产行业从当前的困境中逐步边际改善，但开发商和购房者预期的恢复会滞后于经济复苏。随着房企融资政策的优化，房企资金面的改善有利于竣工提速，拉动电梯行业订单的转化。全年来看，全国楼市政策预计将继续维持宽松，因城施策的力度有望进一步加大，导致城市间的市场分化扩大。

2023 年是全面贯彻落实党的二十大精神的开局之年，也是康力电梯启动系统管理提升变革的第三年。站在新的起点，面对复杂的经营环境，挑战与发展机遇并存。公司将以高质量发展为基本思想，秉承“承载人与梦想、丰富智慧生活”的愿景及“提升用户体验、锻造世界品牌、赋能产业生态”的使命，着力践行“以客户为中心、以奋斗者为本、长期艰苦奋斗、坚持自我改进”的核心价值观，全力打造“客户力、产品力、商业力、平台力”四大核心竞争力，驱动公司高质量、跨越式、可持续发展。

公司坚持战略目标导向，保持战略定力，推进战略管理体系建设，提升战略管理能力，聚焦电梯产业上下游和外延拓展，谋划产业布局；借助系统管理变革，加快能力建设步伐，坚持夯实管理基础；坚持科技创新引领高质量发展，新梯、改造、加装梯、维保四大目标市场齐头并进，汇聚协同发展新动能，合力推动产业数字化智能化转型，打造绿色智慧新工厂。全面贯彻新发展理念，积极融入新发展格局，坚定发展信心，公司实现高质量发展。

（四）2023 年经营计划

2023 年，宏观经济形势依然严峻、经济回暖和复苏仍需时间，行业竞争更加激烈，我们既面临着经营环境不确定的严峻挑战，也将迎来活力释放、动力增强的发展机遇。公司坚持全面贯彻新发展理念，积极融入新发展格局，坚持稳中求进工作总基调，统筹生产经营和深化变革，保持战略定力，坚定发展信心，夯实管理基础，严控各类风险，提升经营业绩，全力以赴推动公司经营发展稳中向好，奋力开创康力电梯高质量发展新局面。

为实现公司经营计划，公司将重点做好以下工作：

1、公司将根据发展需要，全层级推进年轻干部梯队建设，优化提升年轻干部队伍整体水平，切实为高质量突破发展锻造过硬的中坚力量支撑；以全面预算管理为主线，深化“市场、销售、研发、供应链”联动，推进财经与业务融合；进一步完善绩效考核，提升优化各组织 KPI 同公司战略的匹配性，并从组织绩效进一步精细化到个人 PBC，全员对齐公司发展目标，并根据考核结构完善人员调整机制；部门之间构建横向到边、纵向到底、条块联动的

统筹工作机制，通过协同作战，相互赋能，进一步激发团队活力。

2、以客户需求为导向，优化调整产品结构，提升产品和解决方案竞争力；不断探索营销创新、市场创新，不断发掘新的客户群体和应用领域，持续加大战略客户的开发和拓展，深刻洞察国企、央企、优质民企等头部房地产企业客户需求，建立多维度、多层级的客户联系，建立核心战略伙伴关系；继续聚焦于轨道交通、政府公建等市场，培育核心产品的竞争力，优化服务机制，将轨交电扶梯市场的领跑优势转化为全面胜势；适应市场需求变化，以产品为载体，优化以客户价值为导向、向客户提供全生命周期解决方案的服务模式；深化“铁三角”作战模式，促进产品与服务齐头并进，提升分公司面向市场和客户的经营能力，力争超额完成 2023 年经营目标。

3、坚持科技创新为导向，适应高质量发展要求，从客户需求出发并引领客户场景化、智能化的方案要求；加快以数字化深入挖掘用户感知、用户体验、维护体验，在实际的应用场景中，发现技术、工程、方案、应用等综合场景创新能力，提升综合解决方案竞争力；持续加大在绿色节能产品的投入，包括绿色工厂层面；提升产品标准化、系列化和通用化，从设计、生产和工程、服务全方面优化设计和工艺，为客户实现全生命周期的持续性降低成本；公司将利用已有的研发成果及项目实施经验，优化研发环境，布局研发平台的开发与建设，开展核心技术攻关，促进科技成果高效转化，不断突破行业发展瓶颈，支撑战略公司发展。

4、优化内部管理，实现提质增效。公司将于年内开展一系列内部管理改善措施。

一是加强供应链能力建设，优化生产管理及工作流程，结合数字化战略，实现各项产品的生产效率提升；二是进一步加强质量管理能力建设，持续推进 7 个质量的工作，提升质量水平，坚持推进工艺创新，以高效率生产和高质量的产品满足客户的更多需求；三是加强应收账款风险管控，梳理从销售线索到合同的质量提升规则，加强合同质量管控，特别是从合同到回款的应收账款节点管理；四是区域及分公司经营能力提升，优化分公司分级、分类的管控规则，理顺分公司同总部间在战略客户开拓和管理、重大项目管理上的协同关系，对各级分公司实行差异化的管理和考核；五是健全安全生产标准化管理体系，全面提升员工安全技能和安全管理水平，落实好安全风险分级管控，持续务实开展隐患排查整治、整改工作，夯实本质安全基础，强化施工安全管理，提升职业健康水平，加强公共安全管理，稳步提升应急管理水平和生产安全稳定运行，保障企业稳定健康发展；六是推动公司绿色发展。牢固树立环保理念，强化员工环保意识，持续提升环境治理水平，重点强化生产用能管理，加强重点环节的节能减排工作，优化现有工艺技术水平，进一步降低产品能耗，积极响应国家“双碳”战略。

5、强化风险管控，进一步夯实公司稳健发展基础。一是加强风险分析研判，防范重大风险。全面系统梳理、深入分析研判并把握公司生产经营面临的法律、政策、技术、市场、管理风险，制定各类风险防控措施，超前谋划，主动化解风险。二是加强内控制度建设，优化内部控制流程，不断完善风险防范机制，提升企业管理规范化、标准化水平，不断提高内部管理效率，保障公司持续、稳定、健康发展。

康力电梯股份有限公司

董事长：王友林

2023 年 3 月 30 日