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：2020-07

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | GW&K Investment Management LLC, Teng Yue Partners LP, Matthews International Capital, Ivy Investment Management Company, Wells Capital Management, TIAA CREF Investment Management LLC, Wasatch Advisors Inc, Harding Loevner LP, Calamos Advisors, Dodge and Cox Investment Managers, Fiduciary Management Inc, First Eagle Investment Management LLC, Global Thematic Partners LLC, Goldman Sachs Asset Management, Manitou Investment Management Ltd, RVX Asset Management LLC, Tiger Pacific Capital LP, Newport Asia LLC |
| 时间 | 2020年7月9日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司管理层 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **请简单介绍库卡业务的中长期规划和盈利能力。**   行业数据显示机器人行业的发展潜力依然巨大，公司仍然看好机器人业务板块。一方面，库卡将在未来三年投入5亿欧元用于研发支出，以驱动创新，凭借软件与数字化服务，拓展新的市场，同时更加注重可持续发展的环保节能技术，不断改进产品组合，使之具备更好的节能表现，通过现实增强（AR）、大数据（Big Data）和数字孪生（Digital Twins）等新技术应用，以实现工业领域数字化的转型和工业物联网（IIoT）的发展；另一方面，在2019年，库卡中国事业部确立了未来5年的业务发展规划，制定432+X的国内产品布局，即4大类产品家族、3大数字化平台、2条快速迭代和全新业务布局；在业务拓展方面，继续保持在汽车领域的优势，积极拓展一般工业、电子、医疗及物流、服务等新业务；在对内管理方面，聚焦研究开发、供应链管理、卓越运营和数字化等方面，加强资源投入以加速打造美的机器人及工业自动化业务核心竞争力。   1. **在当前情况下，如何对海外进行有效管理，将美的高效的机制输出海外带来更好的效果。**   海外经营发展的具体实现方法包括1个中心和4个基本点。1个中心为注重多元人才引入（如高管、高端人才引入）。四个基本点则为：全球创新，提高研发投入占比，构建规模优势；全球营销，品牌组合多元覆盖不同消费群体，产品差异化推动品牌多元化，渠道广覆盖，零售强驱动和营销数字化；全球运营，OBM/OEM双轮驱动，通过OBM产品创新形成产品和品牌认知，推动OEM快速产品迭代和规模化，建设专家总部+协同区域+进取型国家，疫情冲击前公司全球化是以成本效率为优先原则（中国供全球+区域供区域），疫情冲击下未来会进一步强化区域供区域的供应链能力，提高抗风险能力；统一商业语言，推进用户中心、绩效导向、产品服务领先和效率驱动。   1. **请简单介绍安得智联的发展情况。**   2019年，在美的集团推动T+3业务模式变革背景下，安得智联深入推动渠道物流变革，完成统仓统配战略的全国落地，为提升销售渠道的流通效率提供有力支持。着力加强电商物流网络的建设，新增99个电商前置仓，完成线上线下库存共享的基础建设工作，大幅提升配送服务能力。在对外业务拓展方面，安得智联高度聚焦仓配一体核心业务，已实现多级仓储网络的拉通，可实现外部业务一仓发全国、多仓发全国的业务场景，建立了多行业、多品类、全场景的物流服务平台。同时，通过强化运力直采，进一步提升客户的服务体验。2019年，安得智联城配及宅配业务规模同比增长近350%，市场份额稳步提升；在承接天猫双十一项目期间，安得智联的天猫卖方用户评级系统得分位居菜鸟联盟大件合作商前列，五项服务指标在菜鸟网络大件合作伙伴中全部排名第一，荣获“双十一优胜奖”。此外，凭借优质的服务表现，安得智联还斩获了2019红顶奖“高端家电优秀物流服务商”大奖。   1. **请简单介绍公司的治理与激励机制。**   公司关注治理架构、企业管控和集权、分权体系的建设，已形成了成熟的职业经理人管理体制。事业部制运作多年，其充分放权和以业绩为导向的考评与激励制度，成为了公司职业经理人的锻炼与成长平台。公司的主要高层经营管理团队，均为在美的经营实践中培养的职业经理人，在美的各单位平均工作年限达15年以上，具备丰富的管理经验和行业实践，对全球及中国家电产业有深刻的理解，对产业运营环境及企业运营管理有精准的把握，公司的机制优势奠定了美的全价值链高效卓越运营的能力与未来稳定持续发展的坚实基础。  面对不同层级的公司核心管理及技术团队，公司已推出六期股票期权激励计划，三期限制性股票激励计划，五期全球合伙人持股计划及两期事业合伙人持股计划，搭建了经营管理层、核心骨干与全体股东利益一致的股权架构及长、短期激励与约束相统一的激励机制。  **接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。** |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年7月 |