

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：2025-01

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 ☐现场参观 ☐路演活动 ☐其他_____
参与单位名称及人员姓名	投资者网络提问
时间	2025 年 4 月 10 日 15:00-17:00
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	1、董事长、总经理 朱琳昊先生 2、独立董事 韩坚先生 3、董事、副总经理、财务总监 沈舟群女士 4、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	典型问题如下： 1、请问公司未来的发展战略，特别是在技术创新、市场拓展、国际化布局等方面的具体规划和预期目标？ 尊敬的投资者您好！公司当前的重要精力在电梯行业结构性转型的区间段，抓好高质量经营及适应行业趋势发展的重点经营工作，既要坚持高质量深耕国内市场的经营路线，同时深化后市场服务业务的布局及提高出口业务比例。公司提出“稳增长、调结构、控风险、增效益”的经营理念，围绕“客户满意”和“高效运营”，力争打造低成本高效率的运营优势。（1）技术创新方面，包括智能化、绿色节能技术、智能检测系统、核心部件开发等，进一步推进部件标准化、产品模块化，持续建设快速响应客户非标需求的能力；同时加强前沿技术同电梯

	产品的融合应用，创新和丰富场景化解决方案，打造差异化的用户体验和解决方案优势。（2）市场拓展方面，加强渠道开发力度，优化渠道激励政策，提升渠道覆盖率和核心代理商开发；推行价值营销和场景化营销；落实强化分公司的市场主体定位，持续加强分公司面向市场的电梯全生命周期业务经营能力，落实增加销售活动覆盖；重大项目和重点客户实行铁三角运作机制，全面升级客户服务体系，服务前移，做好全流程、全过程的客户服务节点管理。（3）国际化业务方面，深耕重点区域，加大品牌传播和优质代理商开发力度，加强区域覆盖和客户触达；通过组织调整和流程优化，提升对海外客户的支持能力；合理运用好机会，加大国际业务开拓力度。海外业务收入最近三年复合增长率 13.27%，发展态势较好。 2、在近几年不太好的市场环境和激烈的行业竞争大背景下，康力还是取得了不错的成绩。在此，请问：（1）怎么看国内电梯行业的发展趋势和竞争格局？（2）在如此激烈的竞争环境下，康力电梯的市场份额有何变化？谢谢 尊敬的投资者您好！（1）电梯行业正处于运营环境和需求结构急剧变化的大变革时代。一方面，房地产行业进入“严控增量、优化存量、提高质量”的去库存周期，对电梯行业新增订单需求及发货产生较大影响，整体处于新梯增量需求下降的通道中。与此同时，下游需求结构也发生显著变化，分领域如工业地产、文旅景区、别墅梯/家用梯、政府公建、城市更新、海外市场等需求兴起，同时行业正处于大规模更新改造的起点，呈现增量市场下行与存量市场向上交织的新变局时期。正因行业处于大变革时代，市场竞争深化加剧，产业发展步入转型升级深水区的时代。公司当前的重要精力在转型的区间段，抓好高质量经营及适应行业趋势发展的重点经营工作，既要坚持高质量深耕国内市场的经营路线，同时深化后市场服务业务
--	--

	的布局及提高出口业务比例。产业有自己的发展规律，品牌型公司的经营特别需要长期主义。公司将坚持深耕主业，积极创新，穿越经济周期，实现韧性及高质量的经营及增长。 （2）公司的市场份额近年虽相对稳定，与行业现处阶段与公司自身竞争策略的选择有关。同时，也在落实强化分公司的市场主体定位，落实增加销售活动覆盖，加大渠道开发力度，优化渠道激励政策，进一步提升渠道覆盖率和核心代理商开发。2024 年公司签约代理商数量增加 10%以上。 3、加关税将有利于国产品牌崛起，公司有没考虑以价换量抢占更大的市场份额。 尊敬的投资者您好！美国近期实施的“对等关税”政策对全球供应链产生重大影响，我们认可是会为加快构建自主可控的供应链体系提供了重要机遇，也有利于很多行业的国产替代进程。关税压力下，公司看到了这个机遇；不仅将坚持深耕国内市场；同时也要运用好中国制造业在全球的综合竞争力，价格因素仅是电梯产品综合竞争力的一部分，积极开拓其他非美地区的出口市场。 4、这次美国加关税，对贵公司有多大影响？ 尊敬的投资者您好！公司近两年无出口美国市场业务，因此美国近期实施的“对等关税”政策对公司营收来源没有直接影响。另一方面，我们认为美国的”对等关税“政策会对全球供应链产生重大影响，将会为中国企业加快构建自主可控的供应链体系提供重要机遇，加速很多行业的国产替代进程。出口业务方面，公司将运用好中国制造业在全球的综合竞争力，包括关税政策带来的汇率影响等市场变化因素，积极开拓其他非美地区的出口市场。
--	---

	5、随着电梯行业从增量市场向存量市场转变，更新改造需求增加。公司如何抓住这一趋势，提升在更新改造市场的份额？且公司分红比例高，如何平衡股东回报和研发投入？ 尊敬的投资者您好！公司高度重视存量电梯市场业务，并持续推动在后市场领域的业务发展，着力打造“新梯+服务”的长期、可持续发展的业务模式。首先在组织上提高了后市场组织层级，强化后市场业务利润中心定位；针对后市场业务特点调整组织架构并疏通业务流程管道；在资源配置上加大了专业人才引进力度；业务考核上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；业务拓展上，公司尝试通过合资合作方式，加强与战略客户、合作伙伴全生命周期的业务合作；同时，公司 2024 年面向全体合作伙伴发布了公司在用梯服务业务发展规划，从更新改造产品及解决方案、服务培训、激励措施、信用政策等全方位为合作伙伴做好技术、平台支撑，凝心聚力做大后市场业务第二增长曲线。公司坚持科技创新，近年来持续以稳定的研发投入致力于核心部件开发、产品平台建设等，以增强公司产品和解决方案竞争力，从而提升公司经营效益，为投资者提供积极、稳定的分红政策。 6、针对旧楼加装电梯，很多电梯厂都推出紧贴旧楼墙面安装的电梯，请问我公司有这种产品吗，康力公司针对此项业务推出了什么新品？ 尊敬的投资者您好！公司已推出适配既有建筑加装电梯的系列产品，并成立了专注于老、旧小区电梯加装业务的全资子公司康力幸福加装电梯（苏州）有限公司，公司及合作伙伴能够提供针对不同场景的加装电梯解决方案。 7、近期住建部新规中提到 5 月 1 日起 4 层及以上住宅需设置电梯，这会对康力电梯带来新的机遇和发展吗。
--	--

	尊敬的投资者您好！住房和城乡建设部 3 月 31 日发布国家标准《住宅项目规范》，最高入户层为四层及四层以上每个住宅单元应至少设置 1 台电梯，电梯配比要求提高。公司具备成熟的产品技术解决方案，能够适应新规带来的产品需求点的变化。 8、贵公司在市值管理上做了哪些工作？另外在深耕电梯行业以外是否考虑新的发展方向？ 尊敬的投资者您好！公司高度重视市值管理工作，主要通过以下规划推动价值实现：一、聚焦主业发展，强化核心竞争力，夯实价值创造基础；二、通过分红、股份回购等措施积极实施股东回报政策；三、完善投资者关系管理，加强市场沟通，促进价值发现；四、公司将结合市场环境及发展战略，实践市值管理工作，并严格按照监管要求履行信息披露义务。 深耕电梯行业以外，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。主产业投资端，2024 年公司参股智梯绿科（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，国际一流、国内领先的人机对话平台型企业思必驰科技股份有限公司，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。
--	--

	9、请问公司子公司康力机器人主营机器人产业投资、投资咨询，请问公司是否有参与国内优秀人形机器人公司的战略投资呢？ 尊敬的投资者您好！公司子公司苏州工业园区康力机器人产业投资有限公司已经于 2020 年更名为苏州康力科技产业投资有限公司，该子公司定位为公司与科技产业之间的联接平台。 2016 年，该子公司投资 300 万元持有苏州瑞步康医疗科技有限公司 4.04%股权。瑞步康主营医用机器人、仿生自动化等相关产品，当前主要以外骨骼机器人中的关节技术为突破口，重点开发适用于截肢患者的智能动力膝关节和踝关节，智能动力膝关节产品已经量产，主要面向欧美市场。据了解，瑞步康暂无人形机器人相关产品及开发计划，公司不直接参与瑞步康的经营决策，瑞步康在经营团队的带领下独立自主经营。 10、这段时间公司股价跌了很多，建议公司尽快推出回购方案 尊敬的投资者您好！公司坚持用发展和业绩回报投资者，持续强化企业核心竞争力，提升主营业绩，积极为投资者谋求可持续的长期回报。上市以来公司已经实施完成 3 次股份回购计划，未来将按照既定的战略和节奏做相应的安排，如有回购计划会及时披露。与市值相关的资金管理上，公司目前重点放在持续稳健的现金分红政策上。2024 年度康力电梯每 10 股派发现金红利 3 元，分红总额 2.39 亿元，占归属于上市公司股东净利润比例 67%，上市以来累计分红超 34 亿元。 11、请允许老股民在此先感谢增持康力电梯股票的董秘吴贤！康力电梯肯定会成为伟大的公司，但是眼下的市值危机本该春暖却让老股民备尝冬寒！增持一事朱少帅怎么看？
--	--

	尊敬的投资者您好！公司重视资本市场的动态与投资者的宝贵意见，重视合规的市值管理。二级市场股价受行业发展趋势、投资者偏好和预期等多方面因素影响。公司经营中努力提升企业市场表现，合规运用市值管理工具，加强投资者沟通工作。与市值相关的资金管理上，公司目前重点放在持续稳健的现金分红政策上。2024 年度康力电梯每 10 股派发现金红利 3 元，分红总额 2.39 亿元，占归属于上市公司股东净利润比例 67%，上市以来累计分红超 34 亿元。 12、公司在绿色、低碳发展方面有何行动？ 尊敬的投资者您好！康力电梯秉承绿色、低碳、节能、可持续发展理念，积极响应国家双碳战略。自觉肩负企业社会责任，实施“双碳”战略，以绿色发展引领企业高质量发展。公司制定了绿色低碳发展战略及产品绿色化措施，已建成 2 座国家级绿色工厂，获评“工业产品绿色设计示范企业（国家级）”，入选国家级绿色供应链管理企业，2024 年苏州市（近）零碳工厂建设工作成效突出企业，全资子公司苏州新达电扶梯部件有限公司获评苏州市 3A 级绿色工厂。同时以国家工业产品绿色设计示范企业为引领，将低碳理念深度融入产品全生命周期，为行业高质量发展注入新动能。不断提升员工的环境保护意识，鼓励员工将绿色发展理念融入日常工作中。 13、2024 年公司投资活动产生的现金流量净额较去年同期大幅减少，主要原因是本期对外投资金额大于理财产品到期收回的金额。请问公司未来在投资策略和资金管理方面有哪些调整和优化计划？ 尊敬的投资者您好！公司现金流充足。在当前的宏观环境下，公司将继续保持谨慎安全的资金管理策略不变。（1）存量现金管理方面，主要投资购买大额可转让存单，投资的理财产
--	--

	品都是保本型银行理财产品。（2）新兴产业投资领域，分配少量资金通过上市公司直接投资、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。2024 年，康力科技产投参股智梯绿科（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；上市公司作为主要 1p 的康力君卓数字经济基金投资平台，2024 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，国际一流、国内领先的人机对话平台型企业思必驰科技股份有限公司，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。新兴产业投资总体投资风格以优选产业方向、谨慎投资为原则。 14、公司 23, 24 年产品对美国销售额大概是多少？谢谢！ 尊敬的投资者您好！公司 23-24 年没有出口美国的业务。公司海外业务现阶段以东南亚、中东、非洲、拉美等市场为主。 15、二笔官司（之前已全额计提）的回拨款能否计入一季报，出售广东康力的资金正常应该计入中报利润吧。谢谢！ 尊敬的投资者您好！公司对购买的大通阳明 18 号一期资产管理计划 3000 万元已全额计提资产减值损失，2025 年 3 月 13 日，公司收到光大兴陇公司通过法院账户划付的 12,074,524 元（其中 1200 万元为投资本金），公司在收到此款项时冲减 1200 万元的资产减值准备，相应增加 1200 万元的税前利润；出售广东康力事项，在合同生效且收到收购方 50%的股权转让款及在工商办理股权变更手续后确认股权转让收益。 16、公司电梯、扶梯产品的主要原材料为钢材，其价格波动可能影响公司的毛利率，如何应对这种波动
--	---

	尊敬的投资者您好！公司时刻高度关注原材料波动，根据对原材料价格的波动趋势，供应链及成本部门不同阶段采取不同的管理措施，灵活应对。近阶段，在原材料价格的相对低位与原材料供应商签订锁价协议，同时通过对供应链的优化，与外协外购部件供应商共担原材料波动的风险。 17、公司 2024 年现金流下降，是什么原因？ 尊敬的投资者您好！公司 2024 年度现金流下降的主要原因是经营活动及投资活动现金流下降：公司经营活动现金流较去年同期减少 38.42%，主要原因系公司受房地产整体行业状况影响，公司销售及销售回款受到了一定的影响，另一方面公司去年开具的银行承兑汇票本期到期支付的金额较大；公司投资活动现金流较去年同期减少 800.18%，主要原因系本期投资支付的银行理财产品本金大于到期赎回的银行理财产品本金以及本期公司购买了一年以上的可转让大额存单。 18、公司 2024 年度净利润平稳，下跌幅度远低于营业收入，是如何做到的？ 尊敬的投资者您好！2024 年公司营业收入下降，与去年同期对比下降 18.91%，但公司毛利率保持平稳，主营业务平均毛利率与上年同期对比增长 0.95%；公司严控成本费用，销售费用同比下降 19.06%，管理费用同比下降 12.86%；2024 年公司计提各项减值金额为 1.31 亿元，2023 年计提各项减值金额为 2.41 亿元，上述几个主要原因使公司 2024 年度归属于上市公司股东的净利润与去年同期对比下降 2.17%，远低于收入的降幅。 19、2024 年年报显示，公司销售回款率达到 125.91，应收账款余额较期初下降 1.96。请问公司在现金流管理和应收账款
--	--

	清收方面采取了哪些具体措施？未来如何进一步优化现金流管理以支持公司持续发展？ 尊敬的投资者您好！（1）应对行业形势的变化，公司直销订单受房地产客户的影响，收款账期延长，公司面对行业状况，适时调整营销策略：阶段性加大代理订单的比例，除对符合公司政策的代理商及项目给予一定额度的授信金额，其他的代理项目在发货前会收到 100%的货款。通过优化资产质量、调整业务结构、强化现金流管理等方式，加大经销比例及出口业务规模，降低应收账款风险，虽营收短期下滑，但现金流结构的优化为康力电梯后续的复苏和增长蓄能。 （2）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律所合作的方式加强对应收款的回收。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 4 月 11 日