

证券代码： 000651

证券简称： 格力电器

## 珠海格力电器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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 6 月 9 日 15:00-17:00
地点	全景网： <a href="https://ir.p5w.net/c/000651.shtml">https://ir.p5w.net/c/000651.shtml</a>
上市公司接待人员姓名	董事、总裁张伟，董事舒立志，独立董事张秋生，副总裁刘华，副总裁胡余生，副总裁李绍斌，财务负责人廖建雄，总裁助理白荣耀，总裁助理施清清，销售总监卢陆群，董事会秘书章周虎
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司的业务结构及未来规划？</b></p> <p>格力电器是一家多元化、科技型的全球工业集团，旗下拥有格力、TOSOT、晶弘三大消费品牌及凌达、凯邦、新元等工业品牌，产业覆盖家用消费品和工业装备两大领域。</p> <p>家用空调板块，围绕“节能、舒适、健康、智能”的理念，对家用空调进行持续迭代升级，满足消费者对高品质生活的追求；暖通设备板块，围绕“中央空调选格力，系统节能用格力”的产品战略，以格力自研楼宇智控系统为中心，涵盖离心机、螺杆机、多联机、模块机、单元机、精密空调、特种空调等 13 类系列产品，通过不断地技术升级和创新，为不同场景、不同细分行业提供低碳、智能的解决方案；生活电器板块，围绕“好电器格力造”的产品战略，实现冰洗产品、厨房电器、热水器、环境电器等系列产品的全覆盖，并实施套系化布局，为消费者提供全方位的生活电器解决方案；工业制品及装备板块，依托雄厚的技</p>

术积累和卓越的产业链优势，赋能新质生产力，产品覆盖高端装备、精密模具、电机、压缩机、电容、半导体器件、精密铸造、基础材料、工业储能、再生资源等多个领域，为各行各业提供高效、节能、环保的工业装备解决方案。

公司将继续坚守实体经济，发展自主品牌，坚持自主创新，不断深化渠道建设，纵向深挖技术和质量护城河，横向拓展高协同赛道，实现可持续发展。家用电器板块，以空调业务为支柱，推动多元化发展，实现冰洗产品、厨房电器、环境电器等系列产品全覆盖；工业制品及装备板块，聚焦智能装备、工业机器人、工业制品、模具等产业，依托核心优势，不断加大科技研发投入，加强产业链纵深布局。

## 2. 公司的技术优势体现在哪些方面？

公司作为科技型工业集团，通过完善的研发体系、持续的高研发投入和高质量技术转化，在空调系统及核心部件、智能装备、新能源等领域构筑坚实的技术护城河，巩固家电行业领导地位，持续推进多元化和全球化战略。

完善的研发体系。公司构建以国家级科研平台为依托的多层次、高水平研发体系，秉持“以企业为主体、以市场为导向、产学研相结合”的创新机制，拥有行业领先的全球最大空调研发中心、16个研究院、152个研究所、1,411个实验室及1个院士工作站，拥有研发人员近1.6万名，为持续的技术突破奠定坚实基础。

持续的研发投入。公司坚持自主创新，研发经费按需投入，不设上限，2024年研发投入总额达71.4亿元，占营业收入比例3.77%。

丰硕的研发成果。公司以近13万项专利（发明专利占比55%）和48项“国际领先”技术构筑技术护城河，专利数量和质量均居行业前列。

制冷压缩机领域：公司是全球唯一具备全品类制冷压缩机自主研发与制造能力的企业，涵盖离心、螺杆、活塞、涡旋、转子

等全品类制冷压缩机；国内首家自主掌握磁悬浮轴承与压缩机全套核心技术，压缩机最大冷量 1300RT，广泛应用于轨道交通、数据中心、工业制冷等领域，服务全球 1500 多个大型工程；自主研发的双级压缩机、三缸双级压缩机可-40℃下稳定制热，广泛应用于东北、北美、欧洲等严寒地区的采暖。

空调领域：公司独有的风不吹人技术，实现冷风不吹人，热风暖全身，解决了行业长期存在的冷风直吹带来的健康问题，技术已应用到家用空调与中央空调领域；公司独有的光储空技术，发明了能量转换环节最少、路径最短的多元多端换流拓扑及控制方法，光伏能源利用率提升 8%，为全球碳中和提供新的技术路径，已服务于全球 35 个国家和地区，前景广阔；自主研发的变频空调 AI 动态运行节能关键技术，产品全年耗电量降低 13.6%以上，实现空调运行的节能减碳；自主研发的楼宇智控系统与高效机房技术相比传统机房可节能 40%以上，在深圳地铁三家头部空调品牌参与的实际运行节能竞技中一举夺魁，机房能效最高达 7.17，为 2023 年深圳地铁 12 号线节省电费约 1,456 万元。

生活电器领域：基于自平衡果蔬保鲜技术、自然对流肉类保鲜技术和肉类超冻储存技术，推出“全域养鲜”系列冰箱，有效解决复杂存储场景中果蔬脱水、肉类表面易风干变色、营养流失、肌红蛋白和不饱和脂肪酸氧化变质等难题，实现果蔬存储场景下恒湿控制、降低肉类汁液流失率。

公司在全球技术标准领域亦拥有重要话语权，董明珠董事长连任 ISO 制冷压缩机分委会主席，主导制定了《容积式制冷压缩机性能评价》《离心式制冷压缩机性能评价》两份国际标准，充分印证公司技术创新的全球高度与认可度。

### 3. 公司未来的分红政策？

公司自上市以来累计股权融资 52.69 亿元，累计现金分红 1,308.83 亿元（不含 2024 年年度分红 111.70 亿元），其中 2012 年以来累计现金分红 1,254.86 亿元，累计回购股份金额 300 亿元，注销股份 4.14 亿股。公司近 5 年平均分红率达 63.49%，动

态股息率为 6.33%，显著高于同行业主要公司，形成高质量经营为根基、高比例分红为常态、动态回购为补充的价值成长和回报范式，以技术领先保障盈利稳定性，以现金流优势支撑分红持续性，不断巩固高分红的稳定持续。

公司将结合战略规划与市场环境，通过稳健经营和持续技术创新，不断推动实现高质量发展，在确保正常经营和长远发展的前提下，合理制定利润分配方案，力争保持稳定持续的高分红政策，切实维护股东利益。

#### 4. 董明珠健康家的建设进展情况如何？

“董明珠健康家”是公司基于对家电行业发展趋势、自身渠道体系以及多元化战略的综合考量，推出的全新渠道战略品牌，旨在提升消费者对格力全系列健康家电的关注度，推动格力多元化战略的持续发展，通过场景化体验、数据可视化、智能交互三大核心手段，向消费者展示格力在冰箱、洗衣机、净水器等全屋家电领域的健康产品，将抽象的“健康科技”转化为用户可触摸、可验证、可传播的价值体验，为消费者提供全面优质的健康家居生活解决方案。

截至目前，“董明珠健康家”的建设成果显著。2025 年 3 月，公司已在全国范围内启动“董明珠健康家”门店升级计划，首批门店覆盖全国 30 个省市级平台，升级超 600 家门店，其中旗舰店超 300 家，占比超 50%，并陆续在北京、郑州、长沙、石家庄、成都、武汉、包头等城市已建或筹建超 500 平的城市旗舰店，2025 年计划完成 3,000 家门店改造，其他城市展示面积 $\geq 150$  m<sup>2</sup>的超 300 家。

近百家门店开业 30 天实现零售总额超亿元，其中超三成门店冰洗销售额占比达到 10%以上。北京首都店开业首日线上线下整体销售额达 8,560 万元，多款格力产品受到消费者追捧，其中生活电器销售量达到 5,879 件，格力独有的“风不吹人”系列产品，凭借出色的用户体验，北京首都店开业首日实现 970 套的销售佳绩。

2025年“五一”期间，“董明珠健康家”门店销售表现亮眼，全国共有19家门店销售额突破百万大关。格力全域养鲜冰箱、热泵洗护机以及风不吹人空调等爆款产品销量大幅增长。

在“董明珠健康家”，消费者通过沉浸式场景体验更容易选择适合自己的健康产品，如格力超静音“星梦”空调广受高质量睡眠要求消费者的青睐，同时成套化成为消费主流，三件以上的套系产品购买率提升明显。

#### **5. 冰洗及生活电器业务情况及规划？**

2025年，公司加快冰洗及生活电器的产品研发和品类扩张。借助格力在压缩机等领域的核心技术，进一步强化冰箱保鲜优势（超深冷冻和超鲜嫩冻的技术突破），并在热泵洗烘护一体机品类持续发力，围绕“董明珠健康家”场景生态中的品类需求，近期将发布多款创新产品。

借助线下“董明珠健康家”场景，自建电商平台并借助第三方内容电商平台（如抖音、小红书、视频号等）强化消费者心智，同时以家装建材市场及KA卖场体系中的冰洗场域建设提升格力在冰洗电器品类的品牌认知。

#### **6. 晶弘空调的定位及规划？**

晶弘空调依托格力雄厚的核心技术优势和完善的售后服务体系，市场开拓稳步推进。当前，晶弘空调以高性价比优势快速占领市场，让更多消费者享受格力的高品质产品。下一步，晶弘品牌将通过差异化定价，与格力主品牌形成互补，补齐格力电器不同价位段产品矩阵，实现格力和晶弘双品牌的协同发展。

#### **7. 公司矿井空调已在几个煤炭集团得到应用？安装了多少台？在煤矿以外的矿井有过应用吗？**

深井工作温度普遍达32-35℃，个别地点高达38-40℃，湿度接近100%，带来的热害问题不仅影响到矿工身体健康，同时对矿井安全生产带来隐患。

依托在大型中央空调的技术积累，公司研发攻克了矿井局部降温设备制冷除湿效果差、新风与水资源消耗大、乏风换热效果

差、压缩机工况运行范围窄等难题，自主研发的“深部矿井热害治理新型制冷成套设备”，充分利用废弃的乏风进行散热，极大地节约了井下宝贵的新风资源，研制的防爆压缩机及梯度除湿供冷技术，大幅度改善工作面作业环境，矿井内热舒适等级达到II级水平，也一举改变了矿企逢夏半停工的生产状态，经中国机械工业联合会及鉴定委员会鉴定，总体技术达到国际领先水平。

公司矿井空调已应用于平煤、陕煤、永煤、郑煤及中煤等60余个大型煤矿降温工程，相关技术可推广至金属矿开采、隧道掘进、地下洞库等领域。

**8. 格力的智能装备有何优势，发展现状如何？公司的机床业务有啥亮点？是否有布局人形机器人产业？**

公司智能装备业务依托格力成熟的研发体系和加工、装配、检测、包装等丰富的制造业自动化应用场景资源，坚持核心部件自主化，聚焦标准制定、工艺优化及关键技术攻关，在数控机床、工业机器人及自动化、智能仓储物流方面积极布局，产品应用于家电、新能源、汽车、3C等多个行业。

公司定位中高端数控机床研发，建立数控机床正向设计流程与精益生产体系，并掌握数控机床精密主轴、伺服电机、伺服驱动等核心功能部件的设计制造技术，成功开发高速三轴立加、四轴立加、五轴龙门、双五轴龙门系列化数控机床，构建覆盖多领域的机床矩阵，为中国高端装备的“自主可控”提供了可复制的范本。格力高端数控机床—新能源汽车零部件一站式解决方案，具有工序时间短、工件大且轻薄、换刀频繁、六面加工等特点，能够应对严苛的生产交付过程，深受客户认可，目前该方案已经广泛运用于汽车零部件行业。公司双工位卧式加工中心CA-UHD500采用高精直驱转台，支持多面加工，应用于电池壳体、电机壳、转向节、缸体、缸盖、变速箱壳体，高精度滚柱导轨配置更适用于高精度和重切削加工；高刚性立式加工中心GA-UV1050/GA-DV750应用于重切削场景，稳定性提升20%；车铣复合GA-TMY6555集成车削与铣削功能，满足复杂零件加工需求。

公司攻克了数控机床领域的“卡脖子”难题，自主研发的高速电主轴（转速达 2.4 万-4 万转/分钟，鼻端几何精度达 1 微米）和多轴合一驱动器，实现加工效率最高提升 37%、精度保持性行业领先的技术跨越，推动在汽车制造、模具加工、消费电子和一般工业四大领域全面落地。公司与友商联合开拓精密铸造+智能加工协同模式，通过技术协同、数据共享和产业链整合，加速国产五轴机床在汽车精密制造领域的落地，推动中国高端数控机床装备市场自主化的进程。面向新能源汽车零部件加工领域，公司推出高速双五轴龙门立式加工中心，双工位卧式加工中心等高速直驱数控机床，服务于汽车 PACK 组件及零部件、汽车安全部件、底盘一体化压铸部件等大型零件加工领域，致力于成为新能源汽车零部件高速加工系统解决方案领导者；面向通用领域，推出高刚性三轴立式加工中心、高精度五轴立式加工中心、高速钻攻中心等产品，服务于 3C、模具、五金、塑料等不同领域。

机器人及自动化方面，公司深耕核心零部件与整机关键技术研究，在伺服电机、伺服驱动器、运动控制器、减速机及机器人动力学等方向取得突破，成功开发六轴机器人、SCARA 机器人、焊接机器人、协作机器人等全系列产品，负载范围覆盖 3kg 至 600kg，形成完整的产品谱系。针对新能源、家电、汽车及零部件、教育、化工等多行业需求，公司提供 GR7、GR35、GR210、GRM180 等中小负载六轴机器人系列产品及工作站方案，以及 GRS10、GRS20 等大负载 SCARA 机器人产品及工作站方案，广泛应用于搬运、装配、码垛、分拣、涂胶、打磨、焊接、切割、喷涂、包装等多元场景。面向新能源、汽车及零部件、3C 电子、教育等重点行业，公司依托深厚行业积淀，整合多层次技术资源，融合工业物联网、大数据分析、人工智能（AI）、数字孪生等前沿技术平台，为客户量身定制具备高竞争力的行业级自动化解决方案。在船舶、钢结构焊接细分市场，公司创新推出 GRH6 弧焊机器人、智能免示教焊接工作站等产品，凭借“模型+视觉”双引擎驱动、开放式系统架构设计、多工艺兼容性三大核心优势，助力客户高

效构建智能焊接产线并实现快速应用落地。目前公司已开发可用在人形机器人上的关节模组等核心零部件，未来将持续关注人形机器人产业发展。

智能仓储物流方面，公司以自主研发的模块化、平台化的智能仓储管理系统（G-WMS）、智能设备调度系统（G-WCS）及相关物流自动化设备为核心，为离散型制造企业提供精益化物流系统整体解决方案。公司凭借近 30 年深耕制造业全流程管理的深厚积累，并通过融合自动化、物联网及大数据等先进技术，服务于机械制造、汽车零部件、食品冷链、电商物流等行业，助力客户实现智慧工厂的顶层规划与落地应用。

**9. 格力电器在电机方面的技术进展如何？何时能够进入车用电机领域？对于格力电器未来压缩机的规划，是自供为主还是具备对外输出能力？**

格力电器电机业务主要涵盖家用电器交直流电机、装备伺服电机、工业节能变频电机以及高速磁悬浮电机等领域。

公司是目前压缩机行业全球唯一全产业链、全品类具备自主设计、自主制造能力的集团企业，在满足集团内部需求的同时，积极开拓外部市场，满足行业对高品质压缩机的需求。

**10. 公司芯片主要有哪些产品？已经应用哪些领域？是否有应用于空调产品，占比多少？芯片方面的技术创新是否有政府的专项补贴？产能规划怎样？**

格力自 2015 年开始进入芯片领域，目前芯片工厂一期规划年产能 24 万片，公司会依据终端上量情况动态进行扩产建设。

公司芯片研发资金来源于自有资金，主要依托格力的技术优势并依靠自身能力。芯片工厂建设过程中，格力自主研发制造了整套环境设备，比传统设备更节能，不仅降低了运营成本，也可以为更多的半导体企业提供完整的环境设备解决方案。

目前公司芯片产品主要有功率半导体产品以及集成电路芯片，功率半导体产品包括：IGBT、FRD、IPM、硅基功率模组、碳化硅 SBD、MOS、SiC 功率模组等，集成电路芯片包括通用工控、

低功耗、高性能三个系列 32 位 MCU 以及 AI SoC 芯片。公司芯片已大规模应用在家用空调产品中，整体自研应用占比约 30%，自研芯片也已应用在公司商用空调、智能装备、工业机器人等领域。

#### 11. 公司海外战略实施进展情况如何？

全球化发展是格力电器的核心战略方向和目标，鉴于传统欧美和新兴市场增长的行业趋势，公司努力加速推进“自主品牌出海”。经过 30 多年坚守和努力，格力已构建了独特的全球化运营体系。

公司产品远销全球 190 多个国家和地区，2024 年外销主营业务收入达 282.02 亿元，同比增长 13.25%，毛利率 24.01%。通过自主创新、自建渠道、自主品牌、本地化及多元化布局，公司自主品牌产品收入占出口总额近 70%，领先行业，彰显了格力品牌的全球影响力。根据欧睿国际数据，2024 年格力分体式空调零售量位居全球第一。

自主创新方面，针对全球极限天气市场和节能环保要求，格力推出超高温制冷（68℃）和超低温制热（-40℃）空调，采用自主压缩机技术，解决了中东高温制冷及欧美市场能效与低温制热难以兼顾的行业难题。

渠道建设方面，公司采用“品牌授权+区域代理”模式，已在全球建立近 500 家自主品牌代理商网络，后续将继续加大自主品牌推广和服务网点建设。

本土化布局方面，公司计划试点建设海外区域销售公司，逐步完善海外智能制造基地布局，形成产销研一体化的国际化生产基地。

自主品牌推广方面，以 GREE、TOSOT、KINGHOME 三大品牌梯队出海，自主品牌在中东地区、东欧多国、巴西、印尼、加拿大等市场占比均超 20%。

多元化布局方面，海外市场已从单一空调扩展至冰箱、洗衣机、环境电器等，推动格力从专业空调制造商向综合型工业企业集团转型。

### 12. 美国关税政策变化对公司的影响大吗？

公司以“让世界爱上中国造”为使命，不断加强海外战略规划和全球市场布局，公司产品服务于 190 多个国家和地区，美国关税政策变化对公司的影响有限。格力多年来积极开展全球业务，加大对中东、东欧、东南亚和南美等新兴市场的开发，分散过于依赖单一市场的风险。

### 13. 格力钛目前的发展情况怎样了？

近年来，新能源行业景气度显著承压，锂电池产能扩张与需求增速放缓的矛盾持续加剧，国内市场明显供过于求，原材料价格波动进一步加剧行业不确定性，导致企业利润空间被严重压缩，行业竞争异常激烈。格力收购前，格力钛内部治理不完善、产能利用率低等原因，加重企业经营负担。

目前格力钛业务主要涵盖新能源商用车、专用车、储能及电池业务，在钛酸锂领域具备技术优势。格力钛研发的钛酸锂电池系列产品，具有长寿命、高安全、耐宽温、大倍率、快充放等特征，被广泛应用于新能源汽车以及工商业园区、通讯基站、电网调频、轨道交通、船舶岸电、家庭住宅等储能领域，尤其在高寒、高海拔等极端工况下以及对安全性要求较高的应用场景下具有独特优势。格力钛新能源汽车已在北京、天津、成都、南京、洛阳、西安、武汉、长沙、青岛、杭州、哈尔滨、海口、珠海等全国 240 多个城市运营。通过调整生产线和优化订单结构，格力钛已逐步提升产品交付速度和回款效率，有效改善运营效率。

格力钛将通过精准定位、技术深耕与资源整合，增强细分市场的竞争力。一方面，优化产线布局，聚焦优势业务，加快推动产品迭代，向高毛利、高需求的储能及特种车辆赛道倾斜；另一方面，通过持续降本增效、定期评估业务风险、加强应收账款管理等，完善内控制度，改善经营结果。

### 14. 公司是否会增持盾安？

盾安环境作为全球制冷元器件行业龙头企业，产品覆盖制冷配件、制冷空调设备和新能源汽车热管理核心零部件等领域。公

司通过收购盾安环境，有利于进一步提升供应链稳定性，并通过与盾安环境的业务协同，完善公司新能源汽车产业布局。公司如有相关增持计划，将严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

#### **15. 格力分拆上市的目前进行到哪里？**

格力电器是多元化科技型全球工业集团，公司工业制品、高端装备、精密模具、电子元器件、再生资源等板块具备分拆上市的基础，公司将根据市场情况和战略发展需要进行综合评估。

#### **16. 2024 年公司净利润增幅较大，公司盈利能力的主要驱动因素有哪些，是否可持续？**

公司 2024 年实现净利润 321.85 亿元，净利率 16.94%，同比提升 2.79 个百分点，净利率水平再上一个台阶，公司的盈利能力来自于核心竞争力的有力支撑，主要有如下几方面：

领先的自主研发实力，公司坚持自主科技创新、不断突破核心技术，以近 13 万项专利（发明专利占比 55%）和 48 项“国际领先”技术构筑技术护城河，不断满足消费者对高品质生活的追求。

领先的质量保证模式，公司秉承“追求完美质量，创立国际品牌，打造百年企业”的质量方针，始终坚持质量为先，以追求完美质量为导向，通过持续创新提升产品品质，回馈消费者。公司自 2021 年在行业率先推出内销家用空调十年免费包修政策，也是行业目前唯一一家实行十年免费包修政策的空调企业。

基于精细化管理的效率领先，公司坚持以客户需求为导向，以标准化战略推动持续改善、提高经营管理水平，以数字化技术全面驱动公司管理的及时、精准和高效，在人均效率、效益方面处于行业领先地位。

自主可控的独特营销体系，公司致力于构建自主可控、互利共赢的渠道模式，通过持续推动营销体系的创新，形成了覆盖全国的双线融合销售网络，进一步强化了市场营销能力和市场服务能力。同时通过终端门店的数字化升级，深化渠道扁平化变革，实现运营效率的提升，持续完善消费者的购物体验，进一步巩固

公司的市场地位。

公司基于技术、质量、效率、营销的领先优势，保障了公司盈利的稳定性和可持续性。

**17. 原材料价格波动是否会造成较大的成本压力？公司有何应对措施？**

公司产品的主要原材料为铜材、铝材、钢材和塑胶粒等，原材料价格的波动对公司的制造成本有一定影响。

公司采取多种策略相结合的方式，多措并举降低原材料波动带来的压力。通过套期保值对冲风险，通过战略储备平滑成本；同时公司持续创新引领技术降本和产品升级迭代，整合并利用优质供应链资源促进规模化降本，优化升级智能制造水平进一步提升公司的制造效率优势和成本优势，以持续的价值创造应对复杂多变的市场波动。

**18. 家电行业多家企业大力推动铝代铜，格力如何看待这一变化？格力目前铝代铜研究进展情况如何？后续有何进一步推广计划？**

铜是空调的核心原材料，占空调成本的 20%左右，尽管同等情况下，铝材成本约为铜材的 1/10（价格为 1/3，密度为 1/3），但是其在熔点、热传导系数、电阻率、耐腐蚀等参数以及长期可靠性等方面存在较大差距。

格力视产品质量为企业生命，自 2021 年在行业率先推出内销家用空调十年免费包修政策，也是行业目前唯一一家实行十年免费包修政策的空调企业，在性能、质量和可靠性不能完全保证的情况下，公司暂时没有铝代铜的计划。

**19. 当前网络环境下，经常出现侵害公司知识产权和公司高管名誉等侵权行为，对公司声誉带来极大危害，请问公司在知识产权及网络维权方面做了哪些工作？**

去年以来，针对侵害我司知识产权及网络名誉权等侵权行为，公司坚决采取法律措施维护自身权益。

针对知识产权侵权行为：2024 年 1 月至 2025 年 5 月，刑事

	<p>案件结案 5 起，有 6 人被判有期徒刑 6 个月至 3 年不等、罚金总计 23 万元；民事案件结案 399 起，判赔金额总计 2,131.18 万元；行政案件结案 4 起，处以罚款总计 71,814 元。</p> <p>针对网络名誉权侵权行为：2024 年 1 月至 2025 年 5 月，已予行政处罚的违法行为人共 15 人，分别处以罚款、拘留等；已在进行的民事侵权诉讼共 4 例。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025 年 6 月 9 日