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：2026-03

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	IR 俞浩
时间	2026 年 11 月 3 日 14:00-15:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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、公司订单结构的变化，如房地产、轨交、别墅梯等细分市场的订单情况。** 公司目前的订单结构中常规客梯订单占多数，包括房地产领域及旧梯换新项目。近年来电梯行业下游需求结构发生了深刻变化，公司继续加强渠道能力建设，优化渠道布局以提升市场覆盖率和各类型项目参与度，同时加大在细分市场如旧梯换新、家用梯/别墅梯、轨道交通、文旅景区、工业地产、政府公建项目等领域的资源投入并取得一定成效。 **2、海外市场竞争是否加大，公司如何应对。** 公司海外业务区域分布较广，通过代理商和合作伙伴覆盖约 100 多个国家和地区。2026 年上半年海外业务营收占公司总营收的比例 11.77%，受竞争加剧及汇率因素影响，毛利率同比下降 5.28 个百分点至 31.62%。

	围绕海外业务发展战略，公司继续加强海外业务管理组织及团队建设，进一步细化区域划分，组建海外客户技术支持团队，提升报价、技术处理、生产及交付全流程效率；持续构建多层次的代理商网络，细化市场和终端客户覆盖，发展头部代理商；在重点区域加大市场投入力度，通过展会、代理商拜访、客户参观、技术和培训支持等多维度提升品牌影响，增强互信；聚焦重点客户和重大项目，加大海外市场工程技术支持力度，服务前移助力客户满意度提升，促进订单转化。2026 年内，公司海外市场布局向深向实，在新市场、新客户及海外典型工程、高速梯、公共交通、更新改造等领域持续获得订单落地。 **3、公司今年现金流不及往年，后续修复的核心抓手有哪些。** 关于销售商品、提供劳务收到的现金下滑的原因，主要系行业下游资金面持续偏紧、销售政策等因素影响，回款速度放缓所致；叠加购买商品支付的现金同比增加，共同影响下经营活动现金流净额为负。 后续改善方面，公司将继续加强应收账款管理，全力清收历史应收账款；对于逾期款项，积极与客户磋商还款安排，通过以房抵债、法律诉讼等多种方式降低实际损失。同时，公司正积极把握后服务市场（维保、更新改造、加装电梯）的增量机会，优化订单结构，促进经营活动现金流改善。 关于现金流何时恢复净流入，取决于下游回款进度及订单质量改善情况，公司力争通过以上措施逐步改善现金流状况。 **4、公司的战略布局后服务市场，具体的措施有哪些？** 后市场正成为各大电梯品牌角逐第二增长曲线的主力战场。于此同时，除了几大主力品牌的自维保、第三方维保业务，从事电梯后市场服务的中小型企业数量也超过万家。市场也在

	倒逼改革，创新，公司对第二曲线后市场“更新-改造-维保”全链条的方向是清晰的。近年提出了面向电梯全品牌的后服务市场战略，重新构建了服务销售和服务现场管理团队，优化流程，推动后市场领域的业务发展。 业务拓展上，深化轨道交通等优势领域的全生命周期业务合作，重点开拓战略客户市场业务合作机会，并加大服务销售渠道的开发力度，积极提升公司收费保养台量、修理及改造业务收入。积极响应国家大规模设备更新的工作部署，全力推进旧梯换新和改造的工作，充分发挥公司在重大项目上电梯改造的经验，全国各地、海外地区的旧梯换新及更新改造项目都在不断的交付和落地。近年后服务市场持续发力，维保收入及在用梯配件销售收入增长。 **5、地产客户的坏账风险及计提情况。** 公司始终严格按照《企业会计准则》及既定会计政策，持续评估预期信用损失。针对房地产开发商客户的信用状况变化，公司会综合考量其经营动态、财务数据、债务违约信息以及行业坏账计提水平等因素，审慎确定预期信用损失。 对于出险房企等存在信用风险的客户，公司已根据《企业会计准则》单项计提坏账准备。后续应对上，公司将继续加大催收力度，通过以房抵债、法律诉讼等多种方式降低实际损失。 接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通。没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 11 月 4 日