

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：2026-01

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	2026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 刘向宁先生 3、董事、副总经理、财务总监 沈舟群女士 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，公司2026年有产能扩张与技术研发投入计划吗？ 尊敬的投资者您好！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。公司的产能当前是否扩张，将取决于扩张能否支撑转型升级的战略目标，生产产能领域的资本开支计划近期是相对谨慎的，目前暂无大规模扩张计划，更多围绕最优成本原则、优化产能、降本增效；对于市场开拓方向的扩张计划，则结合市场目标展开，近年加大了对后市场业务领域的人力资本投入。 公司一直致力于持续稳定的研发投入，进行核心部件开

发、产品平台建设，包括智能化、绿色节能技术升级、部件标准化、产品模块化，不断完善技术和产品平台，持续建设快速响应客户非标需求的能力，对技术研发的投入方向不会变化。谢谢。

**2、请问公司未来3年订单情况如何，增减比大概是多少？
应收款是否可控？**

尊敬的投资者您好！截至2025年12月31日，公司正在执行的有效订单为62.59亿元（未包括中标但未收到定金的苏州市轨道交通4号线北延伸线工程、无锡地铁5号线工程等项目，中标金额共计1.40亿元）。2025年公司签约代理商及合作单位突破1000家，签约订单转化率进一步提升；报告期内新增有效订单台量同比正增长，但受市场价格竞争订单结构影响，新增订单金额下降。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，康力将围绕总体发展目标，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，聚焦开拓市场。营销是龙头，包括国内销售、海外销售业务，其他机构要求全面协同，为销售体系提供战略性支持与资源保障，加强在当前内卷白热化的市场环境下的订单获取能力，应对好市场竞争风险。

同时，应收账款管理也是公司运营的高压线。2025年1-12月公司销售回款率112.64%，应收账款余额较期初增长7.36%，其中两年及两年以上应收账款余额较期初增长41.72%。公司将继续加强应收款管理各项措施，继续全力清收历史应收账款，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。谢谢。

3、请问：(1)截止目前在手订单有多少？(2)26年经营计划中销售目标是多少？(3)公司参与旧梯更新是否已取得订单，

量如何？主要分布在什么区域？旧梯更新市场竞争如何？展望旧梯更新的趋势和市场容量？(4)分析今年坏帐计提和往年相比是否有收敛？(5)康力优蓝 2017 年已收回投资本金，目前是否还持有股份，如有，比例是多少、谢谢！

尊敬的投资者您好！1、截至 2025 年 12 月 31 日，公司正在执行的有效订单为 62.59 亿元（未包括中标但未收到定金的苏州市轨道交通 4 号线北延伸线工程、无锡地铁 5 号线工程等项目，中标金额共计 1.40 亿元）。

2、出于保护商业竞争力的考虑，公司不对外披露销售目标，敬请理解。

3、存量市场方面，根据国家市场监督管理总局数据，截止 2024 年底全国共有电梯 1153.24 万台。据不完全统计，使用年限超过 15 年的电梯约 90 万台，在北京、上海等一线城市，梯龄 15 年以上的电梯占比达到 25%，梯龄 20 年以上的电梯占比超过 10.00%。根据住房城乡建设部数据，2024 年、2025 年分别支持各地更新住宅老旧电梯 4.1 万部、12.6 万部，2026 年力争更新 18 万部，电梯大规模更新改造在政策助推下需求快速释放。公司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，结合公司在产品线覆盖范围广、核心部件自制率高、引领客户需求的方案能力、快速响应和贴心的服务能力、灵活的销售政策等方面的优势及全品牌改造能力，充分发挥公司在重大项目上电梯改造的经验，全国各地的旧梯换新及更新改造项目都在不断的交付和落地。公司首批重载公交型扶梯保留桁架的更新方案于 2025 年交付韩国首尔地铁，新加坡、马来西亚、土耳其等电梯换新项目落地，更新改造业务海外市场也取得新突破。

4、去年四季度减值损失增加，主要是基于部分房地产客户信用状况变化，依据谨慎性原则进行的会计处理。公司的会计政策一贯是谨慎的，仍将延续过去年度对信用风险评价的标

准体系，持续关注房地产开发商客户的经营动态与信用状况变化等情况，对预期信用损失进行综合评价，根据企业会计准则的规定进行会计处理。

5、公司已于 2017 年收回对康力优蓝的历史投资本金，并已对该笔投资账面价值减计为零，剩余股比占其总注册资本 24.63%。谢谢。

4、年报说，公司的系统性战略布局后端市场，打造第二增长曲线，那么具体的措施有哪些？

尊敬的投资者您好！我国目前在用梯数量约大于 1200 万台，且正在进入存量电梯更新需求的快速增长阶段，15 年以上的老旧电梯超过 100 万台。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显著增长，推动了盈利结构的优化。

5、2025 年报中显示，中南（-11）、华北-25，华东（-9.4）营收下降，前面两个超过两位数。未来如何改善提升？

尊敬的投资者您好！根据国家统计局数据显示，2025 年电梯、自动扶梯及升降机产量同比下降 6.10%。您提到的这三个区域各有特点。华北地区近年房地产市场深度调整，商业楼宇空置率上升；中南地区则是个性化需求较强的区域；东部地区在新质产能加速生长的同时，房地产等传统动能也处于深度调整。公司总体在 2025 年度实现了电梯销售量同比增长 4.59%、扶梯销售量同比增长 62.80%（成都轨交集中交付因素）。在电梯行业处于运营环境和需求结构急剧变化的大变革时代下，公司前线运营中心有明确的精益管理要求，既要保持康力的优势及灵活性，根据不同的需求特点持续进行产品优化及综合降本，销售考核覆盖市场获得率。目前国产品牌在电梯行业的整体市场份额仍较低，公司将锚定自己的品牌优势、产品技术特点，加速转型升级，提升品牌、产品、技术、交付及服务能力，对标学习，持续改善。谢谢。

6、朱总您好，看公司过去几年海外业务增长较好，请问咱们的海外业务主要在哪些地区？受当前美伊以战争影响吗？

尊敬的投资者您好！公司现已建成 70 多个海外代理营销服务网点，产品销售包括俄罗斯、马来西亚、越南、印尼、泰国、韩国、印度、埃及、墨西哥、多米尼加、哥伦比亚等 100 多个国家和地区，覆盖地区较广。本次美伊以地区冲突相关地区，约占去年海外业务营收占比不到 10%，占公司总体营收比例则较低，整体风险可控。公司将积极与客户联系沟通，管控业务风险，等待地区局势平稳及恢复。谢谢。

7、国家在大规模的设备更新，以旧换新，公司产品线的覆盖，生产制造能力，交付和实施安装调试有什么独特优势？有那些大项目落地的？展望未来，大概直营能占多大的蛋糕和

比例？

尊敬的投资者您好！经过二十余年的发展，公司在电扶梯设备领域积累和沉淀，将已经积累的后市场服务经验打包成解决方案，输出至快速增长的设备更新市场。公司的官方微信公众账号上，展示了众多电梯更新的典型项目，请您移步查阅，谢谢。

8、根据市场的品牌分布，国产电梯中康力电梯是销量是第一的，根据非官方数据的显示，康力电梯市占率以台数占 3.4（产能和销量），也有一些市场统计，说占有率大概 2.39，请问公司的统计口径是多少，怎么划分？

尊敬的投资者您好！公司 2025 年度电梯销售量 32909 台，同比增长 4.59%，扶梯销售量 3904 台，同比增长 62.80%。市场相关统计数据存在不同统计口径，公司始终聚焦主营业务开展与有效订单获取。谢谢。

9、朱总好，从公司年报的财务数据看，感觉公司当前在手订单金额较去年同期有所减少，请问实际订单情况如何？谢谢！

尊敬的投资者您好！感谢您的关注。根据公司已披露的 2025 年年报数据，截至去年年末在手订单规模较上年同期略有下降，主要是受行业竞争加剧、项目单价有所下行影响，而订单台量整体仍保持增长。

截至 2026 年 3 月末的最新在手订单数据，将在 2026 年第一季度报告中披露，届时请您关注公司公告。

10、朱董，公司投资了许多初创高科技企业，其中智慧医疗的瑞步康. 寻息科技，航天航空的锐天智能，斯特智能，芯片领域的磐启微科阳半导体，上海音锋，定位智能的座头鲸科

技，江苏博云科技，语音交互独角兽思必驰都是比较优秀的企业，其中有那些是拟上市企业？公司还会继续投资高科技企业吗？如果有合适的独角兽，能否进行资产注入重组，以改变单一的主业形象！谢谢

尊敬的投资者您好！康力君卓物联网基金、康力君卓数字经济基金的具体情况请您查阅公司 2025 年度报告 P76-77 页，对包括被投资企业的上市辅导情况、已上市、拟上市情况，已进行了披露。对于优秀的高科技企业，符合公司投资方向的，不排除继续投资的意向，会根据公司投资管理规定，进行分析及决策。公司目前没有资产注入等此类计划。未来如有相关规划，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。谢谢。

11、房地产的影响是否已接近尾声？还有多少坏账准备？

尊敬的投资者您好！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。

关于本年度坏账计提的具体金额，目前尚在持续评估中，最终数据需以审计确认后的结果为准。请您关注公司后续发布的定期报告及相关公告，感谢您的理解与支持！

12、康力电梯这几年一直计提坏帐，导致业绩不温不火，股价表现令人失望。为何不作一次计提，长痛不如短痛

尊敬的投资者您好！公司的会计政策一贯是谨慎的，仍将延续过去年度对信用风险评价的标准体系，持续关注房地产开发商客户的经营动态与信用状况变化等情况，对预期信用损失进行综合评价，根据企业会计准则的规定进行会计处理。谢谢。

	<p>13 公司财务总监减持对股民的信心有很大的打击,请问是出于什么目的的减持?</p> <p>尊敬的投资者您好! 减持原因系个人家庭资金的需求安排, 减持规模并不大, 去年初已实施完毕一次减持, 原因一致。谢谢。</p> <p>14、近期股价跌幅远超大盘原因是什么?</p> <p>尊敬的投资者您好! 公司股价近期跌幅较深, 与二级市场环境有关, 也部分因分红金额较往年减少、导致红利或高股息策略产品即刻卖出仓位有关。公司在综合考虑股东意愿、外部环境、公司实际情况包括盈利能力、现金流量状况、发展规划等基础上, 对公司利润分配做出合理安排。谢谢。</p> <p>15、朱少帅每次的交流会总是诚意十足、干货满满! 康力电梯的发展是有目共睹, 然而二级市场股价需要合力向上, 近期有无提振股价举措?</p> <p>尊敬的投资者您好! 股价走势受宏观经济环境、行业政策、市场流动性及投资者偏好等多重因素综合影响, 具有不确定性, 建议投资者理性看待股价波动。相关信息请关注公司公告。公司已建立完善的绩效考核与激励体系, 并将持续优化治理结构, 提升经营效率, 为股东创造长期价值。感谢您对公司的关注!</p>
附件清单(如有)	
日期	2026年4月13日