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	■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（请文字说明其他活动内容）
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的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。

	Q7：公司近期的销量情况？ 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%。 Q8：公司的市值管理情况? 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。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 1-4 月