

海尔智家股份有限公司投资者关系活动记录表
参加 2025 年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日暨 2024 年度业绩说明会
活动的公告

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 年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日暨 2024 年度业绩说明会活动的全体投资者。
时间	2025 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点及会议召开方式	“全景路演”网站 http://rs.p5w.net 网络文字互动
上市公司接待人员姓名	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	为进一步加强与投资者的互动交流，海尔智家股份有限公司参加了由青岛证监局指导，青岛市上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2025 年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日暨 2024 年度业绩说明会活动”，以在线交流形式就公司经营状况、海外拓展、品牌建设等投资者关注的问题与投资者进行沟通与交流。
附件清单（如有）	1、2024 年公司的利润增速高于营收增速，未来是否有信心继续保持这种增长态势，相关支撑因素有哪些？ 答：2024 年公司利润增速高于营收增速，对于未来延续这一增长态势，公司充满信心，2025 年作为公司的深度变革之年，公司将持续推进一系列战略举措落地见效，为新一轮增长夯实基础。在国内市场，自 2024 年四季度启动的数字营销、数字库存变革将进一步深化，重点提升直达用户能力，推动经销商轻资产运营，优化产品周转效率，实现运营效能升级，从而支撑各产业扩大市场份额、增强盈利能力。在海外市场，公司将强化全球研发、物流、服务平台建设，通过本土化运营在各国市场实现高效变现，提升价格竞争力、运营效率与盈利水平；同时持续优化供应链布局，增强供应链韧性以应对外部不确定性。此外，成本优化层面，2024 年启动的极致成本项目将贯穿研发、采购、制造等全流程，通过精细化管理与资源整合，全流程提升我们的效率。 2、公司 2024 年毛利率提升了 0.3 个百分点，请问毛利率提升的原因是什么？ 答：2024 年公司毛利率提升主要得益于国内与海外市场的协同发力。国内市场通过推进采购、研发及制造端的数字化变革，构建数字化产销协同体系，在优化运营效率的同时，积极推动产品结构升级，深化场景化体验以提升品牌溢价能力，从而实现毛利率同比增长；海外市场则坚定实施高端品牌战略，聚焦本地化需求精准布局，一方面搭建采购数字化平台，增强成本竞争力，另一方面强化全球供应链协同，提升产能利用率，最

终带动毛利率同比提升。

3、请介绍一下 2024 年卡萨帝四季度的业务表现，在提升卡萨帝的品牌知名度方面，公司采取了哪些新举措？25 年增长目标以及增长路径？

答：卡萨帝 2024 年四季度收入增长超 30%，25 年度第一季度实现超 20% 增长。2025 年公司将放大高端优势升级收入结构，深化模式变革提升全价值链效率。产品端继续卡萨帝将强化原创科技引领、丰富套系阵容并推进数字化营销变革以提升竞争力；积极把握以旧换新政策机遇；打造新媒体竞争力，聚焦小红书、抖音平台，围绕品牌力和品类竞争力，从产业传播、种草、凝聚和口碑全方位落地，一季度实现高端品牌搜索 SOV 排名 TOP1；品牌端围绕非遗与品牌文化共融大主线，拉通品牌整体信息屋，实现品牌跃升，促进卡萨帝实现较快增长。

4、请介绍下，公司在 AI 融合方面的思考和规划？

答：海尔智家全面应用 AI 技术，通过 AI+企业全流程的数字化能力，优化内部运营，提高组织效率，例如在 AI+研发的智能设计能力，挖掘用户痛点，通过敏捷设计与开发，加速上市速度，推出满足用户需求的三筒洗衣机；通过 AI+产品，如搭载 AI 技术洗衣机，能够识别衣物数量和类型，自动调整洗衣程序，避免串色风险，并提醒用户遗漏的小件衣物等，为用户提供智能化、生态化的智慧家庭解决方案，通过搭建直面用户的交互平台，协同用户及资源方一起为用户实现无人家务的美好愿景而共创方案，共赢未来。“对内效率提升+对外用户体验”双轮驱动，海尔智家正将中国市场的数字化范式转化为全球竞争力，通过标准化复制+本地化适配的方式，加速全球化竞争力升级。

5、公司未来将从哪些品类和渠道入手，进一步提升 GEA 在美国市场的份额？

答：在品类拓展上，GEA 将持续巩固自身核心家电领域的优势。以厨电产品为例，2024 年已推出新一代电烤箱灶与气烤箱灶新品，2025 年还计划推出新一代电磁烤箱灶产品。此外，大冰箱、大洗衣机、高端洗碗机等品类也将不断推陈出新。同时，GEA 将着重发力 Monogram、Café、Profile 三大高端品牌建设，加速空气和水、小家电及休闲生活产品等新产业的增长步伐。在渠道布局方面，GEA 将采取多维度策略。一方面，通过提前制定市场预案、强化产品创新等方式，扩大在主流全国性连锁渠道以及四大采购集团的产品陈列与市场份额，进一步巩固其在工程渠道的领先地位；另一方面，积极开拓 Bodewell 等新兴渠道，并大力发展线上销售，持续推进 SmartHQ 生态系统建设，致力于实现用户、合作伙伴、公司与员工多方共赢的局面。

6、请问为什么现在海尔的毛利润一直在下降，现在海尔的毛利润已经下降到和美的一样了，之前海尔毛利润在 29% 左右，为什么现在只有 25% 了，是什么原因造成的。

答：公司毛利率变动主要受如下因素影响：①根据财政部发布

的《企业会计准则解释第 18 号》的规定，2024 年公司将计提的保证类质保费用计入“营业成本”，不再计入“销售费用”，导致毛利率有所变化；②2024 年 12 月，公司通过表决权委托方式实现对优瑾（上海）企业管理有限公司的控制，将日日顺物流业务纳入合并报表，物流业务毛利率低于家电业务，对整体毛利率有所影响。

7、请问：今年美国加征关税对公司业务的影响，公司应对措施有哪些？

答：公司始终秉持全球化发展战略，致力于在海外市场构建完善的本土化运营体系，包括本土化研发、制造、营销体系。其中在北美市场，公司已形成以本土化为主的供应链体系。面对波动的外部环境，公司海外市场将坚持全球化创牌与盈利能力提升，通过转型变革启动全新发展阶段。（1）依托全球研发资源与协同体系，实现产品快速迭代，打造爆款。（2）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。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。（3）持续提升供应链的韧性和效率。通过优化供应链网络布局，建立多元化的供应商体系，加强供应链各环节的协同管理，提高应对能力，确保原材料供应稳定和产品交付及时。

8、公司空调销售情况如何？空调利润率是多少？跟格力美的相比，空调竞争力如何体现？

答：2025 年一季度，公司空调业务保持良好增长态势；2024 年，公司全球空调业务经营利润率为 4.6%。近年来，公司持续深化产品研发体系与供应链一体化建设，夯实长期发展基础。如，在产品力提升方面，推出的海尔净省电系列空调等新产品在能效、AI 方面实现行业领先；在供应链能力方面，公司建立了压缩机、电脑板的自制能力，提升成本竞争力。公司从 24 年下半年开始公司推进在数字库存模式变革、强化线上的产品竞争力；强化新媒体营销变革，品牌热度也明显提升，从一季度来看初步看到效果：根据奥维云网数据，一季度公司空调产品线下份额提升 1.6 个百分点，至 14.5%；线上份额提升 2.8 个百分点，至 10.7%。

9、请问公司北美市场本土化，目前已经具备体系构成情况，是否具备整套产品本土化？

答：公司始终秉持全球化发展战略，致力于在海外市场构建完善的本土化运营体系，包括本土化研发、制造、营销体系。其中在北美市场，在产能建设方面，海尔在美国布局了 11 个工厂及微型工厂；同时持有墨西哥第一大家电制造商 MABE 48.4% 的股权，MABE 在墨西哥和拉美地区设有 8 个工厂。目前，海尔智家在北美的总产能已超千万台，并且还在持续推进提效扩产工作，这为构建美国本土内循环体系提供了坚实支撑。从市场运营角度来看，海尔旗下的通用家电作为美国第一大家电公司，产品已进入半数以上的美国家庭。通用家电在美

	国设有 2 个研发中心、15 个区域配送中心和 112 个本地配送点，具备直接触达用户的能力，能够根据用户需求快速调整产品策略与渠道布局，高效响应市场变化。公司海外市场将坚持全球化创牌与盈利能力提升，通过转型变革启动全新发展阶段。 10、日日顺并表对公司未来收入和利润有多大影响？ 答：2024 年 12 月，公司通过表决权委托方式实现对优瑾（上海）企业管理有限公司的控制，将日日顺物流业务纳入合并报表。2024 年，日日顺物流业务对公司收入贡献超 100 亿元人民币；因为股权比例没有发生变化，对公司归母净利润没有影响。在业务发展方面，（1）在公司内部，日日顺物流将融入海尔智家国内零售转型变革，为数字库存和统仓统配全网 2C 的变革提供有力保障，并复制数字化能力及模式到海外市场，提升海外各个区域市场的本土化供应链物流运营水平和服务能力，持续助力海尔智家全球市场竞争力。（2）对外，日日顺将基于海尔智家的业务基础，更好地为家电、电商、汽车、家居、新能源等行业客户提供方案产品化供应链管理服务并加速海外市场的拓展。
日期	2025 年 5 月 12 日