

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：2026-12

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
参与单位名称及人员姓名	国信证券 王兆康，银华基金 韩天鸿，东吴基金 姚一鸣，富国基金 樊博文，中加基金 赵雯晰，华西证券 纪向阳，泰康基金 刘书琴，兴业证券 高语彤，阳光资产 方圆，中泰证券 吴嘉敏，中信资管 肖云凯、丁天凯 线上参加公司 2026 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 8 月 19 日-21 日
地点	公司、线上会议及价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 温晓瑞 证券事务主管 刘癸源

投资者关系活动主要内容介绍	1.公司最近有无新的发展扩张计划？ 答：公司的主营业务为冰箱、冷柜和洗衣机的研发、制造和销售。在新增产能方面，公司目前推进泰国生产基地项目建设，其中一期 30 万台冷柜产能已于今年年初投产；二期 140 万台/年冰箱产能正在加速建设中，项目投产后将进一步优化公司全球化生产布局，提升公司抗风险能力，巩固竞争优势。面向未来，公司坚定推进全球化战略，以智慧家电为发展方向，通过科技创新全面实现各家电产品互联互通、协同运作及自我学习优化，为用户带来前瞻性的科技体验和智慧健康生活。 2.上半年海外自有品牌收入同比增长 77.07%，欧洲、北美区域增速均超 100%，能否展望下半年自有品牌业务的增长趋势及盈利水平？ 答：得益于 TCL 在全球市场积累的丰富的品牌影响力、渠道资源与人才资源，公司自有品牌海外拓展得到了有效的本地化运营赋能，帮助公司快速实现市场突破。子公司合肥家电持续深耕泰国、菲律宾、法国、西班牙等东南亚和欧洲标杆市场，能够针对不同区域消费场景精准把握用户需求，持续导入 AI 超级筒洗衣机、超薄嵌入冰箱等中高端主力产品，同时持续扩大海外线下渠道覆盖，巩固电商渠道优势，不断优化售后与物流服务体系，已经形成了“产品-渠道-服务”的完整增长支撑。 海外市场展望方面，下半年为海外备货旺季，新兴市场需求旺盛、欧美补库周期有望延续，出口有望延续增长；随着三四季度原材料价格影响逐步消化，存在一定的成本端改善预期；同时，公司将视汇率走势择机调整套保工具使用策略，降低汇兑波动对公司业绩影响，努力实现收入和利润的稳健增长。 3. 塑料等原料价格波动对公司业绩是否会有影响？ 答：此前国际地缘政治紧张导致了塑料等原材料上涨，对公司成本端形成一定影响，但公司关注到近期相关商品价格已较高位有所回落。目前公司原材料存货及生产经营情况正常，并与主要的原材料供应商保持良好的合作关系，在原材料采购方面具有一定的规模优势。 在应对措施方面，公司将密切关注市场动态，通过技术改进、生产流程优化、精益管理等措施来提高公司规模效应优势，以降低原材料价格上涨带来的相关影响。同时，公司还将在保证产品品质的情况下，丰富供应商和采购资源，逐步提升品牌和高端产品占比，增强产品议价能力。此外，公司将从成本管控、供应链、市场布局、产品售价等多方面综合施策，动态优化应对策略，推动业务高质量发展。 4.在当前全球冰箱出口高增长的背景下，ODM 业务的订单能见度和价格趋势如何？ 答：在全球冰箱出口需求保持增长、部分区域补库及产品升级需求逐步释放的背景下，公司 ODM 业务订单整体保持较好景气度。依托长期积累的研发制造能力、全球客户资源及供应链交付体系，公司与核心客户合作关系较为稳定，目前在手订单及客户需求均为后续经营提供了有效支撑。价格方面，目前白电行业竞争总体良性、充分。公司坚持以产品价值、技术创新、交付能力、领先的制造效益和综合服务能力为基础参与市场竞争。公司将持续通过产品结构优化、供应链协同、效率改善等方式，提高公司盈利水平。未来，公司将坚持稳健经营，推动业务实现规模与效益的协同提升。
----------------------	---

	5.管理层好，公司上半年海外收入实现了高增长，请问这一增长主要由哪些核心区域驱动？新兴市场的拓展进度如何？ 答：2026 年上半年公司海外市场收入同比增长 16.01%，欧洲作为公司传统核心出口市场，保持高基数稳定增长，拉美、亚太、中东非等区域也实现了较快的增长。此外上半年公司自有品牌业务海外收入同比增长达 77.07%，自有品牌在欧洲、北美两大区域收入同比增速均超 100%，成为海外收入增长的重要支撑。 在新兴市场拓展方面，公司持续坚定推进全球化战略，在稳固欧洲市场基本盘的同时，持续加大非欧新兴区域的开拓力度，目前亚太、拉美及中东非等区域占比逐年提升，海外市场区域结构已经趋于均衡。公司重点推进“一带一路”新兴市场开拓，借助 TCL 成为奥林匹克全球合作伙伴的契机加大自有品牌推广，新兴市场增长势能充足。 6.海运费上涨会不会对新订单报价、接单能力有影响？ 答：当前国际海运费价格处于正常水平，公司出口业务采用 FOB 模式，由客户承担运费。一般情况下，公司主要客户同船运公司签订长期合作协议，可平滑运费波动的影响。运费出现大幅波动时，可能会对客户的下单节奏产生一定影响，不会对客户长期需求产生重大影响。公司将持续关注全球航运市场以及海运费的波动，并在必要时采取有效的应对措施，确保公司业务持续稳健。 7.目前公司产品向高端化转型有了一些业绩成果，可否具体介绍一下主要是哪些品类，高端化突破的方向是什么？ 答：在洗衣机方面，公司今年全面升级 AI 超级筒系列，采用纯平全嵌美学设计，搭载多项前沿智能技术与首创“水氧除菌”专利技术，在超级筒科技、智能化等多方面实现创新突破，高端化转型成效突出。2026 年上半年，公司中高端洗衣机销量同比大幅增长 103%，超薄大筒径洗衣机收入同比增长 74.43%，产品结构持续优化；在冰箱方面，2026 年推出的奥马母婴冰箱 520PLUS 双彩脂玉以 AI 技术为核心完成重磅升级，斩获“2026AWE 艾普兰创新奖”，高端产品布局成果突出。2020 年以来公司大容量风冷冰箱收入占比持续增长，公司产品销售均价累计提升超 20%。 未来公司聚焦冰箱、洗衣机两大核心业务，持续向高端化、差异化、智能化方向转型，一方面持续加大关键技术领域的资源投入，构建产业链关键环节的技术领先壁垒，在保鲜、节能、智能洗护等核心领域持续实现技术突破，另一方面优化产品设计，打造兼具高端质感与创新功能的产品，持续优化产品结构，同时依托智能化技术升级用户体验，为用户带来前瞻性的科技体验和智慧健康生活。 8. 汇率波动对公司业绩影响较大，创开汇兑影响后公司利润增长很稳健，公司是否会持续加大套保工具的使用？ 答：上半年美元对人民币远期掉期点处于高位，远期锁汇成本较高，公司主动降低套保比例以避免在不利点位锁定汇率。目前公司正与金融机构保持紧密沟通，择机调整外汇掉期、远期结售汇(DF)、NDF 等工具使用策略，同时推进海外本地化融资、加快应收账款回收、优化外币资产负债结构，以降低汇率波动对经营的影响。
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 8 月 21 日