

证券代码：000651

证券简称：格力电器

珠海格力电器股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者 董事长、总裁 董明珠女士 董事、副总裁、董事会秘书 邓晓博先生 财务负责人、总裁助理 廖建雄先生 独立董事 王晓华先生
时间	2023 年 6 月 15 日
地点	机会宝： <a href="https://n.jhshow.com/live-text/2124749415">https://n.jhshow.com/live-text/2124749415</a>
形式	线上会议
交流内容及具体问答	<p><b>Q1：2022 年度分红情况，还有未来分红展望，谢谢！</b></p> <p><b>回复：</b>公司 2022 年有两次分红：中期分红每股 1 元，年度分红预案每股 1 元，将实现年度累计分红每股 2 元。</p> <p>公司在关注自身发展的同时高度重视回报股东，积极开展现金分红，回报广大投资者。自 1996 年上市至 2022 年，分红总金额超过 1000 亿元。未来，公司将综合考虑实际经营情况、未来业务发展及资金需求，兼顾公司的可持续发展和股东利益，继续回馈广大投资者。</p> <p><b>Q2：生活电器板块有什么进展？</b></p> <p><b>回复：</b>公司生活电器产品定位健康化、智能化及个性化，并实施套系化布局，实现厨房电器、环境电器、冰洗产品等产业全覆盖。2022 年，基于对消费需求的精准把握，以创新科技为内驱力，生活电器系列产品</p>

实现了从功能到场景体验的持续升级，成为高品质生活的创造者与引领者。

在产品端，2022 年厨房电器在烟机、灶具、燃气热水器、蒸烤双能机、洗碗机 5 大品类持续推出新产品。其中蒸烤双能机产品荣获日内瓦国际发明特别展金奖、广东省轻工业联合会技术发明二等奖。燃气热水器板块推出瞬沐王零冷水系列产品，荣获中国家用电器研究院好产品奖。环境电器板块，推出格力冷风扇系列、消毒液制造机、除甲醛空调臻净风等健康产品，其中猎手系列杀病毒净化器获评 2022 年国际质量创新大赛一等奖、中国轻工业联合会科技进步奖一等奖以及广东省轻工业联合会科技进步奖一等奖。冰洗产品板块，格力晶弘冰箱在“保鲜”维度上持续深耕，通过独有的-38℃超冻锁鲜技术、PLASMA 全空间除菌净味技术、细胞级凝鲜科技为消费者多种多样的食材保驾护航。洗护机系列推出如初热泵洗护机，集热泵烘干、蒸汽护理技术、智能化于一体，以满足嵌入式安装为特色的一款中高端热泵洗护机；推出热泵洗护机升级换代产品如新系列，利用热泵技术同时搭载分子级蒸汽护理程序，无需洗涤、烘干即可直接对衣物进行护理；推出智铂洗衣机，从用户、衣物、环境等多个维度进行智能感知和 AI 决策，全面提升洗涤效果。

在渠道端，公司采取线上线下多元化销售渠道并行的战略，线上渠道精细化开发品类商家，弱势品类寻求突破。线下渠道依托现有渠道的基础上，重点开拓冰洗、厨大电直营商、代理商，合理化布局线下销售体系。此外，公司加强与三方电商平台深度协同，联合阿里巴巴，新入驻猫享渠道，喵速达等家电大店，同时与京东合力开发下沉渠道，开拓近 600 家格力+京东联合门店；京东专卖店和天猫优品销售持续向好，进一步扩大了下沉渠道市场规模。同时“董明珠的店”成功转型为开放型平台，作为全品类电商平台对接终端零售商，为线上线下融合及网批模式的推广奠定基础。

未来，公司会合理化布局产品线，让更多的消费者可以体验到搭载格力核心技术的产品。

### Q3：公司绿色能源板块的发展情况？

**回复：**公司在绿色能源领域持续发力，致力于新能源电器及近用户侧能源互联网系统关键技术和产品开发，协同构建能源信息化与直流化新生态，推动绿色经济转型，目前主要聚焦于光伏(储)空调板块、新能源汽车板块和锂电池板块的布局：

1、光伏(储)空调板块：格力电器始终践行绿色可持续发展理念，在双碳目标下，打造光储空系统，系统具有“省设备，效率高”的优点，相比传统光伏发电3次电能转换、能量损耗减少6%~8%，能以最短路径驱动空调运行，光伏直驱利用率达99%，开启了空调使用清洁能源的新时代，并不断在此领域获得重大突破，持续发展为“零碳源”空调系统，实现光伏供电、储能储电、直流用电三位一体，为构建零碳社会提供新方案。目前，格力光伏空调系统实现了多联机、螺杆机、离心机、冷凝机、模块机、分体机的全覆盖，有效契合更多的应用场景；覆盖了全球多个类型典型气候区，服务于多个国家和地区，落地工程项目已达12000多个。光伏(储)直流空调系统经权威机构鉴定为“国际首创”和“国际领先”，“零碳源”空调系统具有很好的低碳性、经济性和可靠性，是非常契合双碳目标的发用电一体化设备。

2、新能源汽车板块：格力电器坚持自主创新研发，助力构建绿色高效交通。根据不同行业需求，推出商用车、专用车两大系列产品。格力钛生产的新能源汽车已在北京、上海、广州、成都、南京、天津、武汉等全国230多个城市运营。

3、锂电池板块：格力电器坚持自主创新，为新能源发展提供强力支撑。格力钛以锂电池技术为基础，搭配先进的电池管理系统(BMS)及热管理系统，拥有电池模组、集装箱式储能系统、机架式储能系统、光伏并离网储能系统等多种储能产品，覆盖KW到MW级别，为工业调峰、电网调频、通信基站、数据中心、轨道交通、风光消纳、商业综合体等储能领域提供高效解决方案。2022年，格力钛在新能源各大领域积极拓展关键技术研究与应用，提高电池安全性、耐低温、高倍率等传统锂电

瓶颈性能，格力钛的“一种钛酸锂复合材料及其制备方法、负极片及锂离子电池”技术成功入选第二十三届中国专利奖金奖，摘得新能源领域锂离子电池行业内的发明专利“首金”，也是新能源行业首次并唯一入选的锂电池产品技术。

**Q4、为什么 2023 一季度销售费用率增长较多？**

**回复：**公司 2023 年第 1 季度销售费用率 7.30%，环比 2022 年第 4 季度 7.03%变动不大，同比 2022 年第 1 季度 5.50%略有增长，主要系产品结构的影响。

**Q5、公司智能装备板块主要集中发展在哪些方面？有何进展？**

**回复：**格力智能装备自主研发的产品已经超百种规格，覆盖了工业机器人、数控机床、智能仓储设备、自动化生产线体、智能检测、热交换器专用设备等十多个领域，基本完成了从工业机器人、数控机床到核心零部件的产业化布局，同时可为客户定制化的工业机器人集成应用以及大型自动化生产线提供解决方案。2022 年，公司智能装备以技术为中心，进行市场突破，突出样板突破的营销策略，重点在数控机床、机器人、海外市场取得突破：

1. 数控机床板块：公司聚焦汽车轻量化市场，数控机床从杆件类 PACK 机加向压铸类市场延伸，切入汽车领域压铸一体化项目，推出大型龙门加工中心、五轴联动数控机床、立式数控机床、卧式数控机床等全系列化产品。五轴联动数控机床可加工复杂曲面材料，广泛应用于新能源汽车、通用机械等领域。

2. 机器人板块：公司已在控制器、驱动器、伺服电机、减速机四大核心零件取得重大突破，大公斤高刚性工业机器人中标多个行业示范项目。

3. 海外市场：公司已成功打入北美、欧洲高端市场，在北美、欧洲等发达地区打造高端数控机床示范项目，未来将继续提升公司智能装备的海外市场影响力。

### **Q6、公司在海外市场有什么发展战略？**

**回复：**公司空调产品已远销 190 多个国家和地区。在 2022 年，格力先后中标阿曼教育部、迪拜 Emaar 别墅群、巴西 BAND 电视台、卡塔尔世界杯等多个大型海外样板工程项目；海外业务实现营业收入 232.7 亿元，其中，自主品牌销售额占比 57%，销售额同比增长近 20%。未来，公司将继续保持对海外品牌建设的长期投入，将格力制造、技术、文化真正扎根于世界各个角落，实现品牌、文化、管理经验等软实力的输出；做好业务整合、品牌建设、渠道布局及产业链协同，健全海外全价值链高效运作体系：

1. 生产基地全球化、本土化：公司重视拓展海外市场，目前在南美地区和亚洲建有海外生产基地。为更好服务于全球客户，公司未来将充分利用当地政策优势，优化产能布局，积极推动海外生产基地的全球化、本地化布局。

2. 市场整体布局更聚焦：公司重视当地消费者的市场细分产品，目前产品在中东、欧洲、东南亚等市场实现持续稳定增长，未来将利用内外协同的产业优势，继续深耕中东、欧洲、北美、东南亚等区域。

3. 产品结构优化，实现绿色发展：继续坚持以自主品牌为中心，加强海外战略规划和全球市场整体布局。商用空调领域，细分市场、拓展品类，大力推广热泵产品、冷冻冷藏机组及屋顶机。家用空调领域，开发满足不同消费层级的家用空调，力推中高端亮点产品。

### **Q7、公司采取哪些措施进行员工激励？**

**回复：**在员工薪酬政策方面，公司秉持“全方位激励体系”的理念，面对宏观经济环境的不确定性与复杂性，高度关注和保障员工切身利益，优化调整薪酬方案，不断完善以岗位为基础、以绩效为导向的薪酬机制。同时，聚焦高质量人才，持续推行以项目制为基础的科技人才评价机制，激励科技人员和研发技术突破；强化用人单位主体责任，实施工资改革试点，稳留核心团队，优化人才梯队建设，促进组织效能的提升。

同时，为补足公司长期以来激励不足的短板，充分调动员工积极性，公司在 2021 年、2022 年分别推出第一期、第二期员工持股计划，以建立股东与经营管理层、中层干部及核心员工之间的利益共享、风险共担机制，提高核心员工的主人翁意识与积极性。

人才是发展的重要推动力，未来，公司将继续聚焦人才重点需求，通过人才补贴、人才住房、格力学校等多渠道为员工谋福利，不断提升员工满意度和幸福。

**Q8、能否解释下公司在建工程的用途大概是什么？在建工程细项中“格力工程”具体是指什么？**

**回复：**公司 2022 年末在建工程 59.67 亿元，较 2021 年末 64.81 亿元，降幅 7.94%。公司 2022 年末在建工程主要包括各地在建基地的基建工程项目，如珠海智能制造项目、临沂基地、成都基地、赣州基地的在建项目等。

**Q9、子公司盾安环境的未来发展方向是什么？**

**回复：**盾安环境 2022 年度生产经营稳定运行，经营业绩稳步增长，实现营业收入 101.44 亿元，同比增长 3.12%，实现归属于上市公司股东的净利润 8.39 亿元，同比增长 106.98%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 4.61 亿元，同比增长 21.48%。

1. 3+1 业务单元协同发展：盾安环境根据制冷行业的发展态势和竞争优势，确定了聚焦制冷主业、3+1 业务单元协同发展的战略定位，坚持制冷配件、制冷设备、换热器和新能源汽车热管理各业务单元的协同发展，重点拓展商用空调领域及各类战略新品市场，持续提升海外市场份额；做优商用设备并延伸拓展系统集成业务；大力发展新能源汽车热管理业务以及电化学储能领域热管理业务，为新能源汽车及电化学储能领域提供安全高效的热管理关键零部件与解决方案。形成“制冷配件稳健发展、制冷设备稳中有升、换热器业务持续增长、热管理业务快速突破”的良好态势。

2. 新能源汽车热管理业务：盾安环境的新能源汽车热管理凭借制冷

技术基础，实现对新能源热管理技术的延伸，在技术和产品性能上领先市场，坚持成为新能源汽车热管理 关键零部件首选品牌定位不变，已成为比亚迪、吉利、理想、蔚来、小鹏、一汽、上汽、长安、零跑等主机厂的可靠供方；银轮、拓普、法雷奥、马勒、空调国际、马瑞利、南方英特、腾龙、邦迪等空调系统商和管路商的有力合作伙伴；同时与宁德时代、中创新航、国轩高科等电池企业及一汽解放、吉利商用车、宇通、中车等商用车企在商用车电池热管理方面建立了良好的合作关系，其他重点客户的开拓正在有序开展中。2022 年汽车热管理产业的营收为 2 亿元，同比增长 290%。

3. 制冷配件产业：近年国家明确提出 2030 年“碳达峰”与 2060 年“碳中和”目标，在促绿色消费政策与双碳目标背景下，绿色家电需求释放在即，制冷空调行业将迎来重大转型，产业升级趋势下制冷元器件将迎来新的发展机遇。公司作为制冷元器件行业的龙头企业，将紧紧抓住这一机遇，顺应低碳高效的技术发展趋势，加强对高效换热技术、流体控制技术等的研发投入，同时持续推进去铜化产品的开发和推广，促进行业绿色发展。

4. 制冷设备产业：公司在继续紧抓传统行业的基础上，坚守产品品质、把握市场方向，积极拓展电子净化、新能源、高端精密制造、医院医药、农林牧渔、区域能源等新兴行业的制冷供暖设备应用，并围绕新兴行业需求推出定制解决方案；同时持续深化特种行业包括核电、通讯、轨道交通、冷链等市场，稳步提升制冷设备行业地位。

#### **Q10、渠道变革现在进展如何？**

**回复：**公司搭建自主管控、互利共赢的销售渠道及销售模式，并实行线上、线下双线融合的“新零售”营销模式变革。以 30 个区域销售公司、超 3 万家线下网点、第三方电商平台官方旗舰店为基础，建立覆盖全国的双线销售网络，提供线下体验、线上下单、全国统一配送和安装的双线联动一体化服务，激活渠道优势，实现企业、经销商与消费者的三方共赢。

1. 全系统数字化：以“格力云网批”为代表，串联渠道系统、仓储

系统、物流系统、派工系统，实现信息化全面上网，通过数字化赋能渠道。订单管理流程方面，持续探索数字化、仓网优化建设。智能派工方面，使用智能化派工代替传统人工派工，提高派工服务效率。预测性维修方面，为已销售的联机空调安装了数据采集设备 ID 卡，分布于全国各个省市地区。通过多联机空调每天返回大数据平台的机器运行数据，动态掌握设备的运行情况，及时进行运营维护，更加合理、智能地调配销售区域的维修人员及维修配件，让服务更精准有效。智慧物业方面，建立格力电器人才智慧社区，利用互联网、物联网及人工智能技术，将安防、设施、人员、能效、环境等物业服务统一整合起来，打造从点状智能化到整体智慧化的综合服务平台，为社区提供便捷服务新模式，构建智慧生活环境新体验。

2. 门店智能化：通过引入智能导购大屏、云货架、电子价签等数字化设备和门店形象的升级，线下门店不仅具有线下和线上的销售功能，同时成为一个体验、会客、交流的场景空间。消费者将在门店内深入地感受格力产品带来的科技便利和健康舒适。

3. 渠道多元化：公司围绕用户，深耕不同圈层用户，探索和推动渠道的多样性、专业性，以及不同渠道间的互补性。（1）拓展电商渠道。加强与三方电商平台深度协同，联合阿里巴巴，新入驻猫享渠道，喵速达等家电大店，打造格力+京东联合门店。（2）拓展下沉渠道：依托经销商资源自建专卖店体系，深入触达三四线市场，同时与京东合力开发下沉渠道，开拓近 600 家格力+京东联合门店。（3）拓展新媒体渠道。通过新媒体平台，以直播带货、社群营销等形式布局新零售渠道，逐步打造新媒体矩阵。（4）升级“格力董明珠店”。“格力董明珠店”成功转型为开放型平台，作为全品类电商平台对接终端零售商，为线上线下融合及网批模式的推广奠定基础。

4. 物流多样化、仓储全覆盖：成立物流公司，线下销售采用实行“干线自建物流+支线/城际第三方外包”的模式，线上销售采用电商平台物流，充分利用社会物流资源，有效降低物流损耗，提高响应速度。目前已建成 17 个基地仓，并在各省增设配套区域仓，实现仓储的全覆盖。

**Q11、2022 年资本开支比起 2018-2020 有所上升,主要投向是什么?**

**回复:** 公司 2022 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 60.36 亿元,主要系公司投入在建工程、固定资产及无形资产等长期资产所支付的现金流。公司根据不同产品的市场需求特征、区域生产要素禀赋差异等因素,先后在不同地区投建生产制造基地,近几年随着新基地、新产业的布局,资本开支相对增长,2022 年资本开支主要投向珠海智能制造项目、赣州基地、临沂基地等建设中的项目。

**Q12、公司近年收/并购情况及未来收/并购规划,公司能否利用机会收购与自己主业或多元化相关的优质公司?**

**回复:** 公司作为一家大型工业集团,产业链已延伸至汽车空调、机电电控、智能装备、模具、铸件等领域。公司在近年来相继收购格力钛、盾安环境等公司完善产业链布局。公司收购格力钛能快速切入新能源汽车产业链、储能以及电池制造装备领域,符合公司的长远发展利益。公司收购盾安环境旨在提高公司空调上游核心零部件的竞争力和供应链的稳定性,完善公司新能源汽车核心零部件的产业布局。

未来,公司将逐步构建多元化、科技型的全球工业集团,保障核心零部件自主可控,完善产业链布局,进一步巩固业务竞争优势。

**Q13、收购盾安环境是基于何种考量?**

**回复:** 盾安环境作为全球制冷(元器件)行业的龙头企业,产品系列覆盖 HVAC&R 全行业,全面配套家用空调、商用空调、空气源热泵、冷冻冷藏、新能源汽车热管理等细分领域。公司收购盾安环境,一方面可夯实主业,提升公司主营空调业务上游核心零部件的竞争力和供应链的稳定性,保障核心零部件的自主可控。另一方面,完善公司新能源汽车核心零部件的产业布局。

**Q14、领导您好!能否说下目前冷冻冷藏板块的研发情况如何?**

**回复:** 1. 结合市场需求,不断推出新产品:公司深耕冷冻冷藏行业,加大产品研发力度,不断完善和开发出贴合市场需求的产品,研制出全

	<p>冷链系列产品；目前，公司冷冻冷藏产品已成功服务于人民大会堂国宴厨房、人民银行冷库、京东、顺丰生鲜物流、南海岛礁等场所。</p> <p>2. 掌握核心技术，满足消费者需求：公司从前端产地仓、中转物流中心、销售配送仓等冷冻储藏领域，到远洋、陆地冷藏运输领域，以及与消费者最近距离的冷链终端，掌握低温贮藏保鲜核心技术，为肉类和果蔬等不同食材提供健康的保鲜解决方案。近日格力电器自主研发的荔枝专用保鲜移动装备在传统的冷藏储存基础上，增加湿度、除菌、精准控温等功能，可达到较好的保鲜效果，荔枝存储 20 天后，好果率能达到 99.8%，为荔枝的保鲜提供了全方位的保障，以全新科技为行业与消费者带来品质升级。</p> <p>3. 技术不断升级，拓展国外市场：格力电器在 2022 年通过产品线拓展、壳体优化升级等途径覆盖了北美等区域消费者的多样化需求；创新性的推出了集成式光伏直驱变频制冷机组，将光伏直流直驱技术与光伏发电技术、冷凝机组完美结合，通过光伏发电为冷库制冷提供持续动力，形成清洁、安全、可靠、智慧、高效的多能源综合应用系统，解决用户痛点问题，赋光以能，应用广泛；推出单机双级超低温制冷机组，主要应用于水产品、肉类等超低温速冻的场景，可实现全年不间断制冷可靠运行。并作为主要负责单位参与冷凝机组国家标准修订，加快推动冷冻冷藏行业发展，自主研发的高速全直驱立式加工中心、冷库用智能热氟融霜技术荣获 2022 年德国“纽伦堡国际发明展”银奖。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 6 月