

证券代码：002367

证券简称：康力电梯

公告编号：202440

康力电梯股份有限公司 2024 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。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	
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）	1,857,790,333.87	2,281,658,150.48	-18.58%
归属于上市公司股东的净利润（元）	175,832,715.44	229,603,358.75	-23.42%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	157,724,222.51	192,966,083.91	-18.26%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-143,533,346.70	357,391,924.75	-140.16%
基本每股收益（元/股）	0.2204	0.2918	-24.47%
稀释每股收益（元/股）	0.2204	0.2910	-24.26%
加权平均净资产收益率	5.04%	6.95%	-1.91%
	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）	6,832,969,351.01	7,409,644,861.86	-7.78%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,351,219,865.36	3,446,167,572.46	-2.76%

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	32,386	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（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	268,943,479	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	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	2.75%	21,951,463	0	不适用	0
朱美娟	境内自然人	2.16%	17,280,000	0	不适用	0
中国平安人寿保险股份 有限公司—自有资金	其他	0.77%	6,153,302	0	不适用	0
中国太平洋人寿保险股 份有限公司—传统保险	其他	0.56%	4,495,200	0	不适用	0

高分红股票管理组合						
芜湖长元股权投资基金 (有限合伙)	其他	0.49%	3,951,361	0	不适用	0
顾兴生	境内自然人	0.47%	3,732,400	0	不适用	0
中国银行股份有限公司 一易方达中证红利交易 型开放式指数证券投资 基金	其他	0.44%	3,542,900	0	不适用	0
上海浦东发展银行股份 有限公司一招商中证红 利交易型开放式指数证 券投资基金	其他	0.40%	3,231,600	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					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

单位：股

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称（全称）	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国银行股份有限公司一易方达中证红利交易型开放式指数证券投资基金	2,001,900	0.25%	577,500	0.07%	3,542,900	0.44%	331,100	0.04%
上海浦东发展银行股份有限公司一招商中证红利交易型开放式指数证券投资基金	2,675,600	0.33%	128,000	0.02%	3,231,600	0.40%	0	0.00%

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 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、在半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)报告期内公司所处行业情况

公司主要从事电梯、自动扶梯、自动人行道的研发、生产、销售和服务。

电梯作为重要的垂直交通工具与社会经济发展密切相关，特别是在城镇化进程推进带来的房地产、公共基础设施、工业园区建设等领域，需要大量的电梯产品及服务，以满足人们高效、安全的通行需求。电梯产业不仅具有特种设备制造业的工业属性，伴随已有建筑中安装的存量电梯的相应日常维护、更新改造等业务，研发制造、安装、维保、服务并举，具有服务业的行业属性。

当前，我国经济处于新旧动能转换的关键阶段，房地产市场的转型升级、更高质量的新型城镇化、城市更新改造更是稳定旧动能、发展新动能的关键抓手之一。随着新发展模式的探索，以及中国国内在用梯梯龄的老龄化，中国电梯行业也迎来结构转换的变革与机遇。

从新梯新增需求来看，电梯行业当前仍然面临着房地产业快速、深度调整带来的冲击。根据国家统计局数据，2024 年 1-6 月，全国房地产开发投资 52,529 亿元，同比下降 10.1%；房屋新开工面积 38,023 万平方米，下降 23.7%；新建商品房销售面积 47,916 万平方米，同比下降 19.0%，住房需求总量继续下滑。中期来看，受市场供需关系、市场主体结构、消费信心等多重因素影响，房地产市场仍面临调整压力，新房市场仍处于筑底阶段。国家统计局数据显示，2024 年 1-6 月份，电梯、自动扶梯及升降机产量同比下降。伴随购房

者的焦点从房产的金融属性转向更长期稳定的居住属性，新房市场的稳定对新梯行业总体需求的稳定有重要意义。

存量市场方面，根据国家市场监督管理总局数据，截止 2023 年底全国共有电梯 1,062.98 万台，随着电梯保有量的增加及电梯使用年限的增长，存量电梯后市场服务需求快速释放，包括维保、维修、配件、更新改造等。据统计，目前存量电梯中使用年限超过 15 年的约 80 万台，使用年限超过 20 年的约 17 万台，超期服役的老旧电梯数量还会持续攀升。今年以来，国务院、发改委、财政部出台了加大设备更新的行动方案和实施方案，市场监督管理总局、各省市也纷纷发布了针对老旧电梯更新改造及既有建筑加装电梯的行动方案。2024 年《政府工作报告》提出，推动各类生产设备、服务设备更新和技术改造，鼓励和推动消费品以旧换新。国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》中也明确提及，围绕建设新型城镇化，结合推进城市更新、老旧小区改造，以住宅电梯…等为重点，分类推进更新改造。加快更新不符合现行产品标准、安全风险高的老旧住宅电梯。电梯的更新改造需求将会在各类政策的催化下加速释放。

总体而言，电梯行业下游需求结构发生显著变化。随着房地产市场需求减弱，细分领域如政府基建、商业地产、文旅景区、旧楼加装、别墅梯/家用梯等需求兴起，同时行业正处于大规模更新改造的起点，电梯行业将呈现增量市场下行与存量市场向上交织的新变局时期，总体市场规模将逐步趋于稳定。

(二) 报告期内公司从事的主要业务

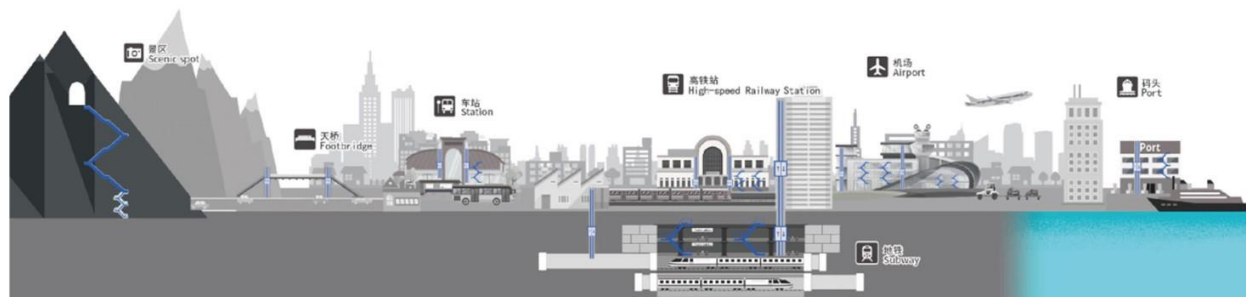
1、主要业务与产品

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、改造服务于一体化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主可控的、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。

全场景解决方案



公司以自主研发为支撑，电、扶梯产品共 35 个系列、232 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，KLH 载货电梯，KLQ 汽车电梯，KLZW 杂物电梯，KLKX 消防电梯，商务自动扶梯，公共交通型自动扶梯，自动人行道等，涵盖 8 大应用场景，满足各类型建筑、公共设施、文旅景区等垂直交通需求。

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、维保的全生命周期、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、提供工程安装和售后服务。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。

行业层面，虽然房地产市场下行，但细分领域的需求兴起，同时电梯行业正加速步入后市场时代，存量

市场需求快速释放将会有效支撑总体市场规模逐步企稳。

在中国房地产转型升级与高质量国产创造同步进行时，面对电梯行业新形势下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，提升端到端的管理体系和管理能力，以高效响应客户需求的变化；同时借助公司在制造、渠道、服务中心、信息化、研发等方面的优势资源，系统性布局后市场业务，发力打造公司第二增长曲线；打造奋斗者文化和以奋斗者为本的价值分配体系，激发全员坚持自我改进和不懈奋斗精神，驱动公司持续改进和高质量发展。

（三）报告期内公司经营情况

1、主要经营成果

2024 年上半年，虽然下游房地产业政策环境持续宽松，但依然处于周期筑底阶段。而国内电梯行业从过去新梯需求为主向后服务市场转型已成为行业共识。目前下游需求结构虽仍以新梯需求为主，但整体处于减量、调结构的产业变化通道中。受房地产行业仍在周期筑底的影响，行业竞争关系深化加剧，产业发展步入转型深水区。受新梯市场价格竞争压力影响，行业内企业营收规模普遍阶段性承压。

公司积极适应下游行业变化、电梯行业发展新形势，现阶段以提升经营风险管控能力、持续推动在后市场领域的业务布局及结构调整为目标，坚持以发展战略和年度经营目标为指引，注重提升营销渠道优化、新渠道开发扩张，并在产品研发、品牌建设、激励政策、细分场景、项目运作机制等多方面开展工作，强化核心业务竞争力，并持续推进精益管理和提质增效，打造低成本、高效率的卓越运营，以提升公司在行业转型期时的经营质量，打好企业长期可持续发展的基石。

报告期内，公司实现营业收入 185,779.03 万元，较上年同期下降 18.58%；实现利润总额 19,624.61 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 17,583.27 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 15,772.42 万元，较上年同期下降 18.26%。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司资产总额 68.33 亿元，负债总额 34.72 亿元，资产负债率为 50.82%；归属于母公司所有者权益 33.51 亿元，加权平均净资产收益率 5.04%，同比下降 1.91 个百分点。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司正在执行的有效订单为 73.38 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 13 号线扩能提升工程自动扶梯 IV 段，苏州市轨道交通 4 号线北延伸线工程，新乡站客运设施改造（站场）改造工程，北京城市副中心站综合交通枢纽 01 标段工程，新建上海经苏州至湖州铁路第十五批建管甲供物资（电梯）项目，北京地铁 12 号线工程三元桥站一体化无机房消防员电梯项目，东莞市城市轨道交通 1 号线一期工程（望洪站~黄江中心站段），中标金额共计 2.03 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。

2、报告期内公司重点工作

(1) 中国电梯行业正在经历较大的变革，公司灵活调整企业经营文化，稳健、发展并重，聚焦核心经营目标，注重经营质量。

报告期内，公司始终注重新梯市场需求到同样关注维保、更新改造等后服务市场需求，对组织运营模式、产品技术、人才队伍等进行了调整改革，加强人才队伍的合理化建设以及年轻化，目的是激发组织活力，持续加强企业的竞争力，更好的适应公司未来发展方向。

2023 年下半年以来，新梯需求量持续放缓，引发行业价格竞争阶段性无序化。为应对多变的市场环境，公司灵活调整经营策略。报告期内，公司主要产品销量上升，但所带来的收益部分未能抵消期间主要产品平均售价有所下降的影响，报告期总体营收规模有所下降；但经营策略亦部分起到了稳定新梯市场份额的作用。

公司部分采取的以价拓量策略，仍注重风险管控，从量胜到质取，持续推进精益管理，报告期间公司毛利率同比提升 0.89 个百分点；销售净利率 9.47%，经营质量仍总体稳健。

公司经营活动产生的现金流量净额较去年同期下降，主要系受报告期间票据结算周期及销售规模下降影响。短期来看，市场仍处低位承压，公司经营重心仍将是注重现金流安全底线，保持现金流的流动性处于健康、合理状态。

(2) 围绕客户满意和高效运营两大重心，公司积极推动运营结构优化，精简管理层级；围绕“以客户为中心”，优化产品开发和交付流程体系，加强各职能部门的协同，提升公司前、中、后台面向客户的价值创造和交付能力。

(3) 积极适应房地产业新形势，加强市场营销和渠道建设，持续推进渠道销售、产品场景化销售，多措并举，加强新老客户触达。

厘清总部与分公司/服务中心的责权边界，强化总部平台能力建设和分公司市场主体地位，提升总部平台支撑能力和分公司面向市场的电梯全生命周期业务经营能力；进一步推进渠道优化，加强渠道覆盖和核心代理商开发；推行价值营销，针对不同应用场景开发场景化解决方案，稳健参与轨道交通市场业务竞争，实施大项目和铁三角运作机制，全流程、全体系服务好客户；推动各目标市场终端的精细化管理，聚焦轨道交通、文旅景区、高端商业、家用电梯、加装梯、更新改造、出口等细分领域的商业机会。

(4) 系统性布局后服务市场，聚力做大第二增长曲线。

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。总部层面通过优化产品包、提供服务培训、疏通流程管道等措施，为分公司做好技术、平台支撑；强化后市场业务利润中心的定位，增加后服务市场业务考核权重及资源配置，着力提升分公司后市场的经营能力；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，公司尝试合资合作，建立“新梯+服务”的合作关系、可持续发展的业务

模型；报告期内公司参股智梯绿科(北京)科技产业有限公司，延申合作链条，聚力做大后市场业务的第二增长曲线。

(5) 2024 年，公司继续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，力争通过海外市场的增量弥补出现的国内市场下滑带来的缺口。报告期内，除受贸易结算影响的区域外，主要海外地区业务均实现了业务收入增长。

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，公司在海外重点项目、重载扶梯、高速梯、工业地产领域继续取得突破。

(6) 科技创新、产品出新，积极研发老旧电梯现代化更新改造技术方案，持续聚焦客户需求，持续建设以市场为导向的产品研发体系，增强核心竞争力。

报告期内，公司继续推进产品平台建设，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；构建电梯关键技术联合创新体系，聚焦电、扶梯安全、舒适、智能的发展趋势，开展电梯减振降噪设计、核心关键零部件、智能检测系统等方向的技术创新，实现产品的高质量国产先行；对老旧电梯现代化更新改造市场，积极研发技术方案，适应城市更新与发展带来的新行业机会。

(7) 实施精细化管理，加强成本控制和风险管理，提升经营质效。

报告期内，公司继续全面加强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；组织实施产能布局优化调整，降低运营压力；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，梳理识别客户信用风险级别，加强合同质量和合同节点管理，严格把控合同约定的付款节点，实时预警并采取必要的管控措施；对于逾期应收账款，积极与客户磋商还款安排，包括以房抵债等多种形式降低损失。

2024 年上半年，下游客户资金面持续偏紧，公司销售商品、提供劳务收到的现金 20.28 亿元，销售回款率销售回款率 109.16%，回款率略有下降。公司将继续加强回款管理，继续全力清收历史应收账款，降低经营风险。

(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 446.93 万元。

主产业投资端，参股智梯绿科(北京)科技产业有限公司，与客户共同探索电梯后市场发展模式，聚力做大后市场业务的第二增长曲线。康力君卓数字经济基金 2024 年上半年，决策追加投资了专注于伺服压力

机国产替代的苏州斯特智能科技有限公司，以及新增投资了专注半导体前道量测设备研发的上海优睿谱半导体设备有限公司。

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。

（四）2024 年下半年工作计划

2024 年下半年，公司将继续围绕客户满意和高效运营两大重心，重点推进“提升核心业务竞争力、低成本高效率的卓越运营、风险管控和现金流管理”三大核心任务，深入开展：

- （1）加强代理商的管理、考核和服务，提升渠道覆盖，大力发展核心代理商；
- （2）战略客户分层分级管理，锚定国央企、优质民企、地方城投，针对客户不同产品系列开发综合解决方案，差异化价值营销；
- （3）全力拓展轨道交通、机场、文旅、酒店、高端写字楼、商业综合体等标杆性项目，落实铁三角项目团队做好全流程客户服务，不断提升解决方案能力；
- （4）以全面预算管理为主线，加强目标、成本费用及运营管理，提升经营效益；
- （5）坚守基于现金流的经营，加强应收账款和合同收款节点管理，严控经营风险；
- （6）坚持以客户为中心，全员对准客户需求，推动内部资源协同和流程优化；
- （7）加强后市场业务开拓，完善后市场业务“利润中心”定位的组织架构、流程体系、产品体系建设。

康力电梯股份有限公司

董事长：朱琳昊

2024 年 8 月 29 日