

证券代码：002367

证券简称：康力电梯

公告编号：202607

## 康力电梯股份有限公司 2025 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以截至 2025 年 12 月 31 日的总股本 797,745,456 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	康力电梯	股票代码	002367
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴贤	陆玲燕	
办公地址	江苏省汾湖高新技术产业 开发区康力大道 888 号	江苏省汾湖高新技术产业 开发区康力大道 888 号	
传真	0512-63299905	0512-63299905	
电话	0512-63293967	0512-63293967	
电子信箱	dongmiban@canny- elevator.com	dongmiban@canny- elevator.com	

## 2、报告期主要业务或产品简介

### (1) 主要业务与产品

康力电梯成立于 1997 年，2010 年 3 月在深交所挂牌上市。公司深耕主业，秉承“承载人与梦想、丰富智慧生活”的愿景，现已发展成为业内领先的集电、扶梯及自动人行步道产品的研发、设计、生产、销售、安装、维保、更新、改造服务于一体化的现代化综合型电梯企业集团，拥有全资、控股子公司共计 13 家，形成了具有康力特色的“整机生产为主、关键零部件生产、后服务市场为支撑”的一体化经营模式。

公司始终致力技术创新不断满足和引领场景化的体验，以客户需求为导向，驱动产品进步，通过优质的产品和服务提升用户体验。

公司构建了核心技术自主可控的、基于“中国芯、康力芯”打造的全场景客流电扶梯运输解决方案，广泛应用于住宅、商业、酒店、商场、综合体、医院、公共交通、旅游景区、体育展馆、公共设施、旧楼加梯等各种场景；重载应用场景的扶梯解决方案行业领先；同时公司构建了从维保、修理、更新改造、等业务的全生命周期服务方案；在产品的设计、生产供应、销售支持、工程安装、售后服务等全流程积累了丰富的项目经验。

公司以自主研发为支撑，形成九大产品平台、十四大产品系列，136 种产品规格，包括乘客电梯、高速电梯、载货电梯、家用电梯、商务扶梯、公交型扶梯、重载型扶梯和自动人行道，为客户提供全场景化电、扶梯解决方案。



康力“幸福加梯”是康力电梯的旗舰子品牌，运营主体康力幸福加装电梯（苏州）有限公司于 2017 年 11 月成立，专注既有建筑加装电梯综合一体化的服务，提供土建、施工、电梯、安装、维保的全生命周期、总包式工程服务。

苏州康力科技产业投资有限公司为公司投向智能制造、工业机器人等领域的产业投资平台，苏州康力君卓股权投资中心(有限合伙)、苏州康力君卓数字经济产业投资基金合伙企业（有限合伙）为公司投向物联网、数字经济领域的产业投资平台。

## (2) 销售模式

电梯产品的销售具有设备定制化、工程、服务于一体的业务特征。公司销售模式分直销和代理, 通过遍布全国的销售网络和国内外经销商伙伴, 在获取订单后, 根据配套的建筑和客户的不同需求提供个性化定制方案; 同时亦通过参与项目招投标方式获取客户集团采购、政府采购等领域的重大订单; 形成“订单式生产”的经营模式, 为客户提供电扶梯产品、工程安装和后市场服务。海外业务主要依靠经销商代理销售设备。

## (3) 业绩驱动因素

公司业绩的驱动因素与宏观经济周期影响下的下游市场需求息息相关, 也与公司自身经营策略、经营效率、产品竞争优势、产品结构和价格策略等紧密相连。

行业层面, 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, 存量市场需求快速释放将会有效支撑总体市场规模逐步企稳。

在中国房地产转型升级与高质量国产创造同步进行时, 面对电梯行业新形势下诸多不确定性与更加激烈的市场竞争, 公司注重运营效率提升, 持续优化从客户需求到客户满意的全过程管理, 提升端到端的管理体系和管理能力, 以高效响应客户需求的变化; 同时借助公司在制造、渠道、服务中心、信息化、研发等方面的优势资源, 系统性布局后市场业务, 发力打造公司第二增长曲线; 打造奋斗者文化和以奋斗者为本的价值分配体系, 激发全员坚持自我改进和不懈奋斗精神, 驱动公司持续改进和高质量发展。

## 3、主要会计数据和财务指标

### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位: 元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	7,409,302,721.94	7,484,596,560.81	-1.01%	7,409,644,861.86
归属于上市公司股东的净资产	3,619,298,802.95	3,536,222,926.07	2.35%	3,446,167,572.46
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	4,447,654,456.62	4,083,113,908.75	8.93%	5,035,032,408.48
归属于上市公司股东的净利润	330,179,177.81	357,180,898.55	-7.56%	365,098,208.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	259,595,075.43	313,184,970.90	-17.11%	321,515,188.99

经营活动产生的现金流量净额	520,847,757.49	515,210,327.61	1.09%	836,694,817.79
基本每股收益（元/股）	0.4137	0.4477	-7.59%	0.4615
稀释每股收益（元/股）	0.4137	0.4477	-7.59%	0.4615
加权平均净资产收益率	9.28%	10.30%	-1.02%	11.02%

## (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	728,659,558.88	1,129,421,564.36	1,211,151,212.78	1,378,422,120.60
归属于上市公司股东的净利润	69,136,373.64	110,714,523.51	141,141,901.45	9,186,379.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	50,402,683.37	103,197,390.15	133,869,585.45	-27,874,583.54
经营活动产生的现金流量净额	-59,375,006.43	158,811,917.62	224,925,531.93	196,485,314.37

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

## 4、股本及股东情况

## (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	28,454	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,689	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
朱美娟	境内自然人	47.12%	375,871,306.00	0.00	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	3.92%	31,293,580.00	0.00	不适用	0	
康力电梯股份有限公司—第一期员工持股计划	其他	3.77%	30,084,286.00	0.00	不适用	0	
中国银行股份有限公司—	其他	1.22%	9,752,400.00	0.00	不适用	0	

招商量化精选股票型发起式证券投资基金						
招商基金管理有限公司—社保基金 1903 组合	其他	0.99%	7,903,939.00	0.00	不适用	0
基本养老保险基金一零零三组合	其他	0.75%	5,969,202.00	0.00	不适用	0
中国光大银行股份有限公司—招商成长量化选股股票型证券投资基金	其他	0.54%	4,284,700.00	0.00	不适用	0
芜湖长元股权投资基金（有限合伙）	其他	0.50%	3,951,361.00	0.00	不适用	0
刘和英	境内自然人	0.44%	3,492,700.00	0.00	不适用	0
顾兴生	境内自然人	0.39%	3,131,200.00	0.00	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	不适用					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

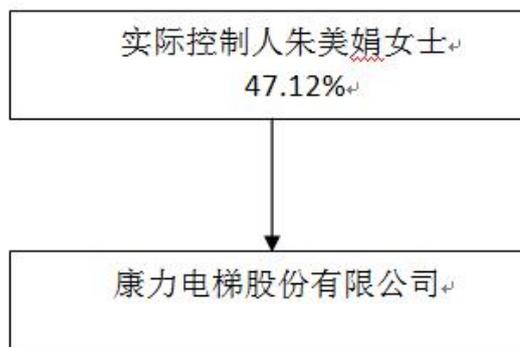
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

(一) 主要经营成果

2025 年房地产调控以“稳定预期、激活需求、优化供给、化解风险”为政策导向，着力控增量、去库存，房地产开发投资、新开工面积等指标延续下降态势，供给端收缩与库存优化，促进供需结构在行业深度调整中寻求新的平衡。受下游行业形势影响，电梯行业竞争加剧，新增订单需求、价格持续承压。

报告期内，公司积极适应电梯行业发展新形势，坚持以发展战略和年度经营目标为指引，以“提升核心业务竞争力、打造低成本高效率的卓越运营优势”为目标，围绕“七大关键经营要素”系统性推进各项工作。2025 年公司实现营业收入 444,765.45 万元，较上年同期增长 8.93%；实现利润总额 38,399.03 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 33,017.92 万元，较上年同期下降 7.56%。公司克服电梯行业竞争不断加剧等多重不利因素影响，整体经营保持稳健，持续夯实可持续发展基础。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司资产总额 74.09 亿元，负债总额 37.77 亿元，资产负债率为 50.97%；归属于母公司所有者权益 36.19 亿元；加权平均净资产收益率 9.28%。

(二) 报告期内重点开展的工作

1、加强渠道开发和管理，持续推进渠道能力建设，提升市场覆盖率和客户触达。

报告期内，公司继续加大渠道开发力度，拓展市场覆盖率和项目参与度；深化渠道管理，优化激励政策，加强核心代理商开发；增加销售活动覆盖，扩充商机获取渠道，升级服务体系提升客户体验，落实机会管理各项举措。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。

公司将贯彻细分市场战略，重点聚焦超长期国债项目、家用梯、海外、文旅、工业地产、轨道交通

等领域，充分挖掘客户需求和探索解决方案创新，通过价值营销促进客户价值和满意度提升。此外，通过城市展厅、短视频平台流量投放等方式，公司培育内容营销能力，提升终端用户的触达能力，加强品牌传播，品牌城市展厅数量增加至 51 家，为 C 端业务的增长战略新增有力支撑。

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，新乡站客运设施改造（站场）改造工程，京城市副中心站综合交通枢纽配套地上管理，天津地铁 11 号线延伸工程，新建成都至达州至万州铁路达州南站、南充北站、遂宁站站房及相关工程，无锡地铁 5 号线工程，中标金额共计 1.40 亿元），在手订单保持稳定。上述有效订单统计未包括成都轨道交通 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工程电梯及自动扶梯设备采购安装及运维服务项目运维服务（质保期后常年运维）中标总额 20.48 亿元，截止本报告披露日，其中 8 号线二期、13 号线一期、10 号线三期、17 号线二期、30 号线一期运营维保服务项目合同已签订，合同金额 17.96 亿元。

2、聚焦客户需求，持续建设以市场为导向的产品研发体系，优化产品规划和开发流程，筑牢产品根基，推动价值营销落地。

公司继续推进产品平台建设，围绕控制系统、驱动系统、门系统三大核心模块，深入融合低碳、智能技术，不断增强产品的用户体验。报告期内，公司推进全新二代电梯控制系统、目的层群控系统、高端智慧电梯开发，全面提升系统能效、运行效率和智能化水平。搭建面向客户需求和竞争力提升的开发组织，通过 GTM（产品上市）流程的实施，加强需求洞察和场景化解决方案开发，支撑产品价值营销策略。

战略客户方面，聚焦国央企和优质民企，提供定制化的解决方案，持续深化与中国金茂、保利地产、中海地产、华润置地等头部房企的合作。

报告期内，公司中标长春轨道交通空港线、5 号线、无锡地铁 5 号线等轨道交通项目，累计中标国内 140 多条地铁线，覆盖 20 多个城市。中标无锡地铁 5 号线扶梯项目，也正式实现对江苏省内所有地铁城市正线服务的全覆盖。

公司针对山体景区的交通解决方案已成为全国景区、特色交通的首选品牌，有效改善景区交通效率和游客接待能力。

**康力运行中山体扶梯交通方案案例**  
(提升高度≥50米)



景区名称	景区地址	累计提升高度 (米)
张家界天门山景区	湖南省张家界市永定区管黎坪街道	340
江西上饶灵山景区	江西省上饶市广信区（原上饶县）北部	256
杭州千岛湖燕山景区	浙江省杭州市淳安县	102
莽山森林国家公园	湖南省郴州市宜章县	101
磐安浙江之心	浙江省金华市磐安县高铁站北侧	80
白鹿原影视文化城	陕西省西安市蓝田县前卫镇	78
福建龙岩冠豸山	福建省龙岩市连城县莲峰镇	60
神仙居景区	浙江省台州市仙居县白塔镇	52
石家庄麒麟山	河北省石家庄市平山县王坡乡曹士沟村	50

3、系统性布局后服务市场，聚力做大第二增长曲线。

公司在深耕新梯业务同时，着力搭建后市场业务组织，优化流程，提升经营能力，推动在后市场领域的业务发展。报告期内，公司继续推进后服务市场能力建设，提出面向电梯全品牌的服务战略，重新构建了服务销售和服务现场管理团队，并对新团队开展了从服务产品、销售技能及卓越服务管理的全方位培训和赋能；加强销售过程和现场质量的闭环管理；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。

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。

#### 4、持续加强海外销售体系建设，加速海外市场业务拓展。

围绕海外业务发展战略，公司持续推进：加强海外业务管理组织及团队建设，完善组织结构，提升对海外客户支持能力；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，强化全流程的客户支持，提高报价、技术处理、生产及交付各环节效率，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。报告期内，公司新市场、新客户开发成果显著，大额订单数量增加，在海外典型工程、高速梯、公共交通等领域持续取得进展，公司首批重载公交型扶梯保留桁架的更新方案交付韩国首尔地铁，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取得突破。2025 年公司海外业务收入 4.43 亿，同比增长 33.72%。

#### 5、强化全过程管理，全流程把控关键节点，全面提升交付效率和质量。

在经营全过程运用基于“充分沟通、均衡适配、平稳上升”质量管理模式，针对电梯行业场景定制化、个性化等高安全性产品和服务的用户需求，依托标准、体系、方法、工具、人才、技术、组织等资源进行深度均衡适配，以企业文化为引领，公司战略为驱动，采取全流程以“目标、成果、反馈”循环充分沟通的模式，锁定从客户、研发、合同、制造及供应、发运、安装、维保、改造各环节关键点进行全面管控，为客户提供优质、安全、可靠的产品和服务，全面提升客户价值创造和交付质量。

报告期内，公司成功交付成都地铁 4 条线路合计 1254 台电扶梯，创下中国电梯品牌单年度、单座城市轨交项目交付记录。

#### 6、实施精细化管理，加强成本控制和风险管理，提升经营质效。

从研发到交付全流程优化，推进降本增效各项举措。持续推进产品标准化、模块化，面向生产、安装和服务的友好工艺改善优化；流程化建设，加速业务响应速度，交付全过程提效；围绕“自制率提升、供应商整合优化、产品功能结构优化”，加强成本管理；持续全面实行精细化管理，加强目标责任管理，促进公司整体经营效率提升及各项目标任务落实；严控各项可控运营及管理费用支出。报告期内，公司毛利率维持稳定。

公司继续强化应收账款和现金流管理，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%，其中两年及两年期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。

7、产业经营与资本经营相互融合，充分发挥资本市场平台获取优质投资机会，加强与新兴产业互动。

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。报告期内，公司投资项目退出收回现金 2,994.67 万元。

公司将继续以投资为纽带，深化公司与参股企业的联动发展，探索公司产品与物联网、数字化、智能化先进技术的融合，推动公司的业务板块、产品升级、技术创新、服务扩展。

### （三）公司发展战略

面对复杂的经营环境，挑战与发展机遇并存。公司将以高质量发展为基本思想，秉承“承载人与梦想、丰富智慧生活”的愿景及“提升用户体验、锻造世界品牌、赋能产业生态”的使命，着力践行“以客户为中心、以奋斗者为本、长期艰苦奋斗、坚持自我改进”的核心价值观，全力打造“客户力、产品力、商业力、平台力”四大核心竞争力，驱动公司可持续发展。

公司坚持战略目标导向，保持战略定力，深耕电梯主业，加速构建“新梯+服务”的长期稳定、可持续发展业务模式。强化战略管理、运营体系运作，提升战略管理能力；坚持研发创新，注重产品数智化融合，从产品向全生命周期、全应用场景的解决方案升级；加快产品标准化、模块化、系列化及中、后台职能部门的能力建设，提升交付能力；进一步拓宽渠道的广度和深度，提升区域、客户、销售线索的覆盖；加强分公司经营能力建设，包括大客户经营及面向市场的后市场业务经营能力等。

面对电梯行业新形势，全面贯彻新发展理念，积极融入新发展格局，坚定发展信心，助力公司实现高质量发展。

### （四）2026 年经营计划

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。2026 年公司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，统筹推进十大着力点加七大经营关键落地，持续加强公司核心业务竞争力。

1、从扩广度、拓宽度、提高度、挖深度四个维度全面发力，构筑全维度竞争力。

推动总部十大业务部门与分公司的联动协同，从广度、宽度、高度和深度四个维度开展相关工作，进一步提高市场覆盖度、项目参与度。继续加大细分市场销售力度，超长期国债、家用电梯、载货电梯、轨道交通、文旅项目、海外市场等领域；加大典型项目、重要项目和特殊项目的资源投入力度，打造标杆项目的示范引领作用，加强品牌传播，进一步巩固并提升品牌价值。加码发力“第二增长曲线”，从存量市场中寻找增量机会，推动业务的可持续增长。

2、持续加大创新投入并促进科技成果转化

建立市场导向研发体系，实现“研发、产品与市场的高度协同”，缩短转化路径，提升创新效率；深刻洞察客户需求，进行场景化开发，推动产品向高端化、绿色化、智能化、标准化方向发展。加强标杆研究，大力开展关键零部件的核心技术攻关，促进科技成果高效转化，不断提升产品和技术的前瞻性与实用性，将科技创新与客户需求深度融合，积极在激烈的市场竞争中占据主动，实现可持续发展和高质量发展目标。

3、加强过程管理

秉持“服务前移、主动担当、执行到位、结果负责”的核心理念，以端到端全流程精细化管控为抓手，建立顺畅的过程管理体系，从静态控制升级为动态协同，保障各项政策与措施高标准精准落地，确保每一个环节都为目标服务，实现客户满意与业绩增长的双赢。

#### 4、精细化管理，提升经营韧性

建立高效的战略管理和执行体系，围绕全价值链推进成本结构优化、提升销售到交付全流程管理效率和交付质量，加强部门间协同，通过精细化管理提升经营质效，打造发展韧性。

5、继续加强风险和应收款管理，进一步夯实公司稳健发展基础。一是加强风险分析研判，甄别客户信用风险，分级管理。二是严格把控合同质量，加强合同节点管理；三是对应收账款进行常态化高强度管理，加强客户沟通，多途径、多措施跟催应收账款。

6、加强人才培养和梯队建设，打造坚强的组织保障；构建优胜劣汰的人才选拔标准，建立以奋斗者为本的绩效考核和价值分配体系，激发组织活力，打造高度认同公司核心价值观的奋斗者队伍。

康力电梯股份有限公司

董事长：朱琳昊

2026 年 3 月 27 日