证券代码：002249　　证券简称：大洋电机　　公告编号：2026-013

中山大洋电机股份有限公司 第七届董事会第十一次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

中山大洋电机股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年3月20日上午9:00时在公司会议室召开第七届董事会第十一次会议。本次会议通知于2026年3月9日以专人送达或电子邮件方式发出，会议由董事长鲁楚平先生召集。鲁楚平先生因公出差，以通讯表决方式出席本次会议，会议由副董事长徐海明先生主持。会议应出席董事9名，实际出席董事9名。会议的召集和召开符合《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律、行政法规、部门规章、规范性文件及《公司章程》的规定。会议采用现场及通讯表决相结合的方式召开，经与会董事认真审议，通过如下决议：

一、审议通过了《2025年度总裁工作报告》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

二、审议通过了《2025年度董事会报告》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

《2025年度董事会报告》刊载于2026年3月24日巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

公司现任独立董事张承宁先生、石静霞女士、张永德先生、陈良先生分别向董事会提交了《独立董事2025年度述职报告》和《独立董事独立性自查报告》，报告期内因任期届满离任的公司原独立董事刘奕华先生、侯予先生、郑馥丽女士亦分别向董事会提交了《独立董事2025年度述职报告》。董事会对独立董事提交的自查报告进行评估并出具了《董事会关于独立董事独立性自查情况的专项意见》。具体内容详见公司刊载于2026年3月24日巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上的《独立董事2025年度述职报告》《董事会关于独立董事独立性自查情况的专项意见》。公司独立董事将在2025年年年度股东会上进行述职。

本报告尚需提交2025年年度股东会审议，并需经出席会议的股东所持有效表决权股份总数的半数以上（含）通过。

三、审议通过了《2025年度财务报告》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

《2025年度财务报告》刊载于2026年3月24日巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

本报告尚需提交2025年年度股东会审议，并需经出席会议的股东所持有效表决权股份总数的半数以上（含）通过。

四、审议通过了《2025年年度报告全文及摘要》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

《2025年年度报告摘要》刊载于2026年3月24日《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》及巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上，《2025年年度报告全文》刊载于2026年3月24日巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

本报告尚需提交2025年年度股东会审议，并需经出席会议的股东所持有效表决权股份总数的半数以上（含）通过。

五、审议通过了《关于2025年度权益分派预案的议案》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

公司2025年度权益分派预案为：以未来实施权益分派方案时股权登记日享有利润分配权的股份总额为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.96元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本。

如在权益分派预案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司享有利润分配权的股份总额由于股份回购、股票期权行权等原因发生变化的，公司将按每股分配比例不变的原则，相应调整分红总额。同时公司董事会提请股东会授权董事会全权办理2025年度权益分派事宜。

《关于2025年度权益分派预案的公告》刊载于2026年3月24日《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》及巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

本议案尚需提交2025年年度股东会审议，并需经出席会议的股东所持有效表决权股份总数的半数以上（含）通过。

六、审议通过了《2025年度内部控制自我评价报告》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

《2025年度内部控制自我评价报告》刊载于2026年3月24日巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

七、审议通过了《2025年度环境、社会及公司治理（ESG）报告》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

《2025年度环境、社会及公司治理（ESG）报告》刊载于2026年3月24日巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

八、审议通过了《关于制定＜董事、高级管理人员薪酬管理制度＞的议案》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

为进一步完善公司董事、高级管理人员的薪酬管理，建立科学有效的激励与约束机制，有效调动董事、高级管理人员的积极性、主动性和创造性，提高企业经营管理效益，促进公司的持续健康发展，根据《中华人民共和国公司法》《上市公司治理准则》等法律法规以及《公司章程》的规定，结合公司实际情况，公司拟定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》。

《董事、高级管理人员薪酬管理制度》刊载于2026年3月24日巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

本议案尚需提交2025年年度股东会审议，并需经出席会议的股东所持有效表决权股份总数的半数以上（含）通过。上述制度经股东会审议通过后，公司原《董事、高级管理人员薪酬与考核管理制度》《董事、高级管理人员薪酬与考核操作方案》即行废止。

九、审议了《关于2026年度董事及高级管理人员薪酬方案的议案》（该项议案经表决：同意票0票，反对票0票，弃权票0票）。

为规范公司董事及高级管理人员的薪酬管理，公司制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，该制度已经本次董事会审议通过，尚待提交公司股东会审议通过后方能生效。根据《公司章程》、上述经董事会审议通过的《董事、高级管理人员薪酬管理制度》等公司制度规定，结合公司经营规模，并参照地区、行业薪酬水平等实际情况，公司制定了2026年度董事及高级管理人员薪酬方案。

《关于2026年度董事及高级管理人员薪酬方案的公告》刊载于2026年3月24日《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》及巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上。

公司全体董事对该议案回避表决，直接提交2025年年度股东会进行审议，并需经出席会议的股东所持有效表决权股份总数的半数以上（含）通过。

十、审议通过了《关于对子公司提供担保的议案》（该项议案经表决：同意票9票，反对票0票，弃权票0票）。

为满足全资子公司大洋电机（香港）有限公司（以下简称“大洋电机香港”）、控股子公司珠海市伟高变频科技有限公司（以下简称“珠海伟高”）经营发展需要，保障其业务顺利开展，根据实际经营计划及资金需求，公司拟为大洋电机香港、珠海伟高分别向银行等金融机构申请的累计不超过等值美元2,400万、人民币3,000万元的授信额度提供担保。实际担保金额、期限等其体条款将以与相关金融机构（债权人）最终签署的合同约定为准。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规及《公司章程》、公司《对外担保管理办法》的有关规定，本次担保事项属于董事会权限范围，无需提交股东会审议。

二、被担保人基本情况

（一）大洋电机（香港）有限公司

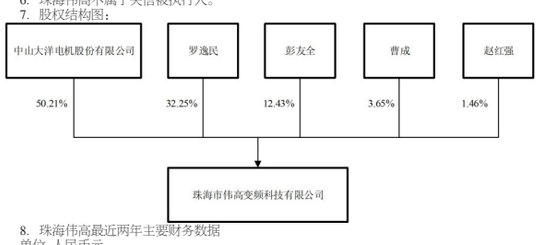
1. 成立日期：2005年6月20日
2. 注册地址：香港上环干诺道中168-200号信德中心西塔29楼2912号房间
3. 董事成员：鲁楚平、徐海明
4. 注册资本：8,609.0372万美元
5. 经营范围：主要从事微特电机贸易
6. 大洋电机香港不属于失信被执行人
7. 股权结构：公司直接持有大洋电机香港100%的股权，大洋电机香港为公司全资子公司
8. 大洋电机香港最近两年主要财务数据

单位：人民币元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日
资产总额	2,851,300,560.02	4,136,122,560.53
负债总额	1,532,731,408.69	2,865,023,860.88
净资产	1,318,569,151.33	1,271,098,699.65
项目	2025年1-12月	2024年1-12月
主营业务收入	2,616,626,623.71	3,010,785,990.78
利润总额	24,812,498.69	67,374,620.93
净利润	24,812,498.69	66,826,872.82

（二）珠海市伟高变频科技有限公司

1. 成立日期：2011年3月21日
2. 注册地址：珠海市高新区唐家湾镇新湾六路21号2栋3楼
3. 法定代表人：刘忠华
4. 注册资本：3,616.6456万人民币
5. 经营范围：一般项目：家用电器研发；家用电器销售；电子元器件批发；电力电子元器件销售；电子元器件与机电组件设备销售；机械设备研发；电气设备销售；软件开发；工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
6. 珠海伟高不属于失信被执行人。
7. 股权结构图：



8. 珠海伟高最近两年主要财务数据

单位：人民币元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日
资产总额	133,925,495.08	113,693,691.14
负债总额	80,232,749.63	57,940,404.51
净资产	53,692,745.45	55,753,286.63
项目	2025年1-12月	2024年1-12月
主营业务收入	168,692,218.88	144,502,642.20
利润总额	-2,843,295.00	-23,173,119.58
净利润	-2,060,541.18	-22,706,340.18

三、担保事项的主要内容

（一）大洋电机（香港）有限公司

担保方：中山大洋电机股份有限公司

被担保方：大洋电机（香港）有限公司

担保方式：连带责任担保

担保期限：三年

担保金额：不超过等值美元2,400万

（二）珠海市伟高变频科技有限公司

担保方：中山大洋电机股份有限公司

被担保方：珠海市伟高变频科技有限公司

担保方式：连带责任担保

担保期限：三年

担保金额：不超过人民币3,000万元

目前相关担保协议尚未签署，担保协议的具体内容以正式签署的协议为准。

四、董事会意见

公司本次担保主要为满足子公司大洋电机香港、珠海伟高日常经营发展的资金需求，为其业务拓展提供必要的融资支持，以保障其经营活动的持续稳健发展。

董事会对被担保人大洋电机香港、珠海伟高的资产质量、经营情况、行业前景、偿债能力及信用状况等方面进行了全面审慎的评估。经评估，董事会认为：上述子公司目前经营状况稳定，商业信用记录良好，过往无重大债务逃约记录，具备较强的独立偿债能力；且其所处行业发展前景良好，具备持续经营能力和盈利能力。公司对其具有实际控制和管理影响力，能够有效控制和防范相关风险。其中，珠海伟高为公司控股子公司，其其他股东虽未按出资比例提供同等担保或反担保，但公司对珠海伟高具有实际控制权，能够对其经营进行有效管控，相关风险处于公司可控范围内。

董事会同意公司为大洋电机香港、珠海伟高提供担保。本次担保不会对公司的正常经营产生重大影响，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

五、累计对外担保数量及逾期担保的数量

本次担保实施后，公司及控股子公司累计担保额度折合人民币36,738.24万元（美元/人民币汇率以7.0288计），占公司最近一期经审计净资产的比例为3.65%。公司及控股子公司无对合并报表外单位提供的担保，无逾期债务对应的担保、无涉及诉讼的担保及因担保被判决败诉而应承担的担保等事项。

六、备查文件

1. 第七届董事会第十一次会议决议。

特此公告。

中山大洋电机股份有限公司
董 事 会
2026年3月24日

证券代码：002249　　证券简称：大洋电机　　公告编号：2026-014

中山大洋电机股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 ☑ 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以未来实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专用证券账户股份数量后的股份总额为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.96元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	大洋电机	股票代码	002249
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	肖尧满		
办公地址	中山市西区广圭工业大道1号		
传真	0760-88555031		
电话	0760-88555306		
电子信箱	xiaoliangman@broad-ocean.com		

2、报告期主要业务或产品简介

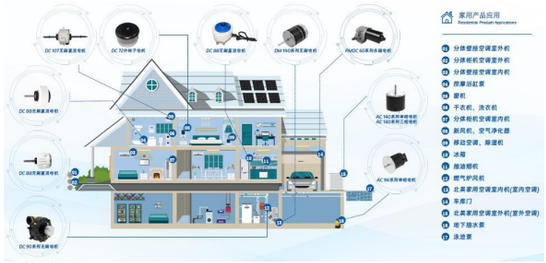
（一）公司主要业务

公司致力于成为全球电机及驱动系统绿色智能解决方案领域的卓越供应商，为全球客户提供安全、环保、高效的电机驱动系统解决方案，是一家拥有“建筑及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统、车辆旋转电器、氢燃料电池系统及其关键零部件”等产品，集“高度自主研发、精益制造、智慧营销”为一体的高新技术企业。

目前公司形成了以建筑及家居电器电机产品为主的BHM事业部和以汽车用关键零部件为主的车辆事业集团（EVBG）两大事业板块。传统家电在向智能高效节能家电的升级换代过程中形成了巨大的电机需求，为BHM事业部带来了百亿级规模的潜在市场空间。BHM事业部在持续拓展原有业务的基础上，积极开拓产品新兴应用场景，例如应用于IDC（互联网数据中心）和储能领域的温控散热风机、商用车空调电机、工程车辆散热风机等，为业务的进一步发展开辟了新的上升通道。在车辆事业集团中，公司的业务既包括传统燃油车用产品（车辆旋转电器），也涵盖新能源汽车用产品（新能源汽车动力总成系统及其关键零部件），对应的潜在市场规模分别达到千亿级和万亿级，市场空间十分广阔。随着传统燃油车向新能源汽车及智能驾驶汽车的转变，传统发动机将逐渐被新能源汽车动力总成系统所取代。这一转型过程中，相关市场将迎来一段较长的新旧交替时期。尽管如此，庞大的传统燃油车存量市场仍为公司车辆旋转电器业务带来了巨大的售后市场拓展空间。

（二）公司主要产品

1. BHM事业部的主要产品：家用/商用空调用电机、建筑通风设备用电机、厨房电器设备用电机、自动车库门用电机、水泵用电机、商用空调用压缩机电机、暖气/通风系统及空调设备用高效率风机系统等。



家用产品应用

商用产品应用

2. 车辆事业集团的主要产品：新能源汽车驱动电机、控制器及电驱动总成系统、增程器发电机、BSG电机系统、车用及非道路机械用车辆旋转电器（起动机/发电机）等。

（三）公司主要经营模式

1. 研发模式

公司以技术创新为驱动力，致力于为全球客户提供卓越的电机及驱动系统绿色智能解决方案，在中山、上海、武汉、潍坊、芜湖、韶关、底特律、伦敦等地均设有研发中心，坚持以自主研发为主，合作开发和“引进、消化、吸收、再创新”为辅的研发模式，促进产品技术水平的不断提升及产品系列的不断丰富，同时保障公司产品质量。公司前瞻性的研发创新能力确保了产品创新性与技术水平均处于国际领先水平，使公司能够快速响应国内外不同地域消费市场的需求，提供个性化系统解决方案。

公司采取了多元、开放的技术合作模式，包括但不限于引进国际领先技术、与科研院所开展产学研合作、与业内优秀企业共同开发等方式，快速提高公司各业务板块相关产品的研发能力与研发速度，加强公司研发实力和技术储备。

2. 供应链管理模式

公司根据细分市场的特点，制定差异化供应商管理策略，与行业优秀供应商建立战略合作关系。公司供应链管理采用SRM（供应商关系管理）、电子招标系统等采购管理系统平台，实现与供应商信息共享，确保生产运营需求的及时沟通与处理，拉动生产，合理控制库存。公司对大宗原材料、电子元器件等物料供应链资源进行统一管理，并开展集中采购，有效降低了采购成本；对汽车业务板块供应链资源进行整合，建立统一管理规范，有效降低了重复管理成本并提升了相应供应链的成熟度。此外，通过建立统一的供应商导入与绩效评价体系，组建集团专家人才库，公司实现了在引入优质供应商的同时，帮扶提升供应商的能力，深化落实VAVE法（价值工程/价值分析），提高公司产品质量，共同提升竞争力。在采购协议中，公司对供需双方在商业道德和社会公德方面均设有明确条款进行约束。

3. 生产模式

公司以精益生产为核心，以全面质量管理为控制手段，采用“以销定产”拉动式管理模式，根据市场销售滚动预测进行生产设备、物流、厂房等资源的配置。通过加快制程物料周转速度、提高设备使用效率、降低库存等手段，进一步提高资产流动性，实现生产的快速高效，达成产品“两高一低”（高品质、高能效、低成本）的目标。为同时满足规模化生产与个性化的市场产品需求特点，公司引进自动化设备并加以改造，与制程工艺模块化技术相结合，既保证大批量产品高效生产的需求，又能通过提高制程柔性来快速响应客户多样化的需求。同时，公司各子公司制造系统的设备资源、技术资源、供应链资源等逐步实现共享，进一步提高公司产能和制程能力。

公司高度重视生产模式的数据化转型，通过引入先进数字化技术和工具，建立统一数据平台，实现生产制造过程的数据协同可视化，提升生产可控性、效能，降低成本，缩短交付周期。同时，利用物联网和大数据分析，实时监控管理生产设备，提前预警维护，提高设备利用率和产品质量。此外，公司遵循精益管理目标，持续推进“机器代人”及“数字化建设”行动，引入自动化设备，改造现有装配线，淘汰老旧设备，优化人员组合，提升人均能效，推动生产制造向自动化、智能化、数字化发展，增强市场竞争力，助力可持续发展。

4. 销售模式

公司各业务板块与国内外主流品牌企业建立了良好的长期稳定的战略合作伙伴关系。同时，公司采用销售管理系统（CRM），精准把握市场动态和客户需求，为客户提供个性化整体解决方案，进一步加强订单和售后服务的管理，从而提升客户满意度和市场竞争力。

公司始终秉承快速响应、客户至上的服务理念，在主要客户生产工厂所在地附近建立销售服务和技术支持网点，做到贴身服务，目前在国内中山、孝昌、上海、潍坊、芜湖、柳州、十堰、玉林、重庆等地建立生产基地，并在美国、英国、墨西哥、越南、印度、泰国、摩洛哥（投建中）等国家设立工厂或销售中心，充分发挥生产、销售、服务的辐射作用，尽最大努力满足客户的需求。

（四）公司产能状况

公司目前拥有年产超过8,000万台套建筑及家居电器电机、800万台车辆旋转电器、70万台套新能源汽车动力总成系统的生产能力。

报告期内，公司位于重庆和泰国的工厂已相继投入生产。目前，这两家工厂尚处于投产初期阶段，后续将依据订单需求逐步释放产能。与此同时，公司正积极推进摩洛哥工厂的建设进程，并已启动美国印第安纳工厂的建设项目。未来随着摩洛哥、美国印第安纳等新建工厂的陆续建成投产，以及重庆、泰国工厂产能的稳步提升，公司各产品线的产能将得到持续增强。公司亦将密切关注国际贸易政策的调整，灵活调整并持续优化全球产能布局。

（五）市场地位

公司作为全球具有强劲竞争力的电驱动系统产品研发、制造和服务商之一，拥有具备国际竞争力的电机电控研发与制造能力。根据弗若斯特沙利文的资料显示，(i)按2024年销售收入计，公司在全球第三方HVAC电驱动解决方案供应商中排名第二并于中国及北美排名第一；(ii)按2024年起动机和发电机销售收入计，公司在全球起动机和发电机行业中排名第四，并在入围中国企业当中排名第二；及(iii)按2024年电动车动力总成系统及关键零部件销售收入计，公司为中国第五大第三方供应商，同时也是中国第三方供应商中海外销售收入排名第一的厂家，客户涵盖国内外主流的暖通厂家及整车/整机厂。

（六）主要的业绩驱动因素

1. 外部驱动因素

（1）政策持续利好

A. 2025年，我国家电行业的发展主要由国内强有力的政策刺激以及海外机遇与挑战并存的外部环境共同驱动。在“以旧换新”等核心政策的推动下，行业整体实现了新一轮消费升级与结构优化。政府部署超长期特别国债支持消费品以旧换新，不仅扩大了补贴规模，覆盖品类也增至12大类，为行业发展注入强劲动力。在此背景下，空调品类因市场存量庞大、更新需求明确，成为政策落地的重点受益领域之一。以旧换新政策精准发力，将个人空调换新补贴数量上限提高至3台，显著降低了消费者的换新成本。这一举措不仅有效拉动了空调零售量的增长，更加速了产品结构向高端化、绿色化升级，变频节能、新风净化、健康除菌等功能成为市场主流趋势。与此同时，随着房地产政策的持续优化，新房交付量逐步回升，进一步带动了家用中央空调、新风系统等前置安装类产品的需求增长。展望未来，受益于市场需求的持续释放、智能家居的深入发展以及空调能效标准的持续升级，公司建筑及家居电器电机事业部的高效智能电机、直流无刷电机、风机系统等产品，凭借其技术优势和良好的市场适配性，有望迎来广阔的发展前景。

B. 2025年，中国新能源汽车行业在政策红利与市场内生动力的双重驱动下加速迈向高质量发展阶段。国家层面延续并优化多项关键政策：新能源汽车购置税全额免征进入最后一年，激发“末班车效应”；以旧换新补贴加码，对报废或置换新能源车给予高额补贴支持。同时，固态电池、智能网联和高阶自动驾驶等前沿领域获得专项支持，为产业技术升级注入新动能。地方政府也积极配套出台区域性激励措施，推动充电基础设施向城乡更广范围覆盖，显著改善了用户补能便利性。在产品层面，续航能力、充电效率和能效水平持续提升，增强了消费者对新能源汽车的接受度。随着市场结构不断优化，新能源汽车已从政策驱动为主逐步转向由产品力和用户体验主导的增长模式，并在全球竞争中展现出较强的综合优势。这一趋势将有力带动公司新能源汽车动力总成产品业务的快速发展，为公司在新能源汽车领域的布局和拓展提供广阔的市场空间。

C. 相较煤炭、天然气、石油等传统燃料，氢气具备能量密度大、反应零排放的天然优势，是我国碳中和目标下理想的清洁能源。2025年，我国持续推进《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》，将氢能定位为未来能源体系和战略性新兴产业的重要组成部分，并依托“双碳”目标强化其在工业脱碳、重型交通和长时储能等关键领域的应用。财政与产业政策持续加码，五大燃料电池汽车示范城市群进入补贴兑现关键期，多地出台绿氢生产补贴、氢能电价及税收减免措施，绿色金融也加大对氢能项目的支持力度。与此同时，电解槽等核心技术不断突破，绿氢制取成本不断下降，储运方式日益多元，应用场景从交通拓展至钢铁、化工等领域。此外，国际合作深化与国内标准体系完善进一步夯实了产业基础，共同推动中国氢能产业在2025年实现从示范向规模化发展的关键跨越。

D. 2025年，粤港澳大湾区在国家战略引领下实现高质量发展，经济总量突破15万亿元人民币，稳居全球湾区前列。深圳、香港、澳门等城市各展所长，先进制造、低空经济、商业航天和人工智能等新兴产业集群加速崛起，科技集群跃带来的创新效应显著。公司总部位于粤港澳大湾区几何中心城市——中山市，区位优势明显，同时作为建筑及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统、车辆旋转电器的领先企业，粤港澳大湾区的发展将给公司带来历史发展机遇，进一步驱动公司业务向上发展。

（2）产业潜在发展前景广阔

A. 家电行业正经历从“规模扩张”向“价值深耕”的深刻转型，步入“弱复苏+结构成长”的新周期。在全球经济环境复杂多变与国内消费升级持续演进的双重背景下，行业增长逻辑已由“增量普及”转向“存量升级”与“全球拓张”双轮驱动，展现出强大的韧性与多元的机遇。其中，空调行业正站在从存量博弈转向价值深耕的新起点，未来前景广阔且充满结构性机遇。在国内，市场已从“增量扩张”迈入“存量替换与场景细分”并重的阶段，更新换代需求成为内销主引擎；叠加第四代住宅普及、暖通系统集成化趋势，中央空调及高能效、智能化、健康化产品将持续释放价值红利。与此同时，全球化布局为中国空调产业打开更广阔的增长空间：新兴市场因气候炎热与城市化进程加速，需求旺盛；欧美市场则对高能效、环保产品展现出强劲偏好，推动中国品牌从“产品出海”向“品牌与产能出海”跨越。空调行业正处于技术驱动产品升级、需求分层深化、全球市场拓展的关键阶段，未来有望实现量价协同的可持续增长。

B. 汽车行业方面，我国汽车行业未来增长空间依然广阔，正从“规模扩张”迈向“高质量跃升”的新阶段。尽管国内乘用车市场进入高销量、低增速的平台期，但结构性机会和新增长极正在加速形成：新能源汽车渗透率已破50%，未来有望进一步提升，并带动全产业链升级；智能化成为核心竞争力，高阶辅助驾驶加速普及，同时车端大模型、高阶智驾技术持续突破；汽车出海强势崛起，产品已从单纯出口整车迈向本地化生产与全球产业链深度整合，加速向技术、品牌和生态全面输出的新阶段跃升，其中欧洲市场成为战略高地。此外，汽车产业与机器人、低空经济、AI生态加速融合，催生“智能移动空间”新形态。在“双碳”目标、以旧换新政策及十五五规划支持下，中国汽车产业不仅将继续作为国民经济支柱，更将以技术引领、品牌出海和生态创新，打开全球增长新空间。

C. 氢能，作为构建新型能源体系的战略性新兴产业及未来产业的核心方向，正迎来从示范探索向规模化发展的历史性拐点。2026年，“未来能源”首次被写入政府工作报告，氢能作为其中的重中之重，其战略地位持续攀升，预示着一个万亿级赛道的全面开启。行业正经历从“政策驱动”向“市场驱动”与“政策引导”双轮并进的深刻转型，在全球能源格局重塑与中国“双碳”目标的双重牵引下，氢能的发展前景广阔且充满韧性。

2. 内生驱动因素

（1）行业转型升级、产品升级换代

公司秉持“以人为本，合作共赢”的理念，凝聚团队力量，并始终保持对市场的敏锐洞察力，紧密关注国家行业政策导向，结合自身核心竞争力，适时调整和拓展产业布局。在巩固家电行业领军地位的基础上，公司通过同心多元化战略实现跨行业拓展；从家电行业向汽车行业延伸，并前瞻性布局氢能行业和具身智能行业，行业覆盖空间从百亿级别跃升至万亿级别，成功实现产业转型升级，显著拓展了发展空间。在此过程中，公司始终聚焦产品技术研发、市场渠道建设及售后服务创新，深入挖掘产品及服务的潜在需求；同时顺应国家发展战略，把握家电能效升级与新能源汽车发展机遇，逐步推进产品升级换代，优化产品结构，并为客户提供整体解决方案，提升产品附加值，进一步巩固行业领先地位。

（2）技术创新及品牌提升

公司深知，技术创新是制造业企业保持行业竞争力的核心，也是持续激发企业活力、推动企业做强做大的关键。自创立以来，公司始终将技术创新与工艺优化作为发展的核心战略，高度重视技术人才的引进、培养与团队建设，持续加大技术创新资源投入，不断提升核心技术水平与产品附加值，确保技术实力稳居行业领先。在此基础上，公司通过优化产品质量与服务体验，进一步提升品牌价值。同时，针对不同细分市场的需求特点，公司灵活采用差异化品牌策略，充分发挥旗下“大洋电机”“电驱动”“佩特来”“杰诺瑞”在内的多个国内外知名品牌在各自领域的市场竞争力，有效释放品牌潜力，进一步提升品牌知名度与市场影响力。

（3）精益生产、组织变革、提质增效

公司深入推进精益生产，以拉动式生产为核心，通过建立拉动看板系统，制定并动态优化物料拉动规则，将其固化至信息系统，强化“整体-局部-整体”的系统思维。公司将拉动式生产与持续改善深度结合，以生产过程中的异常问题为改善靶点，以结果为导向检验过程有效性，通过对生产周期（Lead Time）、在制品库存（WIP）、生产效率等关键指标的实时监控，持续驱动管理优化，有效降低制造成本与管理成本，提升产品质量与生产效益，增强市场竞争力。同时，公司以精益管理为目标，加速推进“机器换人”与“数字化、智能化升级”行动计划；通过引入先进自动化生产设备与智能检测装备，对现有装配线实施全面升级改造，淘汰低效老旧设备，优化人员配置，提升人均能效，推动生产制造向自动化、智能化、数字化转型。

为进一步深化提质增效，公司大力推行组织变革。在组织架构方面，进行纵向精简和横向集成的变革，减少管理层级，实现指令直达生产一线的“战斗班组”，提高管理效率和响应速度。在组织建设方面，推行“强班组建设计划”与以全面利润中心为核心的“金麒麟计划”。“强班组建设计划”聚焦基层班组能力提升，通过系统化培训、人才选拔、经营承包机制及超额成果分享机制，充分激发生产一线员工的积极性与稳定性，在提升生产效率的同时，切实提高员工收入水平；“金麒麟计划”通过最小化经营核算单元，推动各级管理人员从“管理者”向“经营者”转变，培育“人人都是经营者”的文化氛围，促使各经营主体与职能部门主动挖潜降耗，在实现公司整体提质增效的同时，员工薪酬待遇稳步提升，达成员工与公司的双赢。在组织协同方面，公司建立产销协同会议机制，根据客户订单和实际产能进行综合平衡，科学安排生产计划，并在产销协调的基础上，进行物料齐套管理，将配套零件的齐套下达作为计划管理的基准。同时，公司设立供应链集中采购协调小组，作为优化供应链管理的常设机构，统筹协调公司各事业板块的大宗原材料、电子元器件等重要生产性物料的采购管理，提高议价能力和成本优势，保障供应链安全。

（4）数字化智能制造和数字化组织建设

公司将数字化智能制造作为加速生产方式变革、优化资源配置、推进高质量发展的核心战略。面对全球数字化与智能化浪潮，公司全面启动数字化转型，以缩短管理与生产周期、提升组织效能、降低沟通与试错成本。公司锚定数智化升级核心方向，以数字化01项目为抓手，遵循“统一规划、统一平台、统一标准、协同建设、敏捷迭代”五大原则，系统性推进营销、研发、供应链、生产运营等核心环节的数字化改造，实现全业务流程的数据在线化、过程可视化与管理闭环化。截至2025年底，数字化改造已覆盖中山、湖北、上海、潍坊、芜湖五大国内生产基地及海外基地，打造出一批数字化标杆项目——中山工厂于2022年获评“中山市制造业企业数字化智能化示范工厂”，子公司芜湖杰诺瑞“起动机总装数字化车间”于2023年获得“安徽省数字化车间”称号，子公司潍坊佩特来于2024年成功入选山东省数字经济“晨星工厂”。

在夯实数字化设备设施基方面，公司已实现生产运营端“人、机、料、法、环、测”全要素数字化管理，并进一步将数字化能力向研发、销售、供应链、工程管理、人力资源管理等职能领域延伸，优化组织流程与协同效率。同时，公司深化前端供应商与后端客户的数字化协同，打通全产业链信息壁垒，实现全过程数据实时共享与高效联动，不仅减少了跨环节沟通成本，更加快了产品及零部件交付节拍，保障交付异常的及时响应与处置。

2025年，公司在持续推进数字化建设的基础上，正式启动AI战略实施，将其视为提升运营效率、优化工作流程、赋能数字化智能制造与数字化组织建设的重要手段。公司组建专业AI项目团队，联合各业务部门共创智能应用场景，并深化与美云智数的AIGC智能化转型合作，引入国内领先的通用大模型，如DeepSeek、Kimi、阿里千问等，搭建集成化AIGC平台。目前，基于大模型的AI培训讲师、AI合同审查、AI质检智能体等应用正在建设中，覆盖生产调度、研发设计、客户服务等多领域。通过建立新知识与智能体引入机制，公司有效推动知识共享与智能场景持续迭代，在优化办公体验的同时实现降本增效，为组织效率提升与成本管控注入新动能。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 否

单位：元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	18,725,118,463.94	17,941,361,026.95	4.37%	16,094,258,484.29
归属于上市公司股东的净资产	9,866,222,642.66	9,292,695,179.31	6.17%	8,702,393,065.32
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	12,221,287,989.74	12,113,408,111.24	0.89%	11,288,224,085.92
归属于上市公司股东的净利润	1,082,717,150.84	887,549,113.20	21.99%	630,263,736.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	946,872,010.55	836,567,460.53	13.19%	564,806,307.26
经营活动产生的现金流量净额	1,993,209,708.24	2,472,959,787.76	-19.40%	1,940,228,040.98
基本每股收益（元/股）	0.44	0.37	18.92%	0.26
稀释每股收益（元/股）	0.44	0.37	18.92%	0.26
加权平均净资产收益率	11.04%	9.87%	1.17%	7.41%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,161,751,095.05	3,079,337,816.44	2,939,298,406.82	3,040,900,671.43
归属于上市公司股东的净利润	284,448,537.65	317,277,182.29	242,862,157.89	238,129,273.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	280,421,016.04	226,024,553.65	237,805,585.30	202,620,855.56
经营活动产生的现金流量净额	234,023,526.91	737,318,118.42	-61,051,508.09	1,082,919,571.00

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股本和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	214,257	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	203,216	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前10名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
鲁楚平	境内自然人	24.92%	613,591,916	460,193,937	质押	64,000,000	
徐海明	境内自然人	5.67%	139,687,320	104,765,490	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	2.72%	67,066,795	0	不适用	0