

证券代码：000333

证券简称：美的集团

美的集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-5

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 15 日 (周二) 下午 15:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://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	方洪波（董事长兼总裁）、钟铮（副总裁、首席财务官兼财务总监）、高书（董事会秘书）
投资者关系活动主要内容介绍	1、美的现在的商业及工业解决方案 收入占比是 25.64，未来几年发展预期是占比到多少？有什么机会和困难呢？ 尊敬的投资者，您好。 商业及工业解决方案业务是美的集团的主营业务之一，美的在多个领域取得市场领先地位，产业在线数据显示，2026 年上半年，美的家用空调压缩机、家用空调电机、洗衣机电机的全球市场销量份额均稳居行业第一，冰箱压缩机的全球市场销量份额亦位居行业前列。产业在线数据显示，2026 年上半年，美的中央空调国内市场销售额占比超过 22%，继续保持行业第一；美的商用多联机的国内市场销售额占比超过 29%，继续稳居行业第一；美的离心机组国内市场销售额占比超过 16%，位居行业第一；此外，菱王电梯凭借其领先的专业技术实力及品牌口碑，载货电梯市场占有率连续多年位居行业前列。美的旗下的库卡集团是全球“四大”工业机器人公司之一，2026 年上半年，根据 MIR 睿工业统计，库卡工业机器人在国内市场出货量超过 18,000 台，国内市场销量份额达到 9.7%，升至行业第二位；并在重载机器人领域具有显著优势，库卡 300kg 以上负载机器人

	国内市场销量份额突破 50%，广泛应用于汽车部件、储能电池、船舶以及航空航天等高附加值场景。 商业及工业解决方案业务 2025 年收入规模突破 1,200 亿元，在总收入占比从 2020 年的 18.5%提升至 2025 年的 26.8%，商业及工业解决方案已成为美的业务持续增长的主要引擎之一。 美的拥有多元化的商业及工业解决方案业务，为众多行业的客户提供集成解决方案。在横向扩展方面，持续丰富产品品类和扩大规模以及增加效率优势；在纵向扩展方面，不断开发迭代压缩机、电机以及其他工业核心部件并通过收购进入前沿科技领域，如工业机器人、绿色能源等，并通过横纵扩展创造产业协同效应，为商业及工业解决方案业务的持续增长构筑坚固基石和注入强劲势能。 谢谢。 2、方总，美的以 2C 业务起家，目前大力拓展 2B 业务，底层逻辑是什么？是觉察到 C 端市场不够大，还是美的的能力更匹配 2B 市场？另外，2B 业务通常现金流较差，如何规避这个风险？ 尊敬的投资者，您好。 2026 年下半年，美的将基于以科技领先为核心的四大战略主轴，坚定落实以下经营思路： 1、围绕核心增长 聚焦于增长的转型，战略路径要清晰，执行要坚决，围绕核心业务、核心市场、核心能力实现增长。白色家电和暖通空调作为美的核心业务，是现金流和盈利的核心来源，必须实现核心业务增长；构建坚实的技术体系和基础，同时深耕海外市场，力争做到全球第一。坚定布局机器人和新能源业务等次核心业务。ToC 业务是当下生存发展的护城河，而 ToB 业务则是穿越周期的未来保障。以变革创新驱动 ToC 业务增长，为 ToB 业务发展提供支撑，实现产业升级，使 ToC 和 ToB 业务形成“增长接力”。 2、更加勇敢坚定的推进全球突破 大胆创新 OBM 业务机制体制，做好充分授权和资源支持，实现真正的本地化运营。一是充分授权本地团队进行产品与营销决策，二是确保责权利清晰和明确最终责任主体，三是确保运营管理的一致性，四是要坚持
--	---

	团队人员的本地化。 3、在国内市场敢于破局和改变 国内市场已经是高度成熟的存量市场，要通过云仓、云信用、配送到家等服务让零售商轻装上阵、稳定盈利，同时大胆变革内销体系，破局的关键在于管理者必须下沉到每一个终端网点去抓零售落地。 4、推动 ToB 产业把握机遇、积极增长 美的 ToB 业务布局符合下一个工业时代的产业趋势，要抢占先机、抓住机会、积极增长，布局下一代工业业务，要坚定投入机器人、新能源、数据中心液冷、工业核心部件等 ToB 领域并实现突破。 5、落实“三个一代”，加大研发投入 科技领先是美的最核心的战略，在“黑海”的激烈竞争中唯有创新才能重新增长，PortaSplit 移动分体空调在欧洲的“火爆”就是证明，要围绕“三个一代”研发体系扎实布局，进一步加大研发投入并鼓励创新突破。 6、效率优势是美的生存和发展的根本 虽然效率提升聚焦的是短期问题，但解决短期问题是实现长期发展的必经之路，只有通过效率提升，建立成本优势和优化盈利能力，才有资源投入未来，才能支撑 ToB 产业发展，因此需要坚定不移的紧抓效率和成本。 谢谢。 3、方总，作为长期股东，非常认可公司当前的股东回报政策，请问净利润全部回馈股东的回报政策是否具备长期性？公司做出这个决策是否因为潜在的成长空间受到限制？ 尊敬的投资者，您好。 公司综合考虑经营情况、现金流情况、长期战略、股东回报等方面，合理安排分红及回购。 谢谢。 4、上半年衍生金融工具公允价值变动 23.11 亿元，权益工具变动 26.77 亿元，能说明一下具体是什么业务或什么工具吗？ 尊敬的投资者，您好。 公司严格按照会计准则及相关法律法规对金融工具进行分类与计量。
--	---

	公司持有的衍生金融工具主要用于管理风险敞口。衍生金融工具初始以衍生交易合同签订当日的公允价值进行确认，并以公允价值进行后续计量。当公允价值为正数时，作为资产反映；当公允价值为负数时，作为负债反映。衍生金融工具公允价值变动的确认方式取决于该项衍生金融工具是否被指定为套期工具并符合套期工具的要求，以及此种情况下被套期项目的性质。未指定为套期工具及不符合套期工具要求的衍生金融工具，包括以为特定利率和汇率风险提供套期保值为目的、但不符合套期会计要求的衍生金融工具，其公允价值的变动计入合并利润表的公允价值变动损益。公司将对其没有控制、共同控制和重大影响的权益工具投资按照公允价值计量且其变动计入当期损益，列示为交易性金融资产；自资产负债表日起预期持有超过一年的，列示为其他非流动金融资产。此外，公司将部分非交易性权益工具投资于初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列示为其他权益工具投资。该类金融资产的相关股利收入计入当期损益。 谢谢。 5、方总好，请问公司上半年商业及工业解决方案增速较去年同期大幅放缓，主要原因是什么？未来合理的增速应该怎么考量？未来是否商业及工业解决方案占公司营收比例会达到 50？如果能达到，这个时间大概需要多久？感谢！ 尊敬的投资者，您好。 商业及工业解决方案业务是美的集团的主营业务之一，美的在多个领域取得市场领先地位，产业在线数据显示，2026 年上半年，美的家用空调压缩机、家用空调电机、洗衣机电机的全球市场销量份额均稳居行业第一，冰箱压缩机的全球市场销量份额亦位居行业前列。产业在线数据显示，2026 年上半年，美的中央空调国内市场销售额占比超过 22%，继续保持行业第一；美的商用多联机的国内市场销售额占比超过 29%，继续稳居行业第一；美的离心机组国内市场销售额占比超过 16%，位居行业第一；此外，菱王电梯凭借其领先的专业技术实力及品牌口碑，载货电梯市场占有率连续多年位居行业前列。美的旗下的库卡集团是全球“四大”工业机器人公司之一，2026 年上半年，根据 MIR 睿工业统计，库卡工业机器人在国
--	---

	国内市场出货量超过 18,000 台，国内市场销量份额达到 9.7%，升至行业第二位；并在重载机器人领域具有显著优势，库卡 300kg 以上负载机器人国内市场销量份额突破 50%，广泛应用于汽车部件、储能电池、船舶以及航空航天等高附加值场景。 商业及工业解决方案业务 2025 年收入规模突破 1,200 亿元，在总收入占比从 2020 年的 18.5%提升至 2025 年的 26.8%，商业及工业解决方案已成为美的业务持续增长的主要引擎之一。 美的拥有多元化的商业及工业解决方案业务，为众多行业的客户提供集成解决方案。在横向扩展方面，持续丰富产品品类和扩大规模以及增加效率优势；在纵向扩展方面，不断开发迭代压缩机、电机以及其他工业核心部件并通过收购进入前沿科技领域，如工业机器人、绿色能源等，并通过横纵扩展创造产业协同效应，为商业及工业解决方案业务的持续增长构筑坚固基石和注入强劲势能。 6、库卡在国内市场出货量和市场份额这几年的变化趋势如何，未来设置了什么目标？ 尊敬的投资者，您好。 美的旗下库卡是全球知名的机器人制造商，依靠业界领先的运动算法，可确保机器人产品在全生命周期内的优越运动性能，其成熟的设计理念也不断催生出新款产品引领市场。2026 年上半年，库卡集团的收入同比增长超过 10%，在中国的业务表现尤为突出，同期库卡中国的收入贡献占比超过 30%。此外，库卡也积极协助美的集团提升智能制造水平，截至 2026 年 6 月，美的机器人使用密度已超过 750 台/万人，并将在未来进一步加大投入以提升智能制造能力。 2026 年上半年，根据 MIR 睿工业统计，库卡工业机器人在国内市场出货量超过 18,000 台，同比增长超过 19%，国内市场销量份额达到 9.7%，升至行业第二位；在重载机器人领域具有显著优势，库卡 300kg 以上负载机器人国内市场销量份额突破 50%，广泛应用于汽车部件、储能电池、船舶以及航空航天等高附加值场景。2026 年上半年，库卡还先后亮相央视春晚、央视非遗晚会、元宵晚会的幕后与台前，以极致稳定的现场表现，展示了库卡工业机器人的高可靠性与精准控制能力。
--	--

	7、钟总好！公司半年报利润表中的“公允价值变动收益/权益工具投资”有 27 亿，是不是主要来源于长鑫科技上市前的价值重估，即“其他非流动金融资产/非上市公司股权”公允价值半年增加的 28 亿？Q3 长鑫上市，浮盈如何处理（影响当期利润）？ 尊敬的投资者，您好。 公司严格按照会计准则及相关法律法规对金融工具进行分类与计量。公司将对其没有控制、共同控制和重大影响的权益工具投资按照公允价值计量且其变动计入当期损益，列示为交易性金融资产；自资产负债表日起预期持有超过一年的，列示为其他非流动金融资产。此外，公司将部分非交易性权益工具投资于初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列示为其他权益工具投资。该类金融资产的相关股利收入计入当期损益。 谢谢。 8、能具体拆分一下上半年“工业技术”板块收入中，家电核心部件、新能源汽车核心部件、机器人部件这三块的收入表现情况吗？我理解机器人和新能源车部件都应该是增长的，那么下降主要来自哪部分？ 尊敬的投资者，您好。 美的工业技术聚焦暖通家电、数据中心/储能热管理、新能源汽车、机器人核心部件领域，致力于用领先的科技、品质、服务，为客户提供绿色、高效、智慧的产品与技术解决方案，围绕着坚实的根技术，不断拓展技术矩阵，如热管理技术、电机与驱动控制技术、机电一体化与高精密零件制造技术、摩擦磨损技术等，形成完整产业链布局和产品矩阵，并积极推进全球化战略落地，实现海外市场显著突破。 1、暖通家电与数储热管理部件：美的工业技术持续深耕暖通家电部件领域，并向数据中心/储能热管理部件领域扩展，不断巩固行业领先地位。产业在线数据显示，2026 年上半年，美芝家用空调压缩机全球市场销量份额继续稳居第一，涡旋压缩机国内市场份额超过 15%；美芝冰箱压缩机全球市场销量份额位居行业前列；威灵家用空调电机与洗衣机电机全球销量份额也保持行业第一。 2、新能源汽车部件：美的工业技术旗下的威灵汽车部件公司在 2026
--	--

	年上半年保持高质量增长，销售收入同比增长超 90%，并首次实现半年度盈利。客户群体覆盖部分新能源车企，热管理等主流产品定点项目持续增加，其中 2026 年上半年新增国内外车企的压缩机定点项目总产值预计将超过 50 亿元。 3、机器人部件：美的工业技术持续深耕协作赛道，同时积极开拓人形机器人市场，进一步提升交付质量，缩短交付周期，完善产品布局。2026 年上半年，精密减速机出货量达 2.6 万台，重载伺服电机出货达 5.8 万台，同比提升显著。 谢谢。 9、方总好，请问公司今年下半年开展的新一轮渠道改革目前进展如何，有没有可以分享的？如果顺利施行，有什么好处？ 尊敬的投资者，您好。 美的集团在国内市场稳步推进落实“数一”战略，在新型电商渠道，持续加大品牌、品类和新能力布局，深化兴趣与社交电商全链路经营；在传统电商渠道，持续提升数字化运营能力，驱动效率突破和份额获取。2026 年上半年，美的系产品在包括京东、天猫、抖音、拼多多等国内主流线上平台的家电销售额继续位居行业第一，并在“618”大促期间的全网总销售额蝉联行业第一；在 KA、经销商、电商下沉等国内主要线下渠道的家电销售额亦位列行业第一。 公司通过政策零售化实现零售驱动，拉通全价值链聚焦零售与用户服务，简化数字化工具应用，降低客户使用成本；推进产销计划智能化变革，发育 AI 智能预测与执行能力，提升以零售实销为中心的智能补货能力，持续优化国内市场全渠道库存周转，2026 年上半年日均自有库存同比降低 16%；云仓赋能体系进一步完善，截至 2026 年 6 月末，云仓的线下渠道覆盖率提升至 94%以上，有效覆盖所有旗舰店与专卖店客户。 围绕三大核心零售能力打造线下渠道差异化竞争力，树立竞争护城河。一是流量获取与转化，推动商机运营体系高效落地，精准挖掘和输送潜在客群，实现多平台引流到店，2026 年上半年获取超百万条客资，转化成交额突破 40 亿元；二是构建非标设计交付能力，打通从商机到服务、设计、施工、验收全流程，构建线下门店服务专业性，持续提升终端成交
--	---

	率与客单价，用户客单价提升 15%；三是提升全屋智能套系化能力，升级门店展陈套系化、场景化、智能化，围绕全屋智能、用户体验分层布局，已累计完成 1,700 家门店智能化改造，为用户提供专业、全面的智能化服务。 渠道变革聚焦 AI 全面转型，在线上渠道深度应用 AI 内容生成、AI 精准营销、AI 客服、AI 数字人直播等新能力，进一步探索全链路 AI 应用模式，建立先发优势；同时在系统数字化和供应链“一盘货”基础上，积极开拓即时零售和新零售等新型“到店+到家”业务场景，为消费者打造“线上购物+线下 体验”的全场景服务闭环，提升运营效率，拓展新增长。 谢谢。 10、方总好！今年回购进展顺利，请问用了多少（比例）银行贷款，这部分贷款将来如何归还，会不会对未来现金带来压力，影响将来的分红/回购？ 尊敬的投资者，您好。 根据中国人民银行联合金融监管总局、中国证监会发布《关于设立股票回购增持再贷款有关事宜的通知》的指导意见，公司符合股票回购增持再贷款的条件，积极响应决策部署，取得了中国银行出具的《贷款承诺函》，中国银行合计为公司提供不超过实际回购金额 90% 的贷款资金专项用于公司股票回购，贷款期限不超过 3 年。上述贷款不会影响公司未来的股东回报安排。 谢谢。 11、钟总您好，本次半年报中公司归母净利润同比增长 1.66，但扣非归母净利润却大幅下滑 25.31。报告解释这主要是由于人民币汇率走高导致外币货币性项目产生约 59.76 亿元的汇兑损失计入了经常性损益，而外汇衍生品套保收益计入了非经常性损益所致。请问，这种会计处理差异在多大程度上掩盖了主业真实的盈利水平？展望下半年，随着汇率企稳及原材料成本边际改善，公司主业扣非净利润的修复弹性如何？ 尊敬的投资者，您好。 2026 年上半年，国内家电市场需求端一定程度承压，海外市场则受地缘政治冲突持续发酵、汇率波动和贸易保护主义的影响，海外经营持续
--	--

	面临挑战，同时铜、塑料等原材料的价格也进一步上涨。美的集团通过坚定贯彻“围绕核心增长”的年度经营思路，持续聚焦核心业务和产品，海外OBM业务发展成效显著，集团整体的收入利润规模稳健增长。2026年上半年，公司营业总收入 2610.5 亿元，同比增长 3.5%，实现归母净利润 264.5 亿元，同比增长 1.7%。公司严格按照会计准则及相关法律法规对外币货币性项目产生的汇兑损益及外汇衍生品套保损益进行会计处理。下半年，公司持续做好汇率对冲与成本管控，夯实主业盈利。 12、方总您好，半年报里，在报告期内董事、高级管理人员在员工持股计划中的持股情况中，期末持股数较期初有所减少，请问是高管们在此期间减持了吗？具体原因是什么？对公司未来不看好吗？ 尊敬的投资者，您好。 公司 2026 年半年报所披露的董事、高级管理人员在 A 股持股计划中的期末持股数量较期初有所减少，系因相应持股计划的统一解锁所致，不存在董事、高级管理人员的个人减持行为。 谢谢。 13、海外 OBM（自有品牌）业务在上半取得了显著突破，占智能家居海外收入比重已超过 50，且欧洲 PortaSplit 空调销量暴增超 200。在当前全球贸易保护主义抬头、关税壁垒加剧的宏观环境下，公司从“产品出海”向“能力出海”升级的过程中，如何平衡海外本土化产能布局的成本与应对地缘政治风险的合规成本？ 尊敬的投资者，您好。 面向海外市场，美的已构建全球研发、制造及销售网络，具备全球化发展能力，在海外 11 个国家设有 29 个海外研发中心，整合全球研发资源，形成优势互补的全球化技术研发能力；在全球的 68 个主要生产基地中有 45 个位于海外，实现全球生产和交付，把握海外市场的成长机会；美的海外销售额占公司总销售额 40%以上，产品已出口至全球超过 200 个国家及地区，在许多海外市场已建立线上、线下销售网络，拥有约 5,500 个售后服务网点；不断深化数字销售平台在海外市场的应用，超过 25,000 家海外零售商已加入海外销售平台；截至 2026 年 6 月，美的有近 5 万名海外员工。美的还通过战略收购和合资合作不断深化和拓展全球业务布局。
--	---

	美的海外自有品牌（OBM）业务增长迅速，2026 年上半年 OBM 业务收入已达到智能家居业务海外收入的 50%以上，主要以东芝、美的及 Comfee 品牌为主，OBM 产品在众多海外市场已展现出较强的竞争力。截至 2026 年 6 月，美的智能家居应用的海外累计注册用户数超过 1,500 万，平均月度活跃用户数量同比增长超过 80%。 2026 年上半年，美的持续深化海外供应链与制造布局，聚焦本地化交付能力建设、产能结构优化、仓网资源整合及物流体系融合。一是持续推进海外本地化交付核心能力建设，构建集中心仓仓储、堆场周转、本地拖车报关运营及产业配套于一体的全链条交付体系，实现供应链运营的集约化与高效化，重点推进筹建泰国、埃及、印尼、巴西、越南五大海外供应链交付中心，覆盖东南亚、中东非、拉美等区域。二是通过新建投产、产能扩建及资源整合等方式，持续优化全球产能结构，提升各区域属地化生产与市场响应能力，在东南亚加快泰国家用空调工厂扩产，同步优化印尼、越南制造产能，联动交付中心实现生产与物流高效协同；在中东非完成沙特家用空调工厂、埃及冰箱及微烤工厂建设投产，有效补强区域核心品类产能供给能力；在美洲启动建设墨西哥洗衣机工厂，实现海外产能布局突破；在欧洲，有序推进 TEKA 工厂整合，优化家电产能布局。三是持续推进全球仓网资源整合与运营提效，持续优化欧洲、亚太区域仓网体系，并以泰国为试点，推进从采购、海运、生产、成品仓储、经销配送及逆向物流的全链路端到端整合优化，探索创新模式的提效降本空间；应用“AI+运筹算法模型推进 TEKA 与美的仓网资源整合，提升履约能力。四是整合海外物流业务并取得阶段性进展，加快搭建标准化与数字化运营体系，在 2026 年 4 月完成西班牙 TEKA 物流业务融合，同步推进作业流程标准梳理与标准化运营体系建立。 14、注意到公司应收账款期末余额较期初增加了 215 亿元，且信用减值损失同比大增 75.07。在宏观需求端承压的背景下，公司目前的下游回款风险是否可控？另外，公司本次中期拟每 10 股派发现金 5 元，且上半年回购力度较大，请问在当前的现金流状况下，公司未来是否会考虑将部分回购股份用于注销，以进一步提升每股收益（EPS）和股东回报率？ 尊敬的投资者，您好。
--	---

	公司持续完善应收账款管理，动态评估客户信用状况，合理设置信用期，加大逾期款项催收力度，优化客户及订单结构等。目前公司应收账款整体回款风险处于可控范围。公司将持续跟踪下游客户经营及回款情况，积极防范坏账风险。 公司于 2026 年 3 月 30 日召开第五届董事会第十三次会议，审议通过了《关于以集中竞价方式回购公司 A 股股份的方案》，同意公司以集中竞价交易方式回购公司部分已发行的 A 股股份，用于实施股权激励计划及/或员工持股计划，回购价格为不超过人民币 100 元/股，回购金额为不超过 130 亿元且不低于 65 亿元，实施期限为自董事会审议通过回购股份方案之日起 12 个月内。公司于 2026 年 3 月 31 日披露了《关于以集中竞价方式回购公司 A 股股份方案的公告暨回购股份报告书》。 公司于 2026 年 4 月 29 日召开第五届董事会第十四次会议，审议通过了《关于变更以集中竞价方式回购公司 A 股股份方案的议案》，同意将上述回购方案之回购股份用途从“用于实施股权激励计划及/或员工持股计划”变更为“用于依法注销减少注册资本”。上述回购方案变更事项已经 2026 年 6 月 5 日召开的 2025 年度股东会审议通过。截至 8 月末，本回购方案已回购公司 A 股股份数量为 99,797,967 股，支付的总金额为 8,019,722,850 元（不含交易费用）。 15、公司打算将库卡分拆上市吗？ 尊敬的投资者，您好。 感谢您的关注。截至目前，公司不存在应披露而未披露的信息，公司严格按照相关法律法规履行信息披露义务。 谢谢。 16、公司近期发布了《市值管理制度》，并高度重视股东回报。在当前公司处于向科技制造转型的关键投入期，董事会如何看待公司在“加大研发与资本开支”与“维持高分红、高回购以稳定市值”之间的平衡？在保障公司长远健康发展的同时，董秘将如何进一步督促管理层建立更加透明、可预期的中小股东回报机制，增强长期投资者的持股信心？ 尊敬的投资者，您好。 董事会统筹研发投入与股东回报，综合考虑公司经营情况、现金流情
--	---

	况、长期战略、股东回报等方面，合理安排分红及回购。公司定期编制三年股东回报规划，持续推动股东回报机制透明化，保障中小股东权益。 谢谢。 17、方总您好，作为长期股东，我非常关注公司“智能家居商业及工业解决方案”双轮驱动战略的落地成效。从半年报来看，虽然整体营收同比增长 3.46，但 B 端业务内部分化明显：楼宇科技与机器人与自动化板块均实现了超 10 的稳健增长，但工业技术板块营收却出现了 12.72 的下滑。请问管理层如何看待这一结构性分化？在工业技术板块短期承压的背景下，公司未来在 B 端业务的资源倾斜和战略重心会有哪些调整？ 尊敬的投资者，您好。 美的已建立规模快速增长的商业及工业解决方案业务，商业及工业解决方案业务 2025 年收入规模突破 1,200 亿元，在总收入占比从 2020 年的 18.5%提升至 2025 年的 26.8%，商业及工业解决方案已成为美的业务持续增长的主要引擎之一。 美的拥有多元化的商业及工业解决方案业务，为众多行业的客户提供集成解决方案。在横向扩展方面，持续丰富产品品类和扩大规模以及增加效率优势；在纵向扩展方面，不断开发迭代压缩机、电机以及其他工业核心部件并通过收购进入前沿科技领域，如工业机器人、绿色能源等，并通过横纵扩展创造产业协同效应，为商业及工业解决方案业务的持续增长构筑坚固基石和注入强劲势能。 美的工业技术聚焦暖通家电、数据中心/储能热管理、新能源汽车、机器人核心部件领域，致力于用领先的科技、品质、服务，为客户提供绿色、高效、智慧的产品与技术解决方案，围绕着坚实的根技术，不断拓展技术矩阵，如热管理技术、电机与驱动控制技术、机电一体化与高精密零件制造技术、摩擦磨损技术等，形成完整产业链布局和产品矩阵，并积极推进全球化战略落地，实现海外市场显著突破。 2026 年下半年，美的将基于以科技领先为核心的四大战略主轴，坚定落实围绕核心增长的经营思路。聚焦于增长的转型，战略路径要清晰，执行要坚决，围绕核心业务、核心市场、核心能力实现增长。白色家电和暖通空调作为美的核心业务，是现金流和盈利的核心来源，必须实现核心
--	--

	业务增长；构建坚实的技术体系和基础，同时深耕海外市场，力争做到全球第一。坚定布局机器人和新能源业务等次核心业务。ToC 业务是当下生存发展的护城河，而 ToB 业务则是穿越周期的未来保障。以变革创新驱动 ToC 业务增长，为 ToB 业务发展提供支撑，实现产业升级，使 ToC 和 ToB 业务形成“增长接力”。 18、注意到本次半年报中资产减值损失高达 16.53 亿元，其中包含了 10.96 亿元的商誉减值损失。请问董秘，董事会审计委员会在审议该笔商誉减值时，是否对相关业务资产组的未来现金流预测进行了充分的压力测试？在当前的宏观经济环境下，公司如何确保未来重大资产减值计提的及时性与准确性，避免对中小股东利益造成突发性冲击？ 尊敬的投资者，您好。 公司严格按照会计准则及相关法律法规，及时对相关资产进行减值测试并计提相应拨备，及履行所需的审议程序。 谢谢。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月