

证券代码：601127

证券简称：赛力斯

赛力斯集团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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
时间、接待对象	2026年1月至4月 国联民生证券、东吴证券、中金公司、中信建投、中泰证券、长江证券、招商证券、广发证券、国信证券、国盛证券、华西证券、银河证券、方正证券、华泰证券、西部证券、天风证券、中信证券、国泰海通证券、国金证券、东北证券、华创证券、东方证券、西南证券、开源证券、国海证券、甬兴证券、中邮证券、兴业证券、摩根士丹利、美银证券、UBS、德意志银行、摩根大通、汇丰银行、高盛、野村国际证券、Jefferies、安联投资、淡水泉、汇添富、中欧基金、易方达、国投瑞银、景顺长城、华夏基金、中信自营、新华资产、国寿股权、光大保德信、博道基金、国寿基金等机构和投资者。
地点	赛力斯集团股份有限公司
上市公司接待人员	公司管理层
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：公司的产品情况？ A：公司坚定软件定义汽车的技术路线，聚合全球领先技术，定义科技豪华，打造市场认可、用户喜爱的新豪华汽车产品。公司目前在售产品包括问界 M9、问界 M8、问界 M7、问界 M6、问界 M5 等。问界各车型

定位清晰：M9 产品定位全景智慧旗舰 SUV，科技车皇，宜商宜家；M8 产品定位家庭智慧旗舰 SUV，全家都满意；M7 产品定位幸福旗舰 SUV，覆盖主流高端 SUV 需求；问界 M6 产品定位新锐智慧 SUV，满足小家庭需求及悦己个性表达；M5 产品定位高颜都市性能 SUV，年轻、运动、操作灵活。不同车型在价格带、空间形态、功能配置上各有侧重，希望问界成为大家购车首选。公司按照“量产一代、开发一代、预研一代、探索一代”的技术布局推进技术创新和产品创新，不断丰富产品矩阵。

Q2：公司近期经营业绩情况？

A：2025 年公司新能源汽车销量 47.2 万辆，同比增长 10.6%；营业收入 1,650.5 亿元，同比增长 13.7%；归属于上市公司股东的净利润 59.6 亿元。核心盈利能力向好，充分验证了当前投入模式的成长潜力，形成“投入-盈利-再投入-再盈利”的正向循环。

公司研发投入 125.1 亿元，较上年同期增加 54.6 亿元，同比增长 77.4%；研发费用 79.5 亿元，较上年同期增加 23.7 亿元，同比增长 42.4%；研发人员 9,019 人，较上年同期增加 2,818 人，占公司总人数的比例提升至 41.1%。研发资源重点投向大单品开发、平台与流程体系建设、AI 转型及智能机器人业务等方面。

公司的销售费用为 241.9 亿元，同比增长 26.1%，其中广宣、形象店建设及服务费 229.5 亿元，同比增长 26.7%。公司以用户真实用车场景和需求为出发点，打通研发→营销→销售→服务全链路闭环，坚持产品力与品牌力双轮驱动。品牌力方面，问界品牌位居高端新能源品牌第一梯队。在杰兰路《2025 下半年新能源

汽车品牌健康研究报告》中，问界荣获品牌净推荐值（NPS）、品牌发展信心指数、30万元以上品牌百人青睐指数三项第一，是唯一连续三次获得品牌发展信心指数第一的新能源汽车品牌。全球品牌估值及咨询公司 Brand Finance 发布《2026 全球汽车品牌价值 100 强》榜单，问界位居中国豪华汽车品牌价值第一，也是全球豪华汽车品牌 TOP10 唯一中国品牌。门店布局方面，2025 年专属专营的问界用户中心已营业 380 家，覆盖全国 218 城，实现三线及以上城市 100%全覆盖。

经营质量稳步提升的同时，公司资本运作顺利推进。截至 2025 年末，公司归母净资产大幅增长至 409.2 亿元，较上年同期增长 286.5 亿元；资产负债率降低至 70.9%，较上年同期下降约 16 个百分点；货币资金提升至 872.9 亿元，较上年同期增长 413.3 亿元，占公司总资产比例为 60.7%。

Q3：公司中长期的产品规划？

A：2025 年，问界在高端新能源 SUV 市场份额超 20%。公司的首要任务是在这一高速增长 SUV 赛道上持续保持领先，进一步丰富产品布局，夯实 SUV 产品矩阵。

同时，问界在坚持高端定位的前提下，拓展多元品类和价格带。拓展的新产品仍然会坚持大单品战略，更强调全生命周期的持续成功。

魔方技术平台支持多元动力、多品类、多尺寸扩展，公司将结合品牌发展阶段与市场节奏，推进新品类布局和产品准备。同时以持续技术迭代和焕新，实现产品力、用户体验领先。

Q4: 公司出海业务的具体规划?

A: 问界坚定高端出海, 在电动化和智能化方面打造竞争力。去年公司针对目标市场因地制宜开展产品适配, 在电动化、智能化关键技术与场景化体验方面持续投入, 也同步搭建了服务高端用户的销服体系。但受海外客观因素的影响, 出海进展较计划有所延迟。

今年我们已经对重点区域布局进行调整, 计划率先进入中亚等市场, 逐步建立适配全球的体系化产品矩阵与成熟销服能力, 并不断开拓新的海外市场。

公司出海业务, 长期目标是海外销量占公司销量的30%。

Q5: 公司研发投入的主要方向?

A: 公司的研发投入主要投向大单品打造、平台体系建设、AI 化转型及创新业务等关键领域。大单品打造方面, 2025 年公司发布了 2025 款问界 M9、问界 M8、全新问界 M7、问界 M5 Ultra。2026 年 4 月 22 日, 问界 M6 正式上市, 全新一代问界 M9 开启预定。平台体系建设方面, 公司的魔方技术平台不断进阶, 以 AI 驱动, 向 L4 级具身智能演进。多元动力全面升级, 超级增程提供 1.5T 与 2.0T 双动力选择, 新一代多合一电驱效率与功率实现双重突破。智能底盘完成线控转向、线控制动以及全主动液压悬架开发。基于中央+区域控制的智慧中枢, 使操控更智能、更流畅。智能安全提供全场景立体防护。同时, 公司通过深度融合车联网能力, 构建了预测式主动服务体系, 为用户提供 7*24 小时不间断的云端安全守护。AI 化转型方面, 公司通过车端、辅助驾驶、电子电气架构的协同 AI 化演进,

重塑产品形态。同时构建以 AI 为核心的“产业大脑”，打通全业务与产业链，整合各环节数据流与业务流程，实现生态协同与资源高效配置。创新业务方面，公司围绕双足机器人、轮式机器人、四足机器人及轮足复合机器人等多种形态持续开展技术研发，初步形成多平台并行的技术储备布局。

Q6: 公司的核心竞争力?

A: 公司整合整车集成、核心供应链、高端精益制造等全链条优势，并顺应软件定义到 AI 定义汽车趋势，搭建集中式电子电气架构与产业平台化能力，在深度合作中形成了面向用户需求的集群化协同体系化能力。

公司通过自主创新与融合创新，在电动化及智能化上形成了领先优势。电动化方面，公司的超级增程纯电驱动、无里程焦虑、全场景高效适配。2025 年公司增程器市场份额达 37.5%，位居行业第一。智能化方面，问界辅助驾驶好开、好用、安全。截至 2026 年 3 月 31 日，问界累计辅助驾驶用户 88.7 万，累计辅助驾驶里程 66.3 亿公里，其中 2026 年春节期间问界辅助驾驶里程 3.3 亿公里，问界 M9 辅助驾驶里程占比高达 51.9%。

公司全面拥抱 AI，深刻洞察 AI 重构生产力所带来的价值创造新逻辑，主动应变、快速行动，构建适配 AI 时代的全链路核心体系。公司的高端智能制造能力体系，能够实现产品垂直上量与高质量交付。同时，公司围绕百万高端用户基盘，构建了服务百万量级高端车用户的体系能力。

	<p>Q7: 公司近期的销量情况?</p> <p>A: 2026年一季度, 公司累计销量 88,445 辆, 同比增长 29.4%; 其中, 新能源汽车销量 78,500 辆, 同比增长 43.9%; 赛力斯汽车销量 70,249 辆, 同比增长 55.6%。</p> <p>Q8: 公司的市值管理情况?</p> <p>A: 自 2016 年上市以来, 公司持续推出多项维护公司价值、保护投资者利益的措施: 如股份回购金额超 2 亿元; 控股股东、高管、核心团队增持金额近 5 亿元; 2024 年实现盈利即分红, 2024 年全年和 2025 年半年度已合计分红超 25 亿元; 围绕公司战略持续推进为子公司引入战略投资者、投资引望等多项重大资本运作等。2026 年 4 月 22 日公司召开年度股东会, 审议通过了近 14 亿元的 2025 年年度利润分配方案和 10-20 亿元的股份回购计划 (回购股份悉数注销)。2026 年 4 月 24 日, 公司通过上海证券交易所系统以集中竞价交易方式完成首次回购, 回购股份 550,600 股, 支付的总金额为人民币 49,974,848.58 元。公司始终高度重视全体股东利益, 未来在努力做好生产经营的同时, 持续加强与投资者的沟通, 积极传递公司最新动态和投资价值。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 1-4 月