

证券代码：002668

证券简称：TCL 智家

广东 TCL 智慧家电股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-06

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 颜晓晴，南方基金 吴诚卓，宝盈基金 张婷，国泰基金 吴金涛，华泰保兴基金 王思皓
时间	2026年5月20-22日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 温晓瑞 证券事务代表 吴鑫 投资者关系经理 周蔚恒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 在全球化战略方面，公司有哪些实质性举措？</p> <p>答：一方面，合肥家电将持续深耕泰国、菲律宾、法国、西班牙等东南亚和欧洲标杆国家，深入不同家庭消费场景精准把握需求，导入更多超薄嵌入冰箱、“超级筒”和洗烘护一体机等中高端主力产品，树立中高端的市场形象；同时，在渠道和服务上，将扩大海外线下销售渠道覆盖范围，强化线上电商渠道的优势地位，并不断优化售后服务与物流配送体系，全面提升全球客户的购物体验。</p> <p>另一方面，奥马冰箱则在保持欧洲市场领先优势的同时，将加大亚太、北美、拉美及“一带一路”沿线市场的开拓力度。奥马冰箱将持续深度挖掘并开拓更多本地优质客户资源，巩固与战略客户的战略合作关系，凭借领先的柔性生产能力，为更多客户提供定制化服务，优化从前期咨询、购买阶段到售后支持的一站式全链条服务体验。</p> <p>除市场开拓外，供应链全球化也已迈出关键一步。目前，公司泰国生产基地30万台冷柜产线已建成投产，140万台风冷冰箱产线预计于2027年投产。全球产能的本地化布局将更高效地响应各区域市场需求，为全球业务拓展提供坚实的供应链支撑。</p>
	<p>2. 合肥家电和奥马冰箱两个主体海外市场的收入占比是多少？</p> <p>答：2025年TCL智家海外业务收入约占公司整体收入的78%。其中，合肥家电海外收入占比约为合肥家电收入的60%，奥马冰箱海外收入占比约为奥马冰箱收入的85%。</p>

	<p>3. 公司如何展望未来冰洗行业国内市场及海外市场的发展？</p> <p>答：在国内市场，冰洗行业整体短期需求承压，但中高端结构有显著提升趋势；海外市场方面，新兴经济体正处于家电普及与升级的加速期，需求增长强劲；欧美市场则对高端智能与节能产品需求明确，具备技术与品牌壁垒的企业更具优势。</p> <p>TCL 智家将通过研发投入提升产品竞争力，在国内市场聚焦结构升级，以 AI 智能与绿色节能技术赋能中高端产品，提升单品价值与盈利能力，同时深化全屋智能生态协同，增强用户黏性与品牌差异化；在海外市场，公司将在稳定欧洲基本盘的同时，加大向高增长新兴市场投入，以供应链与效率优势抢占市场份额。</p> <p>4. 前五大客户销售占比是否有变化？</p> <p>答：2025 年前五大客户合计销售金额占年度销售总额的 28.3%，2024 年前五大客户合计销售金额占年度销售总额的 30.7%，同比下降 2.4 个百分点。公司客户较多且分散，单一客户销售占比均不大，体现了公司稳健的经营策略，有利于分散风险、提升业务稳定性和抗风险能力。</p> <p>5. 原材料价格上涨对公司利润是否有影响？</p> <p>答：虽然原油价格上涨对塑料类原材料价格及海运价格造成影响，但目前二者暂未对公司日常经营构成重大不利影响：</p> <p>第一，公司原材料库存处于安全合理区间，且与核心原材料供应商长期保持稳定良好的合作关系，原材料采购具备明显规模优势；后续公司将持续密切跟踪大宗商品及原材料市场走势，通过技术升级改造、生产流程优化、产品结构提升等方式对冲原材料涨价带来的成本压力。</p> <p>第二，公司外销主要采用 FOB 贸易模式，由客户承担运费。因此原油价格上涨对公司整体利润的冲击相对有限。公司将持续关注全球航运市场以及运费上涨对公司具体业务的影响，并在必要时采取有效的应对措施，确保公司业务持续稳健。</p>
是否涉及应当披露重大信息	本次交流内容不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 22 日