

海尔智家股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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（参加上市公司投资者网上集体接待日活动）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>线上参与“2026年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日暨海尔智家2025年度业绩说明会”活动的全体投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026年5月8日 15:00-17:00</p>
<p>地点及会议召开方式</p>	<p>全景网路演中心 <a href="https://rs.p5w.net/html/177632088953384.shtml">https://rs.p5w.net/html/177632088953384.shtml</a> 网络文字互动</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>1、董事长、总裁：李华刚先生                  2、首席财务官、副总裁：孙佳程先生                  3、董事会秘书：刘晓梅女士                  4、投资者关系总监、证券事务代表：刘涛先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b></p> <p><b>1、请问接下来贵公司对26年度美国市场的展望，能恢复增长吗？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好。北美家电需求与房地产市场紧密相关。2025年北美市场成屋销售接近30年低点，2026年房地产市场有望温和改善，对家电需求形成一定支撑。2026年，在美国市场，公司将通过差异化的多品牌组合覆盖从大众到超高端的不同消费群体；提高制造本土化的效率，实现供应模式的多元化与韧性，增强响应能力；持续发展战略业务，如Smart HQ、空气与水解决方案；同时，辅以更加严格的成本与营运资本控制等举措，巩固龙头地位，实现可持续增长。谢谢。</p> <p><b>2、作为长期关注公司的投资者，很支持公司通过回购传递信心。请问公司对目前的回购进度是否满意，后续是否会在合规前提下加快回购实施节奏？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好，感谢您的建议。公司积极通过回购举措稳定市场表现、通过回购注销提升股东回报。</p> <p><b>一、关于股份回购情况如下：</b></p> <p>（1）已完成的股份回购计划：2021年3月12日至2026年3月26日，公司已在A股市场开展四期股份回购，合计回购股份约2.7亿股，回购资金67.9亿元；2021年~2025年，公司在H股市场累计回购并注销60,767,600股。</p> <p>（2）目前正在推进的回购计划：</p> <p>在A股市场，2026年3月27日，公司推出最新一期A股股份回购方案，回购规模为30亿元~60亿元；年报至今，公司根据该回购计划，已在A股市场累计回购金额超6亿元；在D股市场，2026年4月27日，公司董事会审议了《海尔智家股份有</p>

限公司关于提请股东会特别授权回购不超过已发行 D 股股份总数 30% 相关事宜的议案》，拟根据当时情况以部分要约形式进行 D 股回购要约，以收购最多 81,044,512 股 D 股，占已发行 D 股总数的 30%。

**二、在加大回购规模基础上，公司更加注重提升回购股份注销力度，增厚 EPS。**

①已回购注销股份：2021 年 3 月至 2023 年 1 月期间开展的两期 A 股回购计划，公司已注销股份 55,524,243 股，占该两期回购股份总数的 39.9%。2021 年~2025 年，公司在 H 股市场累计回购并注销 60,767,600 股。

②A 股将回购注销股份：2026 年 4 月 27 日，公司董事会审议通过了《海尔智家股份有限公司关于变更回购股份用途并注销的议案》，根据公司实际情况，拟对 A 股回购专户中已有 74,541,486 股进行注销，以减少注册资本。

③D 股：2026 年 4 月 27 日，公司董事会审议通过的以部分要约形式以最多收购 81,044,512 股 D 股，该次回购 D 股股份将予以 100% 注销。公司将按照公告的回购方案推进公司回购工作。

未来，公司将持续坚持“分红+回购及注销”双轮驱动的股东回报策略，致力于为股东创造长期可持续的价值，进一步提升股东获得感。

**3、公司还没大力度回购？是不是现在的价位还有下跌的空间？**

答：尊敬的投资者，您好。2026 年 3 月 27 日，公司推出最新一期 A 股股份回购方案，回购规模为 30 亿元~60 亿元；2025 年年报披露至今，公司根据该回购计划，已在 A 股市场累计回购金额超 6 亿元；公司将按照公告的回购方案持续推进相关回购工作。谢谢。

**4、请问美国的对等关税从去年 4 月开始到今年被判违法取消公司总共增加了多少关税？这些关税预计退回的时间表如何？对等关税从被判违法取消前后公司关税税率有什么变化？对公司盈利的影响金额如何？**

答：尊敬的投资者您好，公司管理层高度重视并积极应对相关事项，目前已启动相关程序，但具体退款时间、金额及最终影响仍存在不确定性。感谢您的关注。

**5、2026 年 Q1 公司北美市场受短期因素影响业绩承压，欧洲、南亚等市场保持增长，请问针对北美市场，公司有哪些举措扭转短期颓势？2026 年全年海外业务的增长目标和盈利改善规划是什么？**

答：尊敬的投资者，您好。感谢您的提问。

(1) 2026 年第一季度，北美家电行业仍面临压力，在严重

暴风雪以及消费者购买力与消费信心持续承压等因素影响下，根据 AHAM（美国家电制造商协会）数据，行业需求同比下降约 10%。在此背景下，公司迅速作出反应：凭借本地化的制造、采购和物流网络克服了极端暴风雪天气的影响，保持了供应链的稳定性，继续保持美国家电行业第一的市场地位。

2026 年，公司利用全球研发能力和本地消费者洞察，加速创新并强化高端产品组合。与此同时，公司在优化全球供应链布局的同时，继续提高北美市场的生产效率，关键举措包括实施全球产品成本对标以增强成本竞争力，以及推进空调和制冷产业的供应链优化。公司还通过数字化转型、严格的成本控制措施和动态定价来提高运营效率、应对行业波动。上述措施增强了业务韧性，并为未来收入与盈利能力持续复苏夯实基础。

(2)2026 年，公司在海外市场将通过升级本土化创牌能力，体系化深耕全球市场，夯实业务持续发展根基。

在欧美成熟市场：聚焦能力升级，从“单品突破”向“系统方案与品牌深耕”转型。通过多品牌矩阵重构市场渗透覆盖的能力，在 C 端持续发力的同时向 B 端加速布局，构建商用领域的系统化解决方案能力；在新兴市场：深耕本土化制造与高端创牌，重构“全球协同+本土适配”的敏捷响应能力，加速产能布局与全周期服务，实现份额与盈利双提升。谢谢。

**6、25 年的家电国补，是否一次性释放了未来 3 到 5 年的市场需求，对 26、27 年销量影响怎样？在市场份额难以提升的情况下，公司管理层有没有，新的产品和工艺提升的努力？**

答：尊敬的投资者，您好。当前国内家电市场呈现高保有率、存量规模庞大的特征，需求韧性强：根据奥维云网（AVC）研究测算，中国家电市场保有量已超过 40 亿台，户均保有量超 8 台；15+年小区占比超过六成。替换需求与存量改造需求已成为需求主要构成，对需求基本盘形成有效支撑。在国内市场，公司将全面推进 ToC 转型，AI 赋能提升全流程效率，保持冰箱、洗衣机、热水器等优势产业的引领行业地位，加速空调、楼宇等产业份额与盈利能力提升。谢谢。

**7、请问家电行业随着“以旧换新”等政策边际效应弱化，公司将如何应对？**

答：尊敬的投资者，您好。公司将持续深化智慧家庭通道建设，推动全域统仓 TC 平台与用户全生命周期平台的全面落地，强化“高端化、全球化、数字化、智能化、生态化、绿色化”等核心能力，提升在爆款产品、平台与能力的全球化、全流程业务数字化以及智慧家庭生态等方面竞争力。

①产品端，制冷、厨电、洗护等优势产业通过科技引领继续保持全球领先地位，并加速智慧暖通产业的发展，通过整合家用空调、智慧楼宇、水联网等产业资源，构建技术、供应链、生产、渠道一体化支撑平台，实现“一盘棋”协同运作。以用户需求

为切入点，提供综合能源低碳解决方案，通过差异化产品与软硬一体的跨界方案矩阵，拓展全空间品类与多元场景，将价值链延伸至设计、安装、运维、能源管理等全生命周期服务，打造公司未来重要业务增长点。

②中国市场，通过全面升级渠道网络竞争力，深化运营模式深度变革，产品端全栈创新以及高端持续引领等举措，全面推进 ToC 转型，借助 AI 赋能提升全流程效率。

③海外市场，推动本土化能力重构，体系化深耕全球市场。欧美成熟市场聚焦能力升级，从“单品突破”向“系统方案与品牌深耕”转型；新兴市场：深耕本土化制造与高端创牌，重构“全球协同+本土适配”的敏捷响应能力，加速产能布局与全周期服务，实现份额与盈利双提升。公司将通过以上举措，促进业务穿越周期稳定增长。

**8、公司 2025 年分红比例提升至 55%，并计划未来三年提升至 60%，同时启动 30-60 亿元回购计划。请问：（1）当前回购进展如何？已回购股份中用于注销的比例是多少？（2）在资本开支需求较大的背景下（如 2025 年全球新建 12 个项目），高分红与回购计划如何与长期投资规划协调？（3）是否考虑通过股权激励绑定核心团队，进一步释放增长潜力？**

答：尊敬的投资者，您好。

（1）2025 年年报披露至今，根据回购计划，已在 A 股市场累计回购金额超 6 亿元；该回购计划的注销比例将在回购计划完成后最终确定。从过去历史来看，2021 年 3 月 12 日至 2026 年 3 月 26 日，公司已在 A 股市场开展四期股份回购，合计回购股份约 2.7 亿股。其中，①2021 年 3 月至 2023 年 1 月期间开展的两期 A 股回购计划，公司已注销股份 55,524,243 股，占该两期回购股份总数的 39.9%。②2026 年 4 月 27 日，公司董事会审议通过了《海尔智家股份有限公司关于变更回购股份用途并注销的议案》，根据公司实际情况，拟对 A 股回购专户中已有 74,541,486 股进行 100% 注销。注销股份总数 1.3 亿股，合计占四期股份回购计划比例的 48%。

（2）公司分红与回购计划安排充分考量了公司资产负债表情况与资本开支。

（3）就激励事项，2026 年 4 月 27 日公司董事会已经审议相关议案并公告。

谢谢。

**9、请问一季度美国业务营收净利均出现大幅度下滑，二季度有没有同比出现正增长的可能？今年二季度国补退坡，二季度营收和利润应该也有比较大的增长压力，公司有没有相应的降低管理费和销售费用的措施来提高净利率？相比格力和美的，海尔智家净利率确实太低了。**

答：尊敬的投资者您好，今年一季度，受原材料价格波动、

关税及汇率变动等多重因素影响，叠加北美地区极端暴风雪等外部环境冲击，公司短期业绩面临阶段性压力。面对多重挑战，公司积极推进全球化布局，南亚、东南亚等新兴市场实现双位数高速增长；同时持续深化国内全域 TC 渠道改革、运营效率稳步提升，有效对冲外部不利影响，整体经营展现出强劲韧性。

盈利层面，公司一季度毛利率维持 25.34%，整体保持平稳。依托产品高端化升级持续优化产品结构，辅以精细化供应链管理与成本管控能力，有效缓冲原材料、关税成本上行带来的冲击，盈利底盘稳固，长期高质量发展逻辑持续夯实。

未来，公司将持续加速统仓 TO C 模式变革和极致成本落地体系，升级优化产品结构和精细化的成本管控能力、推进大暖通产业整合和深度协同，促进大暖通板块利润率提升等促进公司盈利能力的持续提升。

**10、2025 年公司营收突破 3000 亿元大关，海外收入增长 8.3%，但 2026 年 Q1 海外收入同比下降 3.2%，主要因北美市场短期承压。请问：（1）北美市场受暴风雪与关税政策影响的具体程度如何？公司计划采取哪些措施应对关税风险并恢复增长？（2）在欧洲和新兴市场实现双位数增长的背景下，未来是否会将资源进一步向高增长区域倾斜？**

答：尊敬的投资者，您好。

（1）2026 年一季度，在严重暴风雪以及消费者购买力与消费信心持续承压的情况下，根据 AHAM（美国家电制造商协会）数据，行业需求同比下降约 10%。在北美市场，公司利用全球研发能力和本地消费者洞察，加速创新并强化高端产品组合。公司在优化全球供应链布局的同时，继续提高在北美市场的生产效率，关键举措包括实施全球产品成本对标以增强成本竞争力，以及推进空调和制冷产业的供应链优化。公司还通过数字化转型、严格的成本控制措施和动态定价来提高运营效率、应对行业波动。上述措施增强了业务韧性，并为未来收入与盈利能力持续复苏夯实基础。

（2）在欧洲市场，公司将通过高端产品放量、渠道网络扩张及区域份额提升实现收入稳健增长；通过成本优化、高端产品占比提升及组织协同深化，优化盈利水平。

（3）在新兴市场，公司将深耕本土化制造与高端创牌，重构“全球协同+本土适配”的敏捷响应能力，加速产能布局与全周期服务，实现份额与盈利双提升。谢谢。

**11、公司连续 7 年蝉联《财富》全球最受赞赏公司，但投资者仍关注碳中和目标落地。请问：（1）目前已实施的减碳举措（如《碳中和白皮书》中的技术路径）进展如何？（2）是否设定了分阶段的减排 KPI（如单位营收碳排放强度下降目标）？（3）在 ESG 评级提升的同时，是否计划通过绿色金融工具（如绿色债券）支持可持续项目？**

答：尊敬的投资者，感谢您的关注。

公司通过构建“6-Green”全生命周期绿色管理，实施减碳举措，并取得减碳成果。在绿色设计方面，公司通过使用环保制冷剂以及 AI 节能产品研发，减少产品使用环节碳排放；在绿色制造方面，公司通过节能技改、可再生能源使用等管理措施，降低生产环节的碳排放。2025 年度公司可再生能源占比达 8.36%，2 座园区获“零碳园区”认证，公司累计拥有 12 座灯塔工厂；在绿色回收方面，2025 年度公司在中国区域回收废旧家电超 800 万台，再循环互联工厂年碳减排约 1.7 万吨，循环利用率超 95%。此外，公司子公司海尔欧洲以及海尔特种电冰柜有限公司的减碳目标已通过 SBTi 审定。

公司已设定明确的分阶段量化目标——到 2030 年，自身运营可再生能源占比提升至 15%，全球范围一、二排放强度下降 10%；到 2050 年，实现 100% 使用可再生能源及全球自身运营碳中和。同时，2026 年前循环再生物料使用量将达到 3 万吨，并持续推广热泵等高效节能产品。

(3) 公司已积极运用绿色金融支持可持续项目，2025 年共计发行 35 亿元人民币绿色债券，用于高能效产品生产、节能环保、污染防治、资源节约与循环利用等绿色项目。

**12、大暖通作为海尔智家的第二曲线，做成了，就是从出售家电的公司变成了出售系统的公司；做不成，就是把空调、水联网、楼宇业务重新包装一遍，欧洲大暖通的苗头是有了，但是还没有到收割市场的地步。暖通多是 B 端生意，客户认的是方案、支付、成本和稳定性，会卖冰箱，不代表会做工程系统。请问公司将如何做好、答好大暖通这个“期末考试”？如何回应投资者对大暖通业务的期望和担忧？**

答：尊敬的投资者，您好。

公司推进大暖通产业整合，实现家用空调、智慧楼宇、水产业三大业务板块深度协同，旨在构建覆盖“冷暖风水智”的全场景解决方案能力。公司将通过在研发、采购、制造、市场全流程拉通与协同，提升在系统解决方案、产品成本、运营效率、用户体验等方面的竞争力，如在采购环节，通过集中采购识别降本机会；在制造环节，空调与热水器生产淡旺季互补，通过统一调配产线人力提升资源配置效率；共享零部件自制资源，降低生产成本等。从一季度情况来看，协同效应初步显现，随着整合持续深化，公司在成本、效率、用户体验方面的竞争优势将进一步释放，推动暖通业务实现全球规模与盈利能力的持续增长。谢谢。

**13、2025 年公司经营活动现金流净额 260 亿元（为净利润的 1.33 倍），但 2026 年 Q1 现金流情况未详细披露。请问：（1）当前现金流是否足以支撑全球产能扩张（如埃及冰箱项目）及高分红政策？（2）2025 年费用率优化 0.23pct，主要来自哪些环节？（3）面对原材料价格波动，公司如何通过期货套保或成**

### 本转嫁机制稳定毛利率？

答：尊敬的投资者，您好。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司现金资产规模达 820 亿元人民币，资产负债率为 55.2%。公司将保持资产负债率处于行业合理水平，维持资产负债表的弹性。公司分红等政策系综合考量资产负债表、现金流等因素的综合决策。

2025 年，公司费用率持续优化，主要因为：在销售端，国内市场加速落地统仓 TO C 模式并持续推进营销数字化变革，在优化资源配置的同时提高市场投入产出效率，在物流端优化仓网布局及配送线路，销售费用率同比提效；海外市场推进终端零售创新、整合全球资源，提升运营效率，销售费用率同比提效。在费用端，国内市场得益于数字化平台与 AI 赋能，优化业务流程，提升运营效率，管理费用率同比提效。

针对大宗材料上涨，公司通过套保等锁定成本、极致成本战略、产品结构调整、AI 促运营效率提升等相关措施进行积极应对：①公司通过套期保值、战略性采购、远期合约供应链协同等策略积极锁定成本；②公司通过极致成本战略项目包括产品及模块方案迭代等推动降本；③公司通过产品布局调整、结构升级，通过场景化、套系化智能家电产品拉动价格和结构提升；④公司积极推进 AI 变革，重塑研产供销服管的业务流程，实现降本增效。谢谢。

**14、近期，在年报和一季报披露后，公司股价波动较大，请问董秘：董事会如何看待近期较大的跌幅？是否有非理性的波动？董事会将如何指引 2026 年的业绩？注意到公司近期有在回购股份，董事会未来还将计划通过什么方式提振投资者信心？**

答：尊敬的投资者，您好。

公司股价在二级市场的短期波动受到宏观经济环境、行业周期、市场情绪及资金偏好等多重复杂因素的共同影响。

2026 年公司通过多项举措提升股东回报。

一方面，公司在二级市场积极回购，2025 年年报披露至今回购金额超过 6 亿元。另一方面，通过提升分红比例，强化注销力度增强股东回报。①在 A 股市场，2026 年 4 月 27 日，公司董事会审议通过了《海尔智家股份有限公司关于变更回购股份用途并注销的议案》，根据公司实际情况，拟对 A 股回购专户中已有 74,541,486 股进行注销，以减少注册资本。②在 D 股市场，2026 年 4 月 27 日，公司董事会审议了《海尔智家股份有限公司关于提请股东会特别授权回购不超过已发行 D 股股份总数 30% 相关事宜的议案》，拟根据当时情况以部分要约形式进行 D 股回购要约，以收购最多 81,044,512 股 D 股，占已发行 D 股总数的 30%。该次回购 D 股股份将予以 100% 注销。谢谢。

**15、公司近日发布了核心员工持股计划，员工持股计划也设定了 ROE≥17% 的考核要求。针对上述业绩目标，公司 2026 年**

	<p><b>有哪些明确可落地的经营举措来保障目标完成？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司 2026 年核心员工持股计划设定的 ROE 考核目标，体现了核心团队与股东利益的深度绑定。</p> <p>为实现 ROE 目标，公司从以下几个方面推进明确可落地的经营举措：</p> <p>一、收入端：夯实优势、加速突破。巩固白电产业领先优势：制冷、洗护、厨电等优势产业通过科技引领保持全球领先，国内市场通过产品升级与渠道深耕保持行业领先；海外市场积极把握南亚、东南亚、中东非、巴西等新兴市场机遇，推动规模和盈利同步提升。南亚、东南亚等新兴市场已实现双位数高速增长。加速推进“大暖通”产业整合：整合家用空调、智慧楼宇、水联网等产业资源，构建技术、供应链、生产、渠道一体化支撑平台，实现“一盘棋”协同运作。将价值链延伸至设计、安装、运维、能源管理等全生命周期服务，培育新的增长极。稳步培育新兴产业：智慧家庭、小家电、康养、再循环等新兴产业逐步形成多元化收入结构，为长期发展注入新动能。</p> <p>二、效率端：模式转型、降本提效。国内市场：深化全域统仓 ToC 模式改革，提升库存周转效率与终端服务能力；推进核心零部件自制率提升与采购协同，持续降低综合成本。海外市场：北美通过加强成本及运营管理，降本提效；欧洲通过组织变革精简管理职能、直面市场，持续提升经营效益；南亚推进产能本地化与零部件供应链本地化，增强成本竞争力。</p> <p>三、成本管控：多措并举、缓冲冲击。针对铜等大宗原材料价格上涨，公司通过套期保值、战略性采购、远期合约供应链协同等策略积极锁定成本；推进极致成本战略项目推动降本；通过产品结构升级、场景化套系化智能家电产品拉动价格和结构提升。</p> <p>四、AI 赋能：重塑流程、系统提效。公司将 AI 应用作为组织提效核心驱动力之一，推动研产供销服管业务流程的系统性优化，提升决策效率与执行能力，实现降本增效与价值创造的双重目标。</p> <p>公司管理层将勤勉尽责，聚焦主业，不断提升经营质量与核心竞争力，致力于以稳健的业绩成长和长远的发展前景回报广大投资者的信任。</p>
日期	2026 年 5 月 8 日