

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Haier Smart Home Co., Ltd.*

海爾智家股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立之股份有限公司)

股份代號：6690

關於「提質增效重回報」行動方案的公告

為踐行「以投資者為本」的發展理念，推動公司實現高質量發展，提升投資價值，維護投資者尤其是中小投資者的合法權益，結合公司實際，海爾智家股份有限公司（「公司」或「本公司」）召開第十二屆董事會第二次會議，審議通過了《海爾智家股份有限公司2025年度「提質增效重回報」行動方案》，方案具體內容如下：

一、聚集公司戰略，提高公司業績表現

自1984年成立以來，本公司始終致力於成為時代的企業，持續推出引領市場的創新產品，把握行業發展機遇；目前形成了以白色家電（製冷、洗護、廚電）、暖通（家用空調、智慧樓宇、水產業）及智慧家庭（智能小家電等）為核心的業務佈局，已成為全球大家電行業的領導者和智慧家庭解決方案的引領者。受益於數字化變革、海外創牌及國內高端品牌佔比提升等舉措，近三年盈利能力穩步提升：2022至2024年，淨利潤率從6.05%提升至6.85%，淨資產收益率從16.8%提升至17.7%。

面對外部環境變化，本公司深化業務模式與組織機制變革，全鏈路應用AI工具推進流程提效與平台升級，鍛造經營韌性，全面提升市場響應速度、運營效率及成本競爭力，持續升級用戶體驗，驅動收入增長與經營質量提升。

1、收入增長：模式變革驅動國內高質量發展，本土化精耕拓展海外份額

在國內市場，公司在保持製冷與洗護產業、水產業領先優勢的基礎上，加快家用空調、智慧樓宇、廚電產業的快速發展與行業地位提升。通過數字庫存、數字營銷的變革，構建全域數字化運營體系優化運營效率，提升客戶和用戶體驗。

- (1) 公司通過數字變革降低客戶資金門檻與倉儲壓力，助力其實現輕資產運營，提升終端零售能力、加速觸點拓展與爆款型號佔比提升，進一步夯實可持續發展根基。2025年上半年新增客戶超100家；爆款型號佔比提升6個百分點。
- (2) 在數字營銷變革方面，通過自研數字營銷大模型，構建內容直達用戶、直播導流到店、公域引流私域等能力，以及建立KOL-KOE-KOS三級傳播矩陣等舉措實現在內容製作、賬戶運營、用戶觸達等方面的效率提升，2025年上半年公司在抖音A3深度興趣用戶同比增長52%，小紅書用戶主動搜索同比增長26%。
- (3) 強化多品牌協同運營體系，協同拓展全域人群覆蓋廣度與深度並鞏固高端市場領導地位。目前公司在國內市場已經形成了斐雪派克、卡薩帝、海爾、leader等豐富的品牌佈局，通過精準定位多層次的消費者需求打造各價位段的領先優勢，持續拓展份額。2025年上半年卡薩帝、Leader品牌收入分別同比增長超20%、超15%。

在海外市場，公司通過強化零售能力、加速產品迭代、夯實數字化平台及構建韌性供應鏈等舉措深化區域精耕細作，提升海外市場份額，釋放收入增長潛力。

- (1) 聚焦本地化用戶需求，融合全球研發優勢與差異化創新，推動以國家為單元的本土化產品創新與迭代提速，持續優化產品結構。
- (2) 推進「營銷網、信息網、物流網、服務網」四網合一能力建設，打造直達終端的智慧作戰體系，提升反應速度和執行效率、提升市場份額與行業地位。

2、運營質量與盈利能力提升：通過模式重構與數字化變革，提升運營能力與資產使用效率

數字庫存模式變革提升產品週轉效率。在國內市場實現了線上渠道與線下渠道的貨盤庫存共享，依託訂單預測與品倉布貨大數據模型，產品週轉效率不斷提升：以率先推行變革的空調品類為例，2025年上半年空調庫存週轉天數優化17%。

AI技術深度賦能全價值鏈降本。(1)通過建立AI驅動的需求洞察體系提升新品組合效率，上半年國內市場SKU組合效率提升13%。(2)推進數字化成本重構，深化成本競爭力。2025年上半年國內實現設計成本降低5.98%、物料號精簡率達18%。打造透明化數字採購平台加速優質供應商引入與創新方案落地：2025年上半年，供應商引入週期效率提升28%，新技術方案降本潛在價值突破十億元量級。(3)公司供應鏈平台構建覆蓋需求預測、計劃排產、庫存管理及訂單運營的全流程數字化體系，提升生產計劃準確率、庫存週轉效率與訂單時效。2025年上半年國內製造基地日產量提升14%；通過AI大模型重塑訂單運營流程，訂單平均響應週期縮短至8.9天。

在海外市場複製數字化能力，釋放增長潛力。公司將國內市場驗證的數字化運營體系在各個區域複製，實現對終端的高效賦能，提升全流程價值鏈效率。2025年上半年採購平台以泰國製造基地為試點，通過集成化數字平台實現供應商、物料、訂單以及運營流程的端到端管理，推動海外區域供應商全旅程數字化管理的升級，業務效率提升20%。

3、合理運用財務槓桿結構以強化股東價值創造能力

截至2025年6月30日，公司現金資產規模達806.88億元人民幣，資產負債率為59.37%；公司流動性充裕，資產負債率處於行業合理水平，保持了資產負債表的彈性。未來，公司將合理審慎運用財務槓桿，把握投資併購機遇，提升股東回報。

二、發展新質生產力，以創新驅動發展

2025年公司將持續深耕科技創新，加快發展新質生產力，通過強化基礎研究投入、佈局顛覆性技術創新、推動AI技術與場景深度融合，持續為全球用戶提供滿足需求的家電、定製智慧便捷的生活，引領用戶生活的體驗躍遷，實現對行業趨勢的持續引領。

- (1) 公司將強化基礎研究投入，打造源頭創新引擎：圍繞環保替代材料、功能性複合材料等基礎領域開展深入研究，為家電技術的持續創新提供源動力。
- (2) 佈局顛覆性創新技術，搶佔未來制高點。提前識別並佈局顛覆性技術在家電領域的應用。如未來製冷技術、先進的加熱技術等。同時加強與其他領域的跨界融合，如家電技術與新能源領域技術協同，實現太陽能家電、智能儲能家電的節能與能源管理創新。

(3) 推動AI技術與場景深度融合。公司高度重視AI帶來的機遇和挑戰。如今年推出的「AI之眼」技術，就是邁向「家務無人化」的重要一步。搭載了「AI之眼」的煙灶，可以實時監測鍋里食材的狀態，自動調節火候，解放了烹飪中的等待時間；搭載「AI之眼」技術的烤箱，可自動識別食材種類與規格，智能匹配最佳烹飪程序，用戶僅需置入食材即可靜候烹飪完成。

三、注重股東回報，共享發展成果

公司一直堅持連續、穩定的利潤分配政策，嚴格執行公司章程以及公司《未來三年股東回報規劃》的規定，實施利潤分配政策。公司自1993年A股上市以來，累計實現現金分紅約372億元，分紅率達34.61%。其中，2024年度分紅金額近90億元，分紅比例達到48.01%。回購方面，2024年度，公司累計回購A股股份20,082,042股，支付金額人民幣4.7億元(且有54,051,559股庫存回購股份註銷)，回購港股115萬股，支付金額港幣0.27億元。

未來公司將繼續堅定以投資者為本的理念，在綜合考慮具體經營狀況、發展戰略規劃以及行業發展趨勢的基礎上，堅持「長期、穩定、可持續」的股東回報機制，努力為股東創造長期可持續的價值，進一步提升股東獲得感。

(一) 提高分紅可預期性

海爾智家堅持「長期價值與股東回報並重」策略，通過戰略聚焦、效率提升、現金流優化三重機制，平衡好分紅、資本與發展之間的關係。公司將資本配置優先配置明確化，重點佈局智慧家庭、高端品牌及全球化供應鏈建設，為未來提升分紅能力奠定基礎，把保持分紅率的穩中有升作為長期重要目標，提升分紅可預期性。

(二) 堅定回購機制的常態化

海爾智家將回購作為股東回報的重要工具之一，通過制度化安排與動態調節機制實現回購常態化。

四、加強投資者溝通，傳遞公司價值

公司在保持信息透明度基礎上，以積極、開放、創新、專業的態度，深化與投資者溝通交流，以增進投資者對公司戰略及業務運營等方面的理解和認可，維護投資者的合法權益。

(一) 提高信息披露質量，增強公司信息透明度

2025年，公司將嚴格遵守境內外信息披露監管規定，履行信息披露義務。在提高強制性信息披露水平的基礎上，增加對公司戰略、投資併購項目、可持續發展等境內外投資者關注信息的自願性披露，不斷提升披露的質量和透明度。

(二) 豐富資本市場溝通方式，實現與投資者的良性互動

- (1) 公司制定了《投資者關係管理制度》，組建了專業的投資者關係團隊。公司投資者關係團隊整合業務、財務等資源，以線上和線下相結合方式，建立了多維度、多層次、長效化的投資者溝通機制。線下通過股東大會、投資者反路演及調研等方式與投資者進行交流；線上通過上交所業績說明會、網上投資者交流會、E互動、電話、官方網站等形式方式與投資者進行互動。上述溝通方式有助於建立「良性循環」的溝通機制加深投資者對公司深入全面了解，構建投資者與企業共同發展的資本市場生態。
- (2) 公司舉辦投資者開放日活動，管理層與核心產業負責人系統地向全球機構投資者和分析師介紹海爾智家發展戰略、各個產業發展空間與實現路徑，便於投資者了解海爾智家未來的業務規劃與發展方向，評估公司價值。

- (3) 公司舉行媒體走進上市公司活動，就投資者關心的問題與公司進行深入交流，讓中小投資者了解公司變革成果、公司數字化轉型所帶來的降費提效成果以及公司在ESG方面的實踐。
- (4) 公司充分利用定期報告、微信一圖等工具，以圖文並茂、生動形象的展示有溫度地傳遞公司戰略、業務成果。

(三) 重視中小投資者權益保護

公司始終將投資者的利益保護置於重要位置。為保持與中小投資者的常態化交流，公司通過多種途徑搭建溝通橋樑：不僅安排專人接聽中小投資者電話，確保疑問得到及時解答，還在上證E互動平台上，以嚴謹負責的態度及時回覆各類問答，做到有問必答、有感必解。同時，公司積極舉辦「投資者走進海爾智家」活動，邀請中小投資者實地參觀公司，深入了解公司的業務佈局、生產流程以及運營動態，增強他們對公司業務的理解。

為進一步強化與中小投資者的深度聯結，公司在現有溝通機制基礎上將全面升級互動體系，以「多渠道、零距離、高效率」為核心目標，打通投資者聲音傳遞的「快車道」。公司為進一步加強與投資者溝通，將在投資者關係網站和微信小程序端建立投資者交流平台，該平台通過留言、互動問答、交流活動等功能，積極高效回應投資者關於公司經營、財務數據、戰略規劃等方面的關切。上述平台預計將於本年度四季度上線。線下端，公司將建立中小投資者與公司「管理層面對面」溝通機制。通過「主題分享+開放問答」形式，回應投資者關切的業務進展等核心問題。通過線上線下渠道的協同聯動，豐富投資者溝通的渠道，發揮中小投資者在推動公司發展中的積極作用。

五、完善公司治理，強化董事會效能，加強股東權利保護

海爾智家不斷加強公司治理，注重股東利益保護。2025年公司將繼續加強公司治理體系建設，確保中小股東知情權、表決權等權利落實；進一步強化董事會建設，提升董事會效能，建立透明的股東溝通機制，提升信息披露的質量；通過強化獨立董事履職，發揮獨立董事在戰略諮詢、監督制衡以及風險管理方面的積極作用。

(一) 優化公司治理制度體系，強化股東利益保護

公司不斷優化治理體系，注重股東利益保護。公司目前已通過建立累積投票制選舉董事制度、股東分類表決制度，以及中小股東知情權和提案權等制度，保障股東(尤其是中小股東)的權利。

2025年度，公司系統地對公司治理制度進行了修訂，以完善公司治理。具體表現在：①強化了審計委員會職責，充分發揮審計委員會在財務報告審閱、風險管理、監督方面的職權；②進一步明確和強化控股股東及實際控制人的職責和義務；③強化了獨立董事職能發揮，新增獨立董事獨立性自查、董事會對獨立董事的獨立性專項評估、強化內部審計制度等內容。上述制度修訂，有助於進一步加強股東權利保護。同時，為推動上市公司投資價值提升，增強投資者回報，公司制定了市值管理制度，確保股東與公司利益一致性。

(二) 提升董事會多元化，強化董事會效能

公司致力於建立開放、多元、具有國際化視野的董事會，通過提升董事會效能，推動公司智慧家庭全球化戰略落地。

2025年公司新增了在全球化運營、數字化轉型、人工智能、風險管理方面的董事，董事會增加了在AI、可持續發展、風險管理等議題的討論，以充分發揮董事會效能。未來2-3年，公司將繼續提升董事會在性別、國籍、專

業技能等方面的多元化；每1-2年對董事會效能進行評估，每年對董事履職情況進行評價，以實時審閱董事會多元化政策和實施情況。同時公司也將增加董事培訓時數，提升董事技能。

六、提升ESG治理水平，將可持續發展融入公司戰略運營

作為一家全球化的家電領先企業，海爾智家堅持全球創牌策略，重視在全球各經營區域的可持續發展。2025年公司將加強與投資者、客戶、員工等利益攸關方的溝通，在此基礎上，採用雙重重要性方法識別ESG關鍵議題；繼續強化和升級公司ESG的管治架構；抓住氣候變化轉型機遇，提升公司在大暖通方面產品與解決方案的市場競爭力；在全球升級「人單合一」管理模式，鼓勵員工創新與發展。

(一) 重視利益攸關方溝通，識別公司在可持續發展的機遇與風險，確定公司重要的ESG議題

2025年公司加強了與用戶、員工以及股東等利益攸關方的溝通，就公司未來可持續發展策略，對1543名用戶、1017名員工進行了在線問卷調查，與來自全球不同區域20家不同類型的投資機構進行了深入訪談。通過深入溝通，了解利益攸關方期待，為識別可持續發展的關鍵議題以及制定可持續發展戰略，建立基礎。公司設立了就可持續發展主題的對外溝通郵箱 esgconnect@haier.com，歡迎各利益攸關方就公司的可持續發展提供寶貴意見。

2025年海爾智家將採用國際上通用的「雙重重要性」的評估方法，通過識別價值鏈、利益攸關方訪談、管理層驗證工作坊等方式，識別了對海爾智家「影響重要性」和「財務重要性」的ESG關鍵議題，並把這些議題轉化為公司戰略性方向和管理的基础。

在環境(E)方面，全球氣候變暖在帶來應對物理風險和轉型風險的同時，也為公司開發高能效產品、佈局暖通業務以及發展循環產業帶來了商業機遇；在社會(S)方面，為了更好地進行全球化運營，公司將資源投入到滿足

不同區域消費者需求的產品開發與服務體驗上，投入到員工發展和人才管理上，投入到可持續品牌建設中；在管治(G)方面，公司識別到企業管治、商業道德與合規、供應鏈社會責任管理等主題，是可持續發展關鍵議題，將在這些議題上加強管理。

(二) 搭建全球協同的治理體系，確保各區域經營合規

公司已建立覆蓋治理層、管理層與執行層的全球ESG管治架構。董事會為最高決策機構，對公司ESG相關事宜進行全面監督並履行相關ESG管治職責。董事會下設ESG委員會，每年定期召開會議，聽取管理層關於ESG事項的匯報，評估公司ESG工作情況以及面臨的風險和機遇、制定本公司ESG願景、目標和策略，並向董事會提供建議，確保公司將ESG相關影響、風險和機遇納入決策考慮。

2025年，公司將加強ESG在管理層和執行層面的管治，在ESG委員會下設由管理層組成ESG執行委員會，以落地可持續發展戰略及關鍵議題。公司設立了可持續發展部門，負責公司ESG管理具體工作。同時，海外經營的主要區域均成立了可持續發展組織，根據其所適用的法律法規，推進ESG相關工作，包括制定ESG工作目標、方向和計劃，監督並檢討ESG承諾及相關事宜。

(三) 把握氣候變化轉型機遇，提供綠色產品及解決方案，制定降碳目標

1、 通過建立6-Green的全生命週期綠色管理框架，為用戶提供高能效的產品

海爾智家建立了6-Green的全生命週期綠色管理框架，進行全流程綠色管理，貫穿產品設計、採購、生產、物流、回收、處置等全鏈條。例如，在製造環節，通過智能工廠實現能源精細化管理，減少生產過程中

的資源消耗，應用太陽能等清潔能源降低製造端碳排放。通過智能製造賦能工廠可持續發展，海爾智家在中國擁有9家燈塔工廠，1家可持續燈塔工廠，形成了燈塔工廠集群。

2025年，公司將在已有的環保產品優勢的基礎上，繼續推出節能環保產品和解決方案，提升公司的產品競爭力，滿足不同區域用戶的需求。例如，在巴基斯坦區域，公司推出的太陽能空調，採用太陽能板直連技術，無需逆變器，減少能源轉換損耗。白天陽光充足時，太陽能板所產生的電量可以滿足空調穩定運行。空調內置智能芯片，自動控制太陽能供電和市電比例，始終保持太陽能供電以最大功率輸入，不足部分由市電補充。太陽能空調解決了當地很多用戶買得起空調但是由於電費高昂用不起空調的問題；同時也解決了很多商舖、學校、醫院等B端用戶的空調用電需求。太陽能空調是海爾智家在巴基斯坦首家、獨家推出的空調產品，佔當地太陽能空調品類100%份額，公司預計該品類在今年將繼續實現高速增長。

2、通過提供高能效的暖通解決方案，為客戶提供能源解決方案

在暖通領域，公司不斷加強家用空調產業、智慧樓宇產業的核心技術與研發能力突破，持續深化供應鏈縱深佈局；加速水產業的國際化進程。

海爾智慧樓宇是海爾智家旗下的智慧建築解決方案提供商，以暖通空調業務為基礎，拓展熱泵能源、樓宇智控等新增長點。2024年，公司在中國區域磁懸浮市場保持份額第一。2025年公司將繼續加強在磁懸浮方面的佈局，為客戶提供高能效的能源解決方案。

2025年水產業將加速拓展海外市場。2024年12月，公司收購完成在南非市場具有百年曆史、份額領先的熱水器製造商Kwiot公司。2025年公司將通過研發、採購、供應鏈的全方位協同提升其競爭力，加速公司水產業在非洲市場的佈局。

2024年10月，公司完成開利商用製冷業務的收購，通過此次收購公司將拓展到零售製冷、冷庫製冷等商用製冷領域，創造新的增長點。開利商用製冷在二氧化碳製冷領域積累了豐富技術經驗及商業應用案例。2025年，公司將積極推進開利商用製冷技術及解決方案在全球市場、研發技術、平台能力的協同共享，用環保的技術和解決方案，為不同區域的客戶提供製冷解決方案。

3、佈局再循環產業，推動家電回收再生

2024年在中國，海爾智家依託行業首個數字化回收平台(覆蓋全國2,800多個縣市)，實現訂單流、貨物流、資金流、信息流四流一體，年廢舊家電回收量達到769萬台，同比增長10%，同時，公司強化了對再生材料生產工藝提升，設置16道精密分選清洗工序，提升再生材料純度，再生料可廣泛應用於汽車、包裝、家電家居、箱包、辦公等場景。2025年，公司將繼續增強在中國區域的回收網絡及觸點建設；通過自研或與第三方合作的方式，加強在綠色再生環節的技術研發，提高公司在再生材料方面的技術儲備。

4、推動全球建立碳數據體系，結合業務發展情況，設定短期中期和長期碳目標

2025年度海爾智家啟動了全球碳管理項目，採用國際上通用碳盤查標準，透明碳數據，並計劃制定中長期減碳目標。

(四) 在全球升級「人單合一」管理模式，鼓勵員工創新與發展

「人單合一」是海爾創立的管理模式，人是員工，單是用戶，「人單合一」是員工價值與其創造用戶價值的合一。員工在實現用戶價值的同時，也實現了個人價值。在人單合一的管理模式下，公司打破了科層制，讓每一位員

工成為自主人，創新的主體。公司營造了開放、多元、共融的工作環境；鍛造了創業創新、用戶為是，自以為非的企業文化。公司建立了員工多元發展和激勵體系，並為員工提供個人全球發展的平台，讓員工得到尊重，個人價值得以實現。

員工是可持續發展主題項下重要的利益攸關方之一，人單合一模式讓員工成為價值創造的主體，作為利益攸關方的需求被關注，有利於推動公司的可持續發展，並已在全球多國驗證其跨文化適應性。

2025年公司將繼續在全球落地「人單合一」管理模式，在全球各區域，鼓勵員工創新，尊重員工的價值創造，採用靈活多元的激勵機制和增值分享機制，激發員工積極性和創業激情，同時公司將運用「人單合一」管理模式，推動新併購企業實現跨文化協同和整合，以促進其在當地市場的發展。

七、強化「關鍵少數」責任與履職監督，實現股東利益共擔共享

公司建立了員工與全體股東利益一致的短期與中長期相結合的激勵體系，持續推出覆蓋國內外、不同考核週期、多層次、立體化的激勵方案，包括A股核心員工持股計劃、H股核心員工持股計劃和H股海外信託獎勵計劃，並根據公司情況優化了相關考核指標，確保激勵對象與公司利益的深度綁定。

公司高度聚焦「關鍵少數」責任擔當的強化與落實，與大股東、董事及高級管理人員建立常態化溝通機制，並通過組織專題培訓等方式，傳達最新監管政策與履職要求，持續提升「關鍵少數」的履職能力，強化「關鍵少數」的履職監督。

2025年，公司董事、高級管理人員提出自願增持公司股份計劃，彰顯了其對公司未來發展的信心，有助於強化個人利益與上市公司利益綁定，建立管理層利益與股東利益一致性。

八、其他說明

本方案是公司基於對當前外部環境的研判及公司實際經營情況所制定。本方案涉及的未來計劃、發展戰略等前瞻性陳述，不構成公司對投資者的實質承諾，行動方案的實施可能會受到未來國內外市場環境、政策調整等因素影響，具有一定的不確定性，敬請投資者注意相關風險。

承董事會命
海爾智家股份有限公司
董事長
李華剛

中國青島
2025年8月28日

於本公告日期，本公司執行董事為李華剛先生及Kevin Nolan先生；非執行董事為宮偉先生、俞漢度先生、錢大群先生及李少華先生；獨立非執行董事為王克勤先生、李世鵬先生、吳琪先生及汪華先生；及職工董事為孫丹鳳女士。

* 僅供識別

** 本公告內所有財務數據來源於根據中國會計準則編製的財務報表