

海尔智家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（参加上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	线上参与海尔智家 2025 年半年度业绩说明会活动的全体投资者。
时间	2025 年 10 月 19 日 9:00-10:00
地点及会议召开方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com/home 网络文字互动
上市公司接待人员姓名	董事长 总裁：李华刚先生 独立非执行董事：汪华先生 首席财务官 副总裁：孙佳程先生 董事会秘书：刘晓梅女士 投资者关系总监 证券事务代表：刘涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、除现金分红外，公司是否考虑采用其他工具提升股东粘性？例如：①推出针对长期持有的股东激励计划（如：累积分红增强计划）；②对核心管理层实施与 ESG 或全球化目标挂钩的股权激励。③针对海外股东，是否有优化股息派发流程或税收筹划的举措？ 答：关于股东回报方面，公司将持续提升自由现金流创造能力，未来随着公司自由现金流创造能力的不断增强，相信分红比例仍有良好的提升空间。除现金分红外，公司近年还通过回购等方式，保障股东权益；海外派息事项除常规的公司审批、向上市监管机构的审批外，还涉及资金出境等程序，各环节的审批时间也存在差异。公司将进一步推动各个环节的效率，助力股东早日获取股息。税收方面，目前税务机关等相关机构对于各类股东领取股息适用的税收、享受的优惠等均有较为详尽的规定，同时结合本公司多地上市有不同投资标的的特征，建议股东可以综合筹划适用自己的投资及税务事宜。 2、2025H1 净利润增速 15.6%高于营收增速 10.2%，销售管理费用率优化 0.1%。请问：①利润提升的核心驱动因素是什么（如：产品结构优化、降本增效、汇兑收益）？②数字化变革对费用率压降的具体贡献有多大？③未来是否计划通过剥离非核心资产或加大研发投入进一步优化利润率？ 答：报告期，在国内市场，①公司通过深化零售模式转型提升市场效率，公司为客户提供仓储与配送（含 C 端）方案，助力经销商轻资产运营，降低运营成本；②聚焦爆款型号提升产品效率，用户参与共创，打造畅销产品的平台能力。懒人洗衣机成为现象级产品，4 月份上市供不应求，上半年累计销量 10W 台；上半年 SKU 组合效率提升 13%；③通过极致成本与 AI 全流程提效，优化成本与运营效率。比如拉通全球研发平台与型

	号平台，减少物料号，H1 设计成本降低 5.98%、物料号精简 18%。在海外市场，新兴市场盈利能力实现明显提升。谢谢。未来公司将通过深化模式变革、AI 全流程提效、产品升级等举措优化利润率提升。 3、公司未来十年，除了现有的冰洗等主要产品，重点还有哪些家电产品领域可以大规模开拓？ 答：公司在保持冰箱、洗衣机等业务优势基础上，将深化暖通产业全球竞争力建设与业务拓展；积极布局再循环、康养、家用机器人等产业。 4、请问公司在一带一路市场开拓的主要挑战有哪些，优势有哪些，海外消费者对公司产品的受欢迎程度或评价如何？ 答：2025 年在“一带一路”等国家收入实现保持快速增长态势，如上半年在南亚市场实现收入 86.66 亿元，同比增长 32.47%；在东南亚市场为公司实现收入 41.30 亿元，同比增长 18.29%；在中东非市场实现收入 24.39 亿元，同比增长 65.42%。市场份额稳步提升。公司在当地市场持续深化在产品竞争力、本土化供应链、市场网络的竞争优势，以更好推进业务长期持续稳健增长。 2025 年上半年，公司在不同市场推出创新产品，如在越南市场上市 L+高效热泵洗烘一体机、中子洗烘护一体机、搭载风巡航科技的 X 系列洗衣机，驱动当地洗衣机销量份额达到 21%，同比提升 1.7 个百分点。针对印度家庭对能耗关注和素食冷藏存储需求提升，上市变温对开门冰箱，节能的同时 83%空间可作为冷藏室，还能通过变温功能存储更多食物，实现空间高效利用。 5、青年投资者偏好高效沟通渠道。请问：①是否计划通过直播、社交媒体等新形式举办线上说明会？②针对市场热点（如关税影响、AI 产品落地），是否会建立快速回应机制？③如何增强中小投资者参与感，例如设置股东建议征集平台？ 答：公司始终高度重视与资本市场的沟通，并持续探索更高效、更透明的互动渠道。公司已在积极探索并实践多元化的沟通方式。除传统的业绩说明会及路演外，我们还通过上证路演中心等官方平台举办线上业绩说明会，对公司战略、财务表现及业务进展进行更直观、高效的解读，以拓宽与广大投资者，特别是青年投资者群体的沟通渠道。对于市场关心的重大政策及行业动态，我们的沟通原则是定期沟通和主动披露相结合的沟通方式；提升所有投资者，尤其是中小投资者的参与感是我们的核心工作之一。公司“上证 e 互动”平台，投资者还可通过公司官网投资者关系专栏披露的联系方式（电话、邮箱）与我们直接联系。我们也将持续评估并优化现有的投资者建议征集与反馈机制，积极探索更系统化的方式，汇聚投资者的智慧，共同推动公司发展。海尔智家将继续秉持公开、公平、公正的原则，不断深化投资者关系管理，增进市场对公司的了解和认同。
--	--

	6、2025 年上半年海尔智家海外收入增长 11.66%，尤其在欧洲四国（意、英、法、西）实现 24.07%的高增，但全球贸易壁垒（如：美国关税）和地缘政治风险持续存在。请问：①公司如何通过本土化产能布局（如：土耳其、埃及工厂）降低关税冲击？未来是否会进一步拓展关键区域的制造中心？② 面对发达国家需求疲软与新兴市场波动，如何平衡资源配置以实现可持续增长？ 答：公司将基于供应链的韧性和效率持续优化全球供应链网络布局，以支持各个市场发展。公司持续深化产品引领、组织效率、数字化运营等核心竞争力建设，深化全球创牌体系的升级。在产品端，依托全球研发资源与协同体系，实现在不同市场的产品快速迭代。在组织端，打造以国家为单元的全流程精细化运营体系，遵循“平台做轻、国家做强、产业做专”原则推进转型变革；各国家单元在平台支持下发挥优势，实现高效发展。全力搭建数字化能力赋能体系，驱动市场、研发、制造体系重构。在运营端，引入数字化工具实现组织架构扁平化、敏捷化，快速响应市场与用户需求。 7、家用空调产业是公司重点发展的业务之一，能否介绍一下上半年公司家用空调业务的经营举措与发展情况？ 答：报告期内，公司空调业务份额持续提升，得益于公司过去在用户洞察与研发技术引领能力建设、全球一体化供应链能力建设，以及数字库存模式变革有效落地等举措的逐步见效，公司产品竞争力、成本竞争力的持续提升。 2025 年上半年，公司在产品端聚焦单型号竞争力，通过深度洞察市场需求，聚焦高能效、健康、舒适类需求趋势，深化创新引领；同时依托压缩机与电脑板等核心零部件自制以及供应链提效等举措提升成本竞争力，强化终端竞争优势。公司推出的海尔净省电系列空调，结合 AI 智慧节能科技，实现制冷模式下日均耗电仅 2 度，上半年销量达 100 万套，618 期间跻身电商平台销量 TOP10 榜单；海尔聪明风系列空调搭载创新莱诺三角形导风技术，彻底解决用户直吹痛点，上市半年销量突破 41 万套，带动 3,000 元以上高端空调销量同比增长超 140%。 在国内市场，公司通过数字库存模式与营销模式变革有效提升 POP 渠道与电商渠道竞争力，带动业务快速发展。（1）pop 渠道端：助力客户建立“全域库存共享、线上爆款线下卖”的轻资产运营模式，加速触点拓展、提升终端零售效率。2025 年上半年 POP 渠道零售额增长超过 100%、客户库存周转效率提升 30%以上。（2）电商渠道端：通过建立从“品牌声量→用户流量→产品销量”全链路转化体系，以及行业能效引领的产品阵容，提升运营效率，上半年电商渠道收入增长近 50%。其中在抖音、快手等新兴内容电商渠道份额上升迅速，同比提升均在 5 个百分点以上。 在海外市场，公司深化多品牌协同、拓展方案性产品与供应链本土化布局，收入同比增长超 15%。其中，在新兴市场聚焦海
--	--

	尔品牌的全链路能力建设，创造最佳用户体验，沉淀市场口碑。
日期	2025 年 10 月 17 日