

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：2026-02

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	2026 年 9 月 3 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 刘向宁先生 3、董事、副总经理、财务总监 陈建春先生 4、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、请问在上半年行业下降、公司也承受了很大压力的情况下，上半年公司有哪些亮点值得一提？ 尊敬的投资者您好！公司于 2025 年度报告、2026 年半年度报告内，对主要经营成果均进行了描述。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，新梯需求继续承压，电梯旧改、更新、维保等后市场业务量持续增大，客户群体及采购决策模式发生较大转变，技术融合与场景拓展成为新的核心驱动力。公司近年围绕总体发展目标，着力于“客户满意”和“高效运营”，围绕强总部、强过程、强服务展开，持续加强公司核心业务竞争力。更多情况请您参见公司定期报告中经营情况分析相关章节。

2、公司经常提到电梯行业正加速步入后市场时代，请问过去两年公司在后市场有哪些进展？公司的市场占有率变化如何？未来趋势如何？谢谢！

尊敬的投资者您好！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，也有目标。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。过去两年，公司在维保台量、后服务市场收入方面均取得稳健增长，推动了盈利结构的优化。

3、海外业务区域分布，海外营收占比、毛利率变化；新一代智能群控、节能电梯产品商业化落地进度，高端电梯业务对标外资品牌的差距与突破路径？

尊敬的投资者您好！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%。公司在报告期内已发布新一代智能群控产品，绿色节能技术涵盖从部件、整机、多场景的系统性储备，电梯属于非标定制类产品，相关产品、技术的应用取决于客户具体的场景需求，公司会做好充分的技术储备以提升解决方案能力。高端市场的竞争和突破是系统性工程，详细内容请查阅公司历年定期报告中的经营分析和重点工作内容。

	4、半年末应收款 12.73 亿元，占总资产接近 20。想了解：目前欠款的主要地产客户构成情况；结合地产客户信用变化，公司如何评估后续坏账是否会进一步恶化？若不方便披露具体客户，可以区分应收账款中央国企、出险民企的比例？ 尊敬的投资者您好！关于应收账款，截至半年末余额 12.73 亿元，占总资产近 20%。前五大欠款客户合计约 5.05 亿元，占应收账款和合同资产合计的 23.85%。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。目前来看，回款仍受下游资金面影响，存在一定不确定性。客户构成方面，既有国企也有民企，整体来看民企占比相对更高，国央企亦占有相当比例。 5、地产链持续偏弱，公司如何调整客户结构，减少对地产开发商依赖，轨交、产业园、保障房等非地产订单占比目标大概多少？ 尊敬的投资者您好！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。 6、2026 年上半年销售商品收到现金 18.62 亿元，较去年同期明显下降，而购买商品支付的现金有所上升，使得经营活动现金流净额为- 9541.49 万元，由正转负。公司半年末在
--	---

	手订单 64.81 亿元规模较高，订单并未充分转化为现金流入。想请问管理层，销售收现下滑主要来自地产客户回款还是其他因素？公司后续将通过哪些手段提升回款质量，管理层预计经营活动现金流何时可以恢复为净流入？ 尊敬的投资者您好！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。感谢您的关注！ 7、请问公司半年报中提到截止 6 月 30 日正在执行的有效订单 64.81 亿元中，为何未包括“成都轨道交通八号线二期、13 号线一期、……中标总额 20.48 亿元”？ 尊敬的投资者您好！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质保期后常年运维中标总额 20.48 亿元，以上轨交项目相关设备陆续交付中，均处于免保阶段，运维尚未收到定金，故未纳入半年报有效订单统计。成都轨道订单执行情况可见半年报全文 P54 页已披露信息，感谢您的关注！ 8、当前地产新梯行业持续承压，旧梯更新、轨道交通业务现阶段体量有限，同时安装维保业务同比也出现下滑，现有
--	---

	业务尚难以完全对冲传统新梯业务的下行压力。公司目前拥有近 20 亿元现金类储备，是否会考虑通过并购方式布局第二主业，打造新的增长曲线，进而提升公司价值、回馈广大股东？ 尊敬的投资者您好！公司坚持用发展和业绩回报投资者。中国电梯市场保有量已跨过 1000 万台规模，行业逐步转向存量市场，许多投资者近年也在关注公司未来的增长空间在哪里。对电梯主业，公司对第二曲线后市场“更新-改造-维保”全链条的经营方向是清晰的。除努力稳定及提升主业市场表现，其他领域的方向，公司也合规运用市值管理工具，考虑各类适配的机会。投资端，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，以投资为纽带，找寻商业机会。 9、公司基本面优于同行，但估值长期折价。除经营本身外，在投资者关系工作上，公司目前机构拜访、反向路演、机构调研的频次如何？后续是否计划主动加强与机构投资者沟通，把轨交、旧梯更新、维保零部件等业务价值充分传递给市场？ 尊敬的投资者您好！公司欢迎且重视与投资者的沟通，将战略、现状、业务能力等各类信息，在合规前提下信息公开、与投资人分享交流。相关调研活动均基于双向沟通、合规披露的原则开展。 10、作为一位普通投资者，我认为上市公司的股价发展是反映一个公司发展质量与公司形象的重要表现之一，贵公司股价在二级市场长期低迷的表现，是否会造成公司在产品销售如此激烈竞争市场中，造成负面的影响？ 尊敬的投资者您好！股价的波动是市场情绪、宏观流动性等多种因素的综合反映。客户购买的是产品解决方案的实际价值，公司第一要务一直是围绕于客户满意和高效运营。从间接
--	---

	影响看，承认市场情绪可能会有影响，但健康的财务报告更可能是影响客户采购信心的直接因素。公司坚持用发展和业绩回报，持续强化核心竞争力，提升主营业绩，为客户提供信心；为投资者谋求可持续的长期回报，合规运用市值管理工具，加强投资者沟通工作。 11、贵公司董事中既有曾任复旦大学经济学院副院长（强永昌）、苏州大学商学院教授（夏永祥）、副教授讲师、外国经济学者（张敏）、及多位高级经济师、高级会计师等，本人知识有限，想请教以上各位经济领域的专家、，如何看待同行业中的快意电梯公司，经营业绩、盈利水平都不如贵公司，且存在利润亏损等情况，但股价3年间总市值能超过贵公司、且目前股价是贵公司的3倍多，这种奇怪的现象，恳请各位能答疑解惑，感谢！ 尊敬的投资者您好！您说的3倍多是指股票单价。除了单价，还有交易量、市值、市盈率、换手率、股东结构等众多不同因素构成。二级市场市值受行业发展趋势、投资者偏好、资金面结构、预期、上市公司市值管理风格等多方面因素影响。公司始终关注适配机会，平衡好短期波动与长期价值的关系，全力实现企业价值与股东利益。 12、对比快意电梯，公司营收、资产、盈利等基本面非常占优，但PE、PB估值及总市值显著低于同行，未能体现基本面优势。请问管理层如何看待该估值差异，市场主要存在哪些顾虑？除深耕主业外，公司在投资者关系、价值传递方面有何规划？针对估值低估，是否考虑回购、增加分红、加强机构沟通、优化业务叙事等举措修复估值？ 尊敬的投资者您好！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。公司坚持用发展和业绩回报
--	---

	投资者。近年客观上受下游行业深度调整形势影响，公司主要精力用于促进主业稳定及市占率。针对市值管理的不足，力求开展改进提升工作，推动公司股价符合公司内在价值。 13、为何多年小股东们一直提议公司制定市值管理制度，贵公司都不采纳。 尊敬的投资者您好！市值管理制度主要以提高公司质量为基础，提升经营效率和盈利能力，并结合实际情况、依法合规运用并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等方式，推动上市公司投资价值合理反映上市公司质量。公司虽未制定相关制度，但一直坚持持续强化企业核心竞争力，积极为投资者谋求可持续的长期回报，例如长期坚持现金分红。市值管理制度引导的其他方式，公司也始终关注适配机会，平衡好短期波动与长期价值的关系，全力实现企业价值与股东利益。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 9 月 4 日