

证券代码：002367

证券简称：康力电梯

公告编号：202415

康力电梯股份有限公司

2023 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 2024 年 2 月 29 日的总股本 798,786,187 股扣除公司回购专用账户中 1,040,731 股后的可参与分配的总股数 797,745,456 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.50 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

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。公司深耕电梯行业，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、工业自动化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。持续优化从客户需求到客户满意的全过程管理；以用户需求为导向着力提升场景化解决方案能力；打造开放创新，合作共赢的产业生态，深化合作，提升为合作伙伴的价值创造能力；不断深化变革，提升端到端的管理能力和效率；充分发扬以奋斗者为本、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，锻造更具竞争力的中国制造品牌。

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

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增 减	2021 年末
总资产	7,409,644,861.86	6,740,898,383.27	9.92%	7,062,623,483.30
归属于上市公司股东的净资产	3,446,167,572.46	3,220,153,340.47	7.02%	3,214,300,858.27
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	5,035,032,408.48	5,114,579,681.57	-1.56%	5,169,911,298.44
归属于上市公司股东的净利润	365,098,208.00	274,292,494.04	33.11%	405,548,976.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	321,515,188.99	247,232,920.79	30.05%	367,844,063.95
经营活动产生的现金流量净额	836,694,817.79	359,587,680.01	132.68%	251,576,966.64
基本每股收益（元/股）	0.4615	0.3487	32.35%	0.5153
稀释每股收益（元/股）	0.4615	0.3481	32.58%	0.5140
加权平均净资产收益率	11.02%	8.59%	增加 2.43 个百分点	13.11%

(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	911,620,179.83	1,370,037,970.65	1,223,849,362.70	1,529,524,895.30
归属于上市公司股东的净利润	87,420,483.25	142,182,875.50	120,785,162.90	14,709,686.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	54,221,417.28	138,744,666.63	115,972,056.85	12,577,048.23
经营活动产生的现金流量净额	-24,048,586.19	381,440,510.94	214,795,875.12	264,507,017.92

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	29,284	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	29,654	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（不含通过转融通出借股份）							
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	44.89%	358,591,306.00	268,943,479.00	不适用	0	
香港中央结算有限公司	其他	4.41%	35,199,840.00	0	不适用	0	
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	不适用	0	
朱美娟	境内自然人	2.16%	17,280,000.00	0	不适用	0	
中国工商银行股份有限公司—富国中证红利指数增强型证券投资基金	其他	0.68%	5,434,250.00	0	不适用	0	
上海守常私募基金管理有限公司—圭源守常腾飞 5 号私募基金	其他	0.68%	5,420,627.00	0	不适用	0	
中国银行股份有限公司—招商量化精选股票型发起式证券投资基金	其他	0.59%	4,734,100.00	0	不适用	0	
上海守常私募基金管理有限公司—守常 5 号私募证券投资基金	其他	0.55%	4,400,030.00	0	不适用	0	
芜湖长元股权投资基金（有限合伙）	其他	0.49%	3,951,361.00	0	不适用	0	
顾兴生	境内自然人	0.47%	3,732,400.00	0	不适用	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						

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

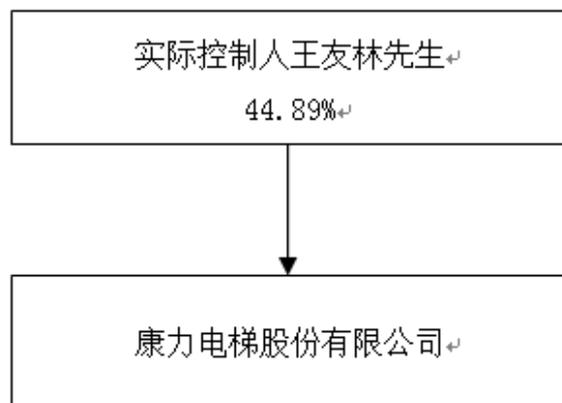
适用 不适用

(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

2023 年，我国经济顶住压力砥砺前行，总体恢复向好，主要预期目标圆满完成，高质量发展扎实推进。同时外部环境的复杂性、严峻性、不确定性在上升，国内经济结构调整和旧动能转换的压力依然巨大，进一步推动经济回升向好面临有效需求不足、部分行业产能过剩、社会预期偏弱、风险隐患仍然较多等困难挑战。随着房地产行业的深度调整，电梯行业也在不断迎来新的挑战 and 机遇。为了适应行业新形势，公司在董事会和管理层的正确领导下，积极统筹当期经营和长远发展，扎实推进战略落地，组织优化，持续提升运营能力，公司整体经营发展稳中有进，实现企业健康可持续的高质量发展。

报告期内，公司实现营业收入达 503,503.24 万元，较上年同期下降 1.56%；实现利润总额 40,875.76 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 36,509.82 万元，与上年同期相比增长了 33.11%（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 2023 年度税前利润总额 339.93 万元）；经营活动净现金流量 83,669.48 万元。公司经营质量保持在较高水平。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司资产总额 74.10 亿元，负债总额 39.54 亿元，资产负

债率为 53.36%；归属于母公司所有者权益 34.46 亿元，加权平均净资产收益率 11.02%，同比上升 2.43 个百分点。

得益于国内宏观经济形势稳中向好，房地产“保交楼”政策拉动的地产竣工提速，带动公司垂直电梯产品营业收入同比增长 14.82%；公司深耕海外区域市场，海外市场营业收入同比增加 15.86%。同时钢材价格回落，公司提升管理效率和加强成本管控，主营业务毛利率同比增长 4.21 个百分点，带动本期净利润较高增长。

2023 年公司持续践行精细化管理，以市场需求为导向，持续探索产品及服务新模式，加强渠道覆盖和客户触达，在产品和解决方案、提质增效、精益管理、品牌建设等多方面开展工作，全方位优化机制运行方式，多措并举抢订单、增收益。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司正在执行的有效订单为 72.20 亿元（未包括中标但未收到定金的新建杭州至衢州铁路建德至衢州段站房工程，北京轨道交通 17 号线未来科学城公交换乘中心项目工程，天府站、重庆东站建管甲供物资设备 DT-02，德州东站基本站台加装电梯工程，西安市地铁 8 号线、10 号线一期、15 号线一期工程自动扶梯、电梯、自动人行道，苏州市轨道交通 4 号线北延伸线工程，新建沈阳至白河高速铁路工程，新乡站客运设施改造（站场）改造工程，中标金额共计 1.71 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)。

（二）报告期内公司重点工作

1、面对电梯行业新形势，强化战略重点，坚持稳中求进，以全面提升公司经营能力和抗风险能力为着力点，推动企业高质量发展。

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。与此同时，国内经济发展进入换挡期，房地产调控去库存，电梯行业市场的竞争也愈加激烈。

报告期内，面对诸多不确定性与更加激烈的市场竞争，公司从战略重点、组织及机制优化、人才发展等方面积极调整，推进公司管理优化、业务设计，优化提升公司前、中、后台面向客户的价值创造和交付能力，打造“新梯+服务”的可持续发展业务模型。

2、加强市场营销与渠道能力建设，围绕“七个质量”增强经营抗风险能力，战略客户开发、轨道交通、文旅景区、高端商业、家用电梯、更新改造等领域继续突破。

报告期内，房地产市场的深度调整加剧电梯行业的竞争态势。公司前线运营中心持续提升总部对分公司的支持赋能，推动各目标市场终端的精细化管理；以行业和大客户为导向，继续推行大项目及铁三角运作机制，深挖客户需求，并针对性的制定场景化解决方案，在战略客户、标杆项目、核心代理商加强开发，积极争取优质国央企房地产客户资源，落地高能级标杆项目。

细分市场，公司持续在轨交、货梯、家用梯、文旅等领域的资源投入，报告期内公司

继续携手南京地铁、西安地铁、苏州地铁，两度携手大国重器天眼 FAST，货梯、家用梯销量显著增长。

公司在深耕新梯业务同时，持续推动在后市场领域的业务结构调整，加强同战略客户、合作伙伴全生命周期业务的合作。在轨道交通领域，公司尝试携手轨道集团设立合资公司、建立“新梯+服务”的合作关系、可持续发展的业务模型；更新改造业务，公司两度中标人民大会堂电梯改造项目，实践民族品牌高质量国产替代战略；报告期内，公司强化了后市场业务利润中心的定位，着力提升分公司后市场的经营能力，聚力做大后市场业务的第二增长曲线。

3、围绕海外市场深耕目标，加强区域覆盖并聚焦重点区域，推进新渠道开发及重大项目落地。

海外市场方面，公司通过渠道开拓、客户资源增量、细化区域等经营举措，加强品牌传播和大型优质代理商开发；通过组织调整和流程优化，提升对海外客户的支持能力，以巩固提升客户满意度。报告期内，公司抓住“一带一路”发展机遇，扩大对外开放，积极走出去，深耕重点区域，提升渠道能力。公司全年海外业务实现营业收入 29,851.73 万元，较上年同期增长 15.86%，在海外高速梯领域表现亮眼。国际市场业务仍有进一步的拓展空间。

4、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。

公司始终坚持自主研发，以技术创新引领企业高质量发展。公司以市场和客户需求为导向，加强在绿色节能、智能化产品、产品和技术平台等研发投入，不断创新应用场景解决方案，增强核心竞争力。报告期内，公司导入 GTM（产品上市）流程，搭建面向客户需求和竞争力提升的开发组织，货梯、家用梯实施效果显著；持续优化现有产品面向全生命周期的生产、安装和维保改造工艺并进行深入拓展，加强产品标准化、模块化、系列化，以充分响应客户和市场的个性化、多样化及更新迭代需求；公司继续稳步推进高速、节能、绿色、智能控制、数字化等技术研发，持续增强公司在技术储备、产品系列、解决方案等方面核心竞争力，为未来市场增量空间打好产品基础。

公司继续保持稳定的研发费用投入，全年研发费用为 20,070.89 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，公司拥有有效专利 1130 件，其中发明专利 96 项，实用新型专利 950 项，外观设计专利 84 项。

5、实施精细化管理，提升经营效益。

公司高度重视经营质量与风险管控，坚持价值营销和内部运营优化。

报告期内，公司继续全面加强对生产运营各环节的精细化管理，扎实推进降本增效工作。公司持续推进产品标准化、模块化及生产工艺改善优化；加强供应商的优化，包括安装供应商的集中招标，以及大宗原材料的锁价等措施，控制采购成本；持续全面实行精细化管理，加强目标责任管理，促进公司整体经营效率提升及各项目标任务落实；继续深化全面预算管理，严控各项可控运营及管理费用支出，加强现金流管理，进一步实现降本增

效，保障公司稳健经营。

报告期内，尽管下游房地产行业资金面紧张、回款难度加大，公司加强应收账款跟催及合同节点管理，注重客户信用风险识别，依然保持较高发展质量。全年公司销售回款情况良好，2023 年，公司销售商品、提供劳务收到的现金 55.15 亿元，销售回款率 109.52%，经营活动净现金流量 8.37 亿元，保持了较高的回款和现金流水平。

6、报告期内，公司全面质量管理工作继续深化。进一步细化了原料采购、生产管理、质量管控等方面的管理细则，提升成本和质量管理水平。公司严格执行相关法律法规，以规范性文件为载体，以培训考核为核心，通过标准化的管理和操作、过程与监督，持续加强生产的现场管理和过程控制，高质量完成各项任务。

7、夯实高质量发展的人才基础，增强内在驱动力。

报告期内，公司围绕发展战略贯彻落实人才发展计划，不断夯实公司人才体系，为公司快速发展提供内在驱动力。报告期内，公司继续加大各业务环节人才引进与培养的力，积极引进高层次专业人员，同时全方面开展人才盘点，挖掘、培训及发展员工梯队；建立并进一步完善公司职级体系及双通道发展体系，加强核心员工的轮岗培训，拓宽员工的成长空间，提升员工综合能力；公司持续坚持“以奋斗者为本、长期艰苦奋斗”的价值观，建立科学的价值分配体系，激发员工价值创造力。

8、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。报告期内，公司投资项目退出收回现金 999.12 万元，投资组合中，优质项目公允价值变动产生收益 3,705.95 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。

9、完善公司治理体系，切实维护股东及投资者权益

公司严格遵守国家相关的法律法规及行业的监管政策，坚持宣传贯彻合规运营的企业文化；持续优化完善内控制度及风险防控体系，开展多种形式的法律法规培训学习，并在经营过程中不断完善相应合规管理要求，通过各部门协同合作，确保公司合规运营。

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 2022 年年度权益分派，向全体股东每 10 股派 2.50 元人民币现金（含税），共计派发现金红利 196,534,736.50 元（含税）。公司上市以来，累计分红约 29 亿元人民币。

（三）2024 年经营计划

2024 年是机遇与调整并存的一年，中国经济正从秩序恢复性增长向新旧动能转换带来的趋势性增长转变，与此同时也面临着房地产与地方债、内外需承压的风险和压力。2024

年公司将围绕总体发展目标，着力于“客户满意”和“高效运营”，统筹生产经营；进一步深化变革，夯实管理基础；加强赋能型总部平台及各级能力建设；加强风险管控；加速后市场业务开拓；全力提升经营能力，推动公司经营长期可持续的问题发展，奋力开创康力电梯高质量发展新局面。

1、以客户需求为导向，针对性的设计和优化场景化的解决方案；坚持科技创新，加快产品高端化、绿色化、智能化的升级；进一步提升产品标准化、模块化水平，大力加强核心部件及技术的开发；加强产品规划和产品开发过程管理，对齐客户需求及痛点，打造核心产品的竞争力。

2、继续深化渠道覆盖，拓展渠道的深度和广度；持续加大战略客户的开发和拓展，创新营销模式，全方位提升为客户创造价值能力，构建长期稳定的客户关系；不断探索市场创新，发掘新的客户群体和应用领域，聚焦轨道交通、政府公建等市场，以及家用梯、货梯、高速梯、文旅等细分场景及海外市场；深化“铁三角”的大项目运作模式，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；加大典型项目的资源投入力度，打造标杆项目的示范引领作用，进一步巩固并提升品牌价值。

3、加强中、后台支撑能力建设，完善客户价值传递机制及效率。打造前、中、后台端到端协同作战组织，交叉赋能，促进全流程运营效率提升，打造行业领先的交付能力、质量管理和风险管控水平。

4、持续推进各部门、各环节降本增效，全力提升公司经营效率和盈利能力。

5、进一步加强质量管理能力建设，重点加强质量改善的纠正预防措施，用科学的质量管控手段切实提高产品和服务质量以及用户满意度。

6、加强风险管理，进一步夯实公司稳健发展基础。一是加强风险分析研判，甄别客户信用风险，分级管理。二是严格把控合同质量，加强合同节点管理；三是对应收账款进行常态化高强度管理，加强客户沟通，多途径、多措施跟催应收账款。

7、落实人才战略规划，加强人才培养和梯队建设；构建优胜劣汰的人才选拔标准，建立以奋斗者为本的绩效考核和价值分配体系，激发组织活力，打造高度认同公司核心价值观的奋斗者队伍。

康力电梯股份有限公司

董事长：朱琳昊

2024年3月28日