

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

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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 28 日 15:00-17:00
地点	全景网： <a href="https://ir.p5w.net/c/000651.shtml">https://ir.p5w.net/c/000651.shtml</a>
上市公司接待人员姓名	董事、总裁张伟，董事舒立志，独立董事张秋生，常务副总裁方祥建，副总裁刘华，副总裁胡余生，总裁助理张幸磊，总裁助理白荣耀，财务负责人廖建雄，董事会秘书章周虎
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 请简要分析 2025 年年报和 2026 年一季度业绩情况，公司在经营方面主要做了哪些调整？</b></p> <p>2025 年公司经营业绩不够理想，有内外部多方面的原因，公司今年及时做了优化。2026 年一季度，公司实现营业总收入 430.80 亿元，同比增长 3.46%，实现归母净利润 60.82 亿元，同比增长 3.01%，创造了一季度营收和净利润的历史新高。</p> <p>概括来说，重点从以下方面进行优化和提升：</p> <p>一是优化市场激励机制。根据市场情况精准施策，通过积极的销售政策充分激发渠道活力与终端动销。</p> <p>二是完善产品布局。在持续巩固中高端市场竞争优势的基础上，补齐低价位段零售市场和工程机领域短板，以差异化策略实现各细分市场协同发展，促进销售、利润同步增长。</p> <p>三是促进科技创新成果转化。坚持技术驱动，大力推动低碳节能产品市场成果转化，把技术优势转化为市场优势。紧抓设备更新和以旧换新市场机遇，激活存量；积极拓展数据中心、高温热泵、零碳园</p>

区等新兴市场，做大增量。

四是强化组织保障。对销售团队和组织架构进行系统化调整，优化资源配置，提升协同能力和响应速度，大胆任用敢负责、有冲劲的年轻干部，从组织、机制方面促进业务增长。

## **2. 原材料价格持续高位运行，公司将通过哪些措施保障盈利水平？**

公司一贯坚持向科技要成本，向管理要效益，针对原材料价格上涨带来的成本压力，公司通过技术创新、精益管控、供应链优化及金融工具运用等多维度积极应对。研发端持续优化产品结构、革新生产工艺、推进物料通用化，有效提升材料利用率，从源头优化设计成本；生产端落实全流程精益管理，通过自动化手段持续优化制造成本；采购端依托集中采购，积极整合资源，协同供应链降本增效；合规开展原材料套期保值业务，适时锁定采购成本，平抑大宗商品价格波动风险。

## **3. 请介绍公司未来的分红规划。**

公司重视股东回报，自上市以来累计股权融资 52.69 亿元，累计现金分红 1,588.09 亿元（含 2025 年年度分红）；2012 年以来累计现金分红 1,534.12 亿元，累计回购股份 300 亿元，其中注销股份 4.14 亿股，占注销前总股本的 6.89%。

公司将通过稳健经营和持续技术创新，不断推动实现高质量发展，保持分红的稳定性与持续性，持续与股东共享发展成果。

## **4. 请介绍公司市值管理制度的执行情况。**

公司制定了《市值管理制度》，明确公司质量是公司投资价值的基础和市值管理的抓手，公司将立足提升经营效率和盈利能力，并结合自身情况，综合运用现金分红、股份回购、投资者关系管理等方式促进股价反映公司投资价值。

公司近三年盈利水平稳居行业前列，持续实施高额分红，近三年累计分红 467 亿元，分红水平领先行业。2026 年公司推出 50-100 亿元股份回购计划，不低于 70% 的回购股份将注销以提升每股收益。公司已实施的员工持股计划覆盖近万人，有效激发团队活力与创新动

能，助力公司高质量发展。同时，公司通过互动易、投资者热线及股东现场活动等方式与投资者保持高效互动和沟通，强化公司价值传递，提升市场认同与投资者信心。

**5. 作为独立董事，请简要评价公司 2025 年年度分红方案？对公司市值提升有何建议？**

公司 2025 年度分红方案符合法律法规与公司章程规定，综合考虑了股东回报与企业长期发展需要，分红总额和分红率位居行业前列，以 40 元股价计算，股息率达 7.5%，股东回报丰厚。

在市值提升方面，公司坚持高质量发展，盈利能力位居行业前列，持续实施高额现金分红和股份回购，已成为市场标杆。建议公司适度加大产业整合力度，聚焦产业协同领域与优质新兴赛道，拓展企业增长空间，推动市值稳步提升。

**6. 公司如何进一步提升渠道效率？**

公司聚焦“仓网布局优化”、“数智化赋能”和“精细化运营”三大核心维度，全方位推进渠道效率提升，持续强化市场保障能力。

仓网布局优化方面，持续完善物流履约体系，目前已构建“基地仓+区域仓+前置微仓”三级智能物流履约网络，并依托订单、仓储和运输一体化系统，实施智能调度有效缩短流转周期 20%，2025 年降低整体物流成本超亿元，全面提升终端配送履约能力。

数字化全链路协同方面，依托数字化基建打通全业务闭环，全面实现销售、终端、履约、服务、决策全链路数字化覆盖及全业态管理数字化运营；同步构建总部、区域、门店分层级数据平台，实时监控经营指标，助力经营决策，提升经营质量。

渠道精细化运营方面，持续推进产品结构优化，结合产品生命周期精简 SKU，统一全域产品分区与价格体系，同时依托大数据精准预测市场需求，实行月度滚动修正、周度计划微调，匹配差异化生产周期，持续优化库存结构、加速库存周转，全面提升全渠道运营效率与终端转化水平。

**7. 请介绍海外业务发展情况及市场策略。**

公司坚持自主创新、自主品牌、自建渠道、品类多元化、经营本

土化五大策略，重点布局北美、欧洲、中东、东南亚等核心市场，努力实现高质量全球化发展，目前产品已远销全球 190 多个国家和地区。

在技术上，依托自研压缩机核心技术，针对不同区域气候与标准定制化开发产品，推出耐高温、超低温、防腐防潮及高能效热泵产品，精准满足全球差异化需求。品牌方面，构建 GREE、TOSOT、KINGHOME 三大出海品牌矩阵，自主品牌收入占出口总额 70%，在重点区域市场占比持续提升。渠道上，以“品牌授权+区域代理”搭建全球近 500 家代理商网络，持续完善服务网点，深化重点市场渠道布局。同时，公司加快海外品类多元化，从单一空调向冰洗、环境电器拓展，推动综合化转型；推进本土化运营，试点海外区域销售公司与产销研一体化基地，深度扎根当地市场。人才支撑方面，公司建立内部骨干外派+本土人才培养+分层分类培训的全球化人才体系，通过跨区域轮岗历练、高比例本土用工、专项技能培训，打造适配全球市场的专业团队，为海外业务长期稳健增长提供坚实保障。

未来，公司将继续深化差异化区域策略，强化品牌与渠道建设，以技术与人才双轮驱动，持续提升海外市场竞争力与份额。

**8. 请介绍公司冰洗及生活电器的市场定位、产品策略与渠道布局。**

公司冰洗及生活电器坚持技术驱动、高端引领、全价格带覆盖定位，聚焦健康化、智能化和套系化需求，构建全屋家电解决方案。

产品策略方面，冰箱覆盖旗舰、高端平嵌及大众系列，主打超冻锁鲜、超薄平嵌；洗衣机覆盖高、中、入门三级，适配全洗护场景；生活电器结合市场需求打造多款爆款新品。

渠道布局方面，线下以董明珠健康家为核心，定位全屋智能健康家电，打造沉浸式全屋智能场景，凸显格力全品类健康家电品牌价值；线上深耕自营渠道，搭建多级直播矩阵，拓展即时零售，实现生活电器即买、即送、即装服务，赋能门店全城触达，提升客户消费体验。经初步统计，截至今日，冰洗和生活电器销售已实现超 20%增长。

**9. 请问公司在员工培养和激励方面有哪些举措？**

公司坚持人才强企与自主培养理念，构建“选、育、用、留”人才梯队建设体系，为高质量发展筑牢人才根基。公司高端人才梯队持续壮大，培养国家“万人计划”科技创新领军人才 2 人、享受政府特殊津贴专家 4 人、全国“五一劳动奖章” 4 人、全国劳动模范 2 人、全国知识产权领军人才 1 人、全国技术能手 1 人，聚集省级技术能手、珠海市高层次人才等省市级高端人才近千人。

选人方面，依托雇主品牌、校企合作、校园招聘，精准吸纳高素质专业人才；育人方面，建成广东省工匠学院等平台，升级实训设施，定制特色课程，深化产教融合协同育人，内部以技能竞赛、岗位技能等级评定、技能大师传帮带等方式，培育高技能、复合型人才；用人方面，搭建数字化人力资源体系，实现人才精细化管控，完善职业发展通道，让人才各尽其才；留人方面，以文化凝聚、成长赋能、激励保障，增强员工归属感与向心力。公司建立长效激励机制，2021 年以来已落地三期员工持股计划，覆盖员工近万人，有效激发团队活力与创新动能。

**10. 请问公司，在当前网络环境复杂、知识产权侵权多发的背景下，后续将如何进一步加强舆情风险防控与知识产权维权，切实保护公司品牌价值？**

公司始终秉持开放、包容的文化，欢迎社会各界人士对公司发展建言献策。同时，公司高度重视品牌声誉、知识产权保护及自身合法权益维护，已构建完善的全域舆情处置与知识产权维权综合管控体系，尤其对恶意造谣、诋毁抹黑、刻意带节奏的不实言论及账号，及时固定证据、依规处置；对情节严重者依法报案、提起诉讼，切实维护企业合法权益。2025 年以来，已对 14 个人账号及 2 家 MCN 机构完成追责，严厉打击各类知识产权侵权行为，2025 年至今累计发起 300 余件知识产权民事起诉，全力守护公司创新成果与品牌价值。

**11. 请介绍公司商用空调的技术优势和市场策略。**

公司商用空调始终坚持自主创新，不断深化技术与场景融合，为客户提供差异化的整体解决方案。主要技术优势：①全链自主商用压缩机：包括磁悬浮、气悬浮、永磁同步离心压缩机、变频双级螺杆压

压缩机、等全品类；②“系统节能用格力”：首创的“光储空”技术，可提升光伏能源利用率 8%，已在全球 35 个国家和地区应用，智能楼宇和高效机房技术可实现节能 40%以上，多联机 AI 节能技术相比传统多联机平均节能 25%；③独有的风不吹人技术，实现冷风不吹人，热风暖全身，解决了行业长期存在的冷风直吹带来的健康问题；④面向国家重大工程与全面绿色转型需求，研究深井热害治理、高温蒸汽、装备液冷及深度除湿等核心技术，深挖技术护城河。

未来经营重点：一是深耕家装市场，以“可逆送风”、“全屋舒享空气”、AI 节能等健康节能技术为抓手，进一步扩大高端市场占比；二是锚定高增长细分市场，加大数据中心、工业冷却及冷冻冷藏等市场领域的推广与突破；三是依托全栈自研的变频冷水机组、光储直柔、高温热泵等节能领先技术，为客户提供全生命周期“省钱+低碳”的绿色方案，服务大型工程项目；四是深挖节能改造市场，利用覆盖全国的渠道网络和深入一线的经销体系，力推节能改造服务，建立“设备+工程+运维”模式。

### 12. 格力电器在数据中心液冷服务器相关的业务和规划布局？

面向 AIDC 基础设施的数据中心，公司推出风液同源液冷系统，机房风冷散热与服务器液冷散热灵活调节、协同供冷，可支撑数据中心气候条件下 PUE<1.2；涵盖 All In One 磁悬浮冷源设备、液冷 CDU、液冷末端与智能控制的全栈液冷产品。相关产品已在武汉、成都超算，松山湖、乌兰察布等数据中心应用。

未来，公司将在自然冷利用、磁悬浮压缩机及智能控制等液冷系统关键技术持续研究，助力机房 PUE 进一步降低；通过与控股子公司盾安环境强强联合，构建从核心部件到系统集成的全产业链条，筑牢企业供应链安全；深化与三大运营商、头部云厂商、算力枢纽长期合作，拓展市场。

### 13. 请介绍公司智能装备板块的发展现状及未来规划。

公司智能装备板块在核心零部件自研、设备精度、运行稳定性、智能化等方面持续深耕，实现产品的迭代升级和市场竞争力的稳步提升。数控机床领域，面向新能源汽车行业针对性开发了高速全直驱双

五轴龙门加工中心，有效推动了国产高端五轴机床在关键领域的落地应用；工业机器人领域，面向钢构行业开发了焊接机器人及其工作站解决方案，产品性能领先行业。截至目前，智能装备板块营收同比增长超 20%。

未来，智能装备公司将以技术驱动实现产品高端化、业务规模化发展。一是落地工业智能体技术应用，以智能化赋能装备核心能力迭代升级，聚焦机床和机器人两大核心领域，围绕核心部件优化、机床精度动态校准等关键技术，持续推动产品升级。二是聚焦液冷加工等新兴领域需求，依托精密智能装备研发优势，聚焦高附加值产品领域，持续提高市场占有率和品牌知名度。三是逐步提高标准化设备、模块化产线、成熟成套方案业务占比，实现业务规模化发展，提升盈利能力和经营稳定性。

#### **14. 请介绍格力钛发展现状及未来规划。**

近年来，新能源行业竞争加剧，压缩企业营收和利润空间，格力钛聚焦新能源整车、电池储能赛道，依托钛酸锂差异化的技术优势，逐步提升运营效率。

未来，格力钛将坚持稳健务实、聚焦主业、提质增效的总体发展方针，做强新能源商用车与电池储能两大核心业务，持续巩固钛酸锂行业领先地位。整车板块持续提升经营效率，紧抓第二轮新能源车辆更新周期，丰富产品矩阵，服务城市公交、旅游通勤等公共出行领域以及市政环卫、机场摆渡、港口运输、仓储物流、矿山作业等特种专用场景，打造全场景、多元化的绿色商用及专用车辆体系。电池储能板块立足钛酸锂高安全、长寿命、宽温域的差异化技术特性，深耕细分特色赛道，规避与磷酸铁锂同质化竞争，重点布局轨道交通、工程机械、电网调频、海事船舶、高寒高海拔储能等高端、特定场景，持续发挥钛酸锂电池核心竞争优势。

#### **15. 碳化硅芯片应用现状与未来布局？核心竞争优势如何？**

目前，格力碳化硅（SiC）功率器件已实现家电领域规模化量产，在商用及家用空调、生活家电、电源等产品中稳定应用，同时面向光伏储能、充电桩等新能源领域的需求也已纳入量产范围，截至目前，

	<p>2026 年碳化硅业务同比实现 200%的增长。未来布局上，我们正积极推动车规级芯片的验证与导入。</p> <p>依托全自动规模化产线、超 70%的核心设备国产化率形成成本优势，在同等产品品质前提下，公司具备良好的市场竞争力：1. 产业全链条自主可控，涵盖碳化硅晶圆制造、器件封装、成品检测全流程，产品品质稳定；2. 建有超级能源站，为芯片生产提供绿色稳定的能源支撑；3. 掌握高质量栅氧、高深宽比沟槽刻蚀等关键核心工艺；4. 产品与资质认证完善，碳化硅二极管、MOSFET 已通过 AEC-Q101 车规认证，同时拥有 ISO9001、IATF16949 等多项体系认证，实验室取得 CNAS 国家认可资质。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 5 月 28 日