

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	<div>☐特定对象调研</div> <div>☒分析师会议</div> <div>☐媒体采访</div> <div>☐业绩说明会</div> <div>☐新闻发布会</div> <div>☐路演活动</div> <div>☐现场参观</div> <div>☐其他（请文字说明其他活动内容）</div>
时间、接待对象	<div>2026 年 10 月 31 日 20:30-21:30</div> <div>中泰证券、东吴证券、国联民生证券、中信证券、中信建投、长江证券、招商证券、广发证券、华泰证券、国泰海通证券、国盛证券、国信证券、华西证券、天风证券、东方证券、兴业证券、西南证券、开源证券、浙商证券、西部证券、国金证券、山西证券、中金公司、华福证券、华安证券、华鑫证券、UBS、美银证券、中信里昂等</div>
地点	进门财经平台（线上会议）
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	<div>Q1: 公司三季度扣非净利润为负数，主要是受哪些因素的影响？如何展望未来？</div> <div>A: 1. 受原材料价格上涨等因素导致三季度营业成本增加约 25 亿元。</div> <div>受全球地缘格局扰动、大宗商品涨价、车规存储芯片供应紧张等因素，导致主要的原材料在前期价格大幅上涨，成本压力较单一品类上涨更为突出。公司坚守市场认可的高端供应链标准，由于高端车型在相关品类上的用量与技术等级更高，且相关原材料价格的上涨传递</div>

	<p>到整车端有一定滞后性，因此在当期承担较大的成本压力，导致利润承压。</p> <p>当前主要原材料价格已经呈现回落趋势，同时公司已通过多项举措管控成本，平滑原材料波动影响，公司接下来发布的新品也有助于改善盈利结构，盈利能力将得到修复。</p> <p>2. 前三季度研发费用相较去年同期增加 6.3 亿元，同比增加 12.4%。</p> <p>为完成魔方技术平台迭代、智能化升级，公司持续加强研发投入，前三季度研发费用增加 6.3 亿元，同比增加 12.4%。随着新一代整车平台逐步开发完成，平台技术能力将转化为公司车型产品的竞争优势：</p> <p>（1）全面支持 L3 架构。</p> <p>首个 L3/L4 级自动驾驶强制性国家标准将于 2027 年 7 月 1 日正式实施，市场竞争结构也将发生重大变化。率先完成 L3 技术闭环和量产准备的企业将在新一轮周期中抢占先机。公司围绕芯片、算法、冗余架构与安全验证体系推进深度垂直整合，以在智能化竞争中占据头部地位。</p> <p>（2）原生全域 800V 高压电动平台。</p> <p>公司在同一原生平台下打造了增程 800V 和纯电 800V 的通用高压架构。目前全新一代问界 M9 的纯电与增程版本均已量产落地，增程车型搭载了 2.0T 高功率增程系统及高性能三电机等先进技术。公司已具备从底层对电池、电驱、电控、高压配电、热管理及线束系统进行一体化匹配设计的系统集成能力，实现了同平台下增程与纯电车型共享 800V 带来的“低能耗、快补能、高性能”优势。</p> <p>（3）整车平台底层技术研发投入，构筑平台化智能</p>
--	--

	<p>底座。</p> <p>魔方技术平台在多元动力、舱驾协同、智能底盘、智慧中枢、智能安全、智慧服务六大核心系统上实现了升级，并将持续进化与协同升级。全新一代的魔方技术平台可实现全域 OTA 与全场景安全冗余，让问界产品生命周期更长，能够支撑用户整个黄金使用周期，能够持续产生更多的价值。</p> <p>该项投入属于公司中长期战略布局，旨在推进新一代整车技术平台和高阶自动驾驶迭代，保障公司后续车型的产品竞争力。平台迭代将形成更高集成度、标准化的模块化体系，相较于按单车型独立开发的模式，该体系能有效降低后续车型的开发成本，改善长期研发费用率水平，从而提升公司的长期盈利能力。</p> <p>Q2：在智能化汽车时代，高强度的研发投入是车企保持技术领先和产品竞争力的核心。公司的研发投入力度很大，前三季度研发费用 56.9 亿元，同比增加了 12.4%。我们也看到了很多研发成果量产上车，请问公司研发投入主要投入到哪些方向？</p> <p>A：公司的研发投入主要用于整车技术平台、车型开发以及前瞻业务三个方面。</p> <p>1. 整车技术平台和车型开发。</p> <p>全新迭代的魔方技术平台已如前介绍将全面支持 L3 架构，并具备多元动力、多品类、多尺寸的扩展能力。在国内，问界在坚持高端定位的前提下，将进一步拓展多元品类和价格带。在海外，更将针对不同国家和地区的法规要求与市场特征进行深度定制化开发，确保产品合规并高度适配当地市场需求。</p> <p>2. 前瞻业务方向。</p>
--	--

	<p>公司正在为下一代出行方式和产品布局关键技术，计划于 2028 年开展道路测试；具身智能方面，“小赛”机器人已在超级工厂、智慧园区、门店等的检测、物流、接待服务等环节投入使用，并通过实际场景采集数据、训练模型；未来可拓展至车生活相关场景，推动更多场景应用落地。公司在高端智能电动汽车上沉淀的供应链整合与系统集成能力，也具备向新场景延伸复用的条件，让原有投入在新业务中继续发挥价值。</p> <p>Q3：在行业普遍经营压力加大的情况下，公司如何提质增效，既做好费用管控，又提升营运效率和盈利水平？</p> <p>A: 1. 效率端：“需求-供给-智造”闭环精益运营体系。</p> <p>公司围绕需求端、供给端、智造端协同发力：需求端以销定产的订单驱动模式锚定终端真实订单，从源头管控产成品和在制品库存；供给端依托集成集聚和厂中供应链战略推进核心零部件本地化配套，重庆本地配套率已超过 60%，缩短供货交期并减少供应链波动带来的成本扰动；智造端超级工厂依托自研“汽车产业大脑”统筹调度数字化生产管理系统，以数字化工业底座和 AI 赋能的数智质量管理为支撑，实现关键环节自主可控与全流程数智化闭环。</p> <p>三端协同的效果都体现在运营效率上，公司三季度存货周转天数小于 10 天，远低于行业平均值。同时强大的数智化能力，能够有效保证批量生产下的质量的一致性。由此，需求端、供给端、智造端协同的精益运营闭环，支撑公司保持运营效率领先，也让公司具备较强盈利修复弹性。</p>
--	---

	<p>2. 费用端：推动全维度费用精细化管控，推进整体费用率持续优化</p> <p>2026 年三季度公司销售费用率环比下降 1.4 个百分点。公司将持续优化，提升渠道效率，提升单店销售效率。预计四季度销售费用率还会有明显的降低。销售费用率的逐步降低将直接改善净利率。</p> <p>同时，公司管理提升的效果也正在体现，2026 年前三季度管理费用为 24.5 亿元，同比下降 5.1%。管理提升具有持续性，随着组织与流程效率持续提升，将进一步有效管控管理费用。我们有信心推动公司的期间费用率持续优化，提升公司利润率。</p> <p>Q4：公司和华为也达成了新的合作，请问双方合作的最新情况，对于公司未来发展具体有什么影响？</p> <p>A：公司与华为是长期、稳定、互信的战略合作关系。问界用户已经突破 120 万。双方锚定问界高端智能汽车品牌核心定位，联合组建问界业务专属专营团队，以专属专营方式升级问界业务，以专属专营更好地服务问界用户，持续推动问界新豪华品牌向上。</p> <p>问界专属专营是双方跨界融合，持续加强合作基础上的又一次创新，是体系和协同机制的进一步升级，也是资源的聚焦和渠道的提质增效，助力价值增长、伙伴共赢。</p> <p>通过问界专营，不仅仅能够实现销量回升，还能进一步改善车型结构，提升盈利能力，实现问界高质量可持续发展。</p> <p>面向未来，双方也将在新技术演进方向上持续开展探索与研发，为长期合作和问界产品持续进化储备技术动能。</p>
--	--

	<p>Q5：公司在问界的整体经营思路上有怎样的思考？对下一步业务发展有什么规划？</p> <p>A：1. 问界坚定做全球高端品牌。</p> <p>目前问界全系正推进欧盟 WVT A E1 整车型式认证，验证周期长、环节多，是高端车进入欧洲市场的必经门槛。公司坚持按最高标准走完全程，确保产品以合规、可靠的状态出海。10 月中旬 AITO 6、AITO 7、AITO 8、AITO 9 亮相巴黎车展并广受好评，为接受全球最高标准检验、进入欧洲市场积累了品牌与市场基础。随着认证与渠道建设推进，问界将全面进入欧洲市场，稳步迈向海外销量占比三分之一的目标。</p> <p>2. 坚持以盈利质量为核心导向。</p> <p>公司不参与价格战和规模内卷，不追求无盈利支撑的销量规模，坚持走高端化经营路线。具体而言：一是问界坚持大单品战略，对每一款产品坚持长期经营；二是坚守“五高”标准，以产品长期主义保障二手车价值，进一步提升品牌价值，在此基础上以合理的利润水平保障研发与产品投入，形成投入产出的良性循环。后续公司将通过产品升级和新产品上市，进一步扩大用户规模，持续改善经营质量。</p> <p>3. 深耕用户基盘，长期可持续可循环的生态价值。</p> <p>问界已累计交付 120 万辆高端智能电动汽车，拥有超过 120 万的问界用户。公司经营重心正从单次交易转向全生命周期经营，依托覆盖销售、交付、售后、补能的完整用户价值管理体系，保障产品力长期领先，用户在整个用车周期内都能获得稳定、优质的体验。在此基础上，公司持续释放生态价值，提供符合用户需求的、可复购的产品与服务，让生态价值随用户生命周期持续</p>
--	--

	<p>生长。</p> <p>今年公司已入股逸安启，与宝马、梅赛德斯-奔驰三方共建高端公共超充网络，为用户提供高品质、便捷的超充服务。</p> <p>为满足用户多元化的出行生活需求，公司推出“AITO APP 精选栏目”以及“AITO 问界车生活商城”微信小程序，围绕出行、生活等场景提供丰富的生态产品。前段时间推出的问界儿童车，承袭旗舰车型的设计语言与智能玩法，已成为深受用户喜爱的产品。</p> <p>同时，百万用户基盘形成的海量数据闭环，将持续反哺产品力提升。成熟的高端用户运营体系与用户基础，也是问界推进全球化高端布局的重要基础。</p> <p>Q6：大家期待公司有更好的发展，也期待公司在资本市场有更好的表现。请问公司未来还会采取哪些措施维护广大股东的权益？</p> <p>A：公司将维护股东利益作为对股东的长期承诺，积极落实多层次市值管理措施持续维护广大股东利益，具体包括：</p> <p>1. 控股股东增持：为彰显对公司长期发展的信心，公司控股股东今年已分别在 A 股和 H 股进行了增持，累计增持超 600 万股。</p> <p>2. 回购并注销：回购股票将全数用于注销，提升每股收益。当前累计回购金额超 9.8 亿元。</p> <p>3. 团队增持：公司的团队坚持长期主义，近三年增持近 3.7 亿元，平均增持价格约 70 元/股。从年报披露的持股数量明细可见，公司的高管增持后从未减持。</p> <p>面向未来，公司将以经营质量为核心，持续强化技术、产品与渠道能力，推动内在价值稳步提升，努力为</p>
--	--

	股东创造可持续的长期回报。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 31 日