

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：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	投资者网络提问
时间	2024年11月6日 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 吴贤女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>典型问题如下：</p> <p>1、公司是否有信心将营收能力盈利能力，做上新的台阶呢？</p> <p>房地产市场的确深刻影响着电梯行业走向，下游房地产市场正处于深度调整期。总体上电梯行业市场竞争愈加激烈，业内企业普遍面临增速变缓的现实。站在康力角度，在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，以市场需求为导向，加强渠道覆盖和客户触达，持续探索产品及服务新模式，例如强化场景化销售、海外市场开拓力度、加强后市场服务开拓等业务方向，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，多措并举抢订单、增收益。截止2024年三季度末，公司正在执行的有效订单为71.82亿元，在手订单充足。尽管国内房地产市场整体仍延续深度调整态势，但国家层面频频出手，一系列旨在扶持与提振楼市的政</p>

策措施众多，市场交易正在趋于活跃，销售面积、销售金额累计降幅正在收窄。公司会初心如磐，积极应对新挑战、新形势，聚焦核心业务，精进主业能力。

2、针对公司营收盈利双降情况，有哪些改进措施？

每个行业都有阶段性的发展问题及阶段性趋势。虽然受到房地产行业形势影响，公司当前面临营收、盈利下降的情况，但公司仍坚持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。面对当前新梯市场竞争激烈的外部形势，公司重点围绕“客户满意、高效运营”，积极推进组织和流程优化，推行精细化管理，提升运营效率，2024年1-9月公司综合毛利率29.15%，同比提升0.93个百分点。

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。三季度营收、净利润环比降幅均缩小。

3、存量电梯的升级改造市场发展如何？

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将会快速释放，包括维保、维修、配件、更新改造等。今年以来，国家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。《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。

4、对于老旧小区的电梯加装及改造，包括电梯的更新这块的市场及前景公司是怎么展望应对的？

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，国家发改委、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。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。强化维保以及更新改造后市场业务，是公司发展的另一翼。以总部的职能部门为战略业务中心，通过优化产品包、提供服务培训、疏通流程管道等措施，公司力求加快推进更新改造业务。这其中，就包

括 2023 年 3 月和 11 月连续中标大会堂两项电梯更新改造项目，是备受瞩目的标志性典型工程，不仅对升级公司现有产品体系和完善、优化工程经验有重大意义，也为公司培育开放式、多元化和定制化客户服务能力奠定了基础。

5、我们在存量电梯的升级改造中有哪些竞争优势？

经过多年技术沉淀和积累，公司具备完整的核心零部件研发及自主配套能力，有助于公司针对不同应用领域定制有竞争力的更新改造方案，公司正在不断丰富更新改造产品方案包，通过遍布全国的分公司、服务中心及合作伙伴资源，大力拓展更新改造业务。

6、公司未来的盈利能力和可持续发展的规划有哪些？

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，存量市场需求的释放会有效支撑总体市场规模逐步企稳。

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的经营质量，打好企业长期可持续发展的基石。

7、面对电梯行业的不断内卷和洗牌，公司未来如何提升自身竞争力？

中国电梯行业正在经历较大的变革。公司根据不断变化的运营环境，始终注重灵活调整企业的经营文化，稳健发展并重，

经营质量为先。从过去关注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、人才队伍等进行调整改革。

加强人才队伍的合理化建设，管理者年轻化，激发组织活力，持续加强企业的竞争力，有利于更好的适应公司未来发展方向。

公司密切关注国家产业政策，结合行业形势、客户需求的变化，加大产品研发力度，创新解决方案，满足市场多样化的需求；二是拓宽市场深度和宽度，增加客户和市场覆盖，抓住细分领域的发展机会；三是持续加强技术创新，提高产品和服务质量，通过场景化的解决方案来提升产品的附加值和竞争力，提升客户满意度；四是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，聚力做大后市场业务的第二增长曲线，抢抓全国大规模设备更新改造的政策机会，对冲新梯市场下滑风险；五是公司内部持续加强精益管理，提高公司管理水平，控制成本费用。

8、康力电梯在智能化上有哪些突破？

公司专注于电梯行业，建立基于物联网技术的智能电梯云服务平台，包含了电梯整个生命周期的管理。公司将物联网、人工智能技术在电梯、扶梯应用，实现人脸识别、电动车识别、宠物识别、人流统计、行李检测等。公司通过物联网、人工智能的广泛链接，深度定制智慧电梯，让生活变得更智能。同时，通过公司建立的基于物联网技术的智能电梯云服务平台，可将电梯的运行状态实时推送至我公司售后中心。公司也通过康力君卓物联网基金投资行业内优秀企业，积极探索物联网与电梯融合。目前，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。

9、公司在出海方面今年是否有新的突破？

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。上半年，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；出口业务的订单总体仍在增长。

10、海外营收目前占公司总营收多少比例？

2024年上半年，公司海外应收占总营收7.68%，同比增加0.88个百分点。

11、介绍下公司应收账款情况。

公司针对行业的现状制定了应收款管理办法，主要包括：公司严控各节点的应收款，严控合同质量及提高发货前付款比例，要求从合同签订流程、付款流程、结算流程、移交流程等严格执行各节点的货款催收；优化分公司“铁三角”考核方案，分公司和总部各部门拉通、执行催款流程标准化；公司对应收款实行严格的考核机制，应收款的考核结果直接影响营销人员的收入及职务晋升；公司还通过与第三方合作的方式加强对应收款的回收。

12、除了电梯相关业务外，会不会并购等形式对新的领域进行开拓？

主产业投资端，公司2024年以来参股智梯绿科（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年以来，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。电梯主业以外是否并购，仍要看是否有合适的机会。如前所述，公司过去几年已经尝试通过投资活动的开展关注了一些新的行业机会。

13、贵公司作为国内大的电梯厂商，是否有并购同行业其它电梯厂的计划？

康力电梯坚定电梯主业，聚焦核心业务，已建设相对完整的电梯产业链。但公司依然持续关注有助于公司完整产业链、提高公司在行业内综合竞争实力的各类机会。是否并购仍要看是否有合适的机会。公司持续在投资领域有所布局，为公司产业升级、完善行业布局的目标服务，符合公司长期战略。

14、公司目前保持着比较稳定的分红，公司在这块儿有什么新的计划吗？

根据公司披露的未来三年股东回报规划（2024年-2026年），在进一步明确在平衡股东的合理投资回报和公司的健康可持续发展规划的基础上，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，从而对利润分配做出制度性安排，以保证利润分配政策的持续性和稳定性。公司如持续保持相对稳定的经营产生的现金流水平，在保持对新兴产业的稳定投资之外，如没有产业相关的基建或其他大额资本开支计划，公司会坚持维护股东权益，保障持续稳定的分红政策。

15、公司四季度发展状况如何？

截至 2024 年 9 月 30 日，公司正在执行的有效订单为 71.82 亿元。四季度业绩情况请投资者关注上市公司公告、定期报告等。

16、贵司在别墅电梯这一领域布局如何？

公司前线业务部门设置有别墅梯专项业务团队，提供市场需求的产品与整体方案。

17、你好董秘，请问公司前段时间发布了关于广东分公司的减资公告，为此贵公司是出于哪些方面考虑？广东市场巨大，为何要减资？

公司本次对广东康力减资系基于公司战略及经营发展的需要，有利于公司资源的合理配置，优化公司资源。

18、您好董秘，请问贵公司在新任董事长上任后！对市值管理上有何措施？能对标先进、学习下先进同行其他优秀的企业吗？如：广日股份、上海电机！

公司努力做好自身产业经营，回报股东的信任；也理解投资者对股价的关注。市值表现受宏观经济环境、政策变动及市场情绪等多重因素的影响。结合当前二级市场环境及公司主营业务所在的行业估值现状，公司积极应对，保持实施高比例分红政策。经营层更会持续推动企业稳健发展，为股东创造价值。感谢投资者提醒公司管理层高度重视资本市场的动态与宝贵意见。

19、公司是否有信心在行业中做到 top1，力压广日，机电公司等呢？

	<p>伴随着房地产行业的深度调整，电梯行业的竞争整体升级为品牌、价格、技术、质量、交付能力、工程体验等全方位的综合实力竞争。公司会持续锚定电梯行业主航道，坚持以“提升用户体验 锻造世界品牌 赋能产业生态”为使命，建设康力电梯成为在世界上受人尊敬的专业电梯品牌。</p> <p>20、尊敬的公司领导，请问公司何时改名字，康力电梯这个名字已经涵盖不了公司多元化的业务。</p> <p>康力电梯聚焦核心业务，产品为面向用户的终端型产品，公司坚持以“提升用户体验 锻造世界品牌 赋能产业生态”为使命，将康力电梯建设成为在世界上受人尊敬的专业电梯品牌。</p> <p>21、公司投资的康力优蓝目前怎么样？</p> <p>公司不直接参与康力优蓝的经营决策，康力优蓝在经营团队的带领下独立自主经营，具体情况请以康力优蓝对外披露为准。公司于 2017 年在康力优蓝融资过程中转让部分股权，转让价格共计 5,500 万元，收回全部投资本金。截止 2022 年末，公司对该笔投资账面价值为零，详见公司 2021 年年报。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 11 月 8 日