

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：2026-16

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（2026 年广东辖区投资者集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	线上参加 2026 年广东辖区投资者集体接待日暨辖区上市公司半年度报告业绩说明会活动的投资者
时间	2026 年 9 月 15 日
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长 彭攀先生、独立董事 赵宝全先生、总经理 王浩先生、董事会秘书 温晓瑞女士、证券事务主管 刘癸源先生

投资者关系活动主要内容介绍	1.公司上半年研发投入情况如何？洗衣机业务上半年增长情况如何？ 答：尊敬的投资者，您好！2026年上半年公司研发投入达3.23亿元，同比增长3.95%，占公司收入的比例达到3.25%。截至2026年6月30日，公司拥有授权专利3005项，其中2026年上半年新增授权293项。 洗衣机业务方面，2026年上半年公司洗衣机业务实现收入16.13亿元，同比增长18.53%，占营业收入比重由上年同期的14.36%提升至16.24%，实现了稳健增长。公司全面升级TCL AI超级筒系列，以TCL伏羲大模型+DeepSeek语义大模型为智能核心，通过6大传感器网络+双智能投放，实现智能称重、衣物材质类型判断和脏污实时监测，搭配生成式AI算法为每一次洗涤生成专属方案，并首创“水氧除菌”专利技术，实现冷水99.99%的除菌率。上半年公司中高端洗衣机凭借产品创新实现逆势增长，其中超薄大筒径洗衣机收入同比增长74.43%，中高端洗衣机销量同比大幅增长103%，产品结构持续优化，高端化转型成效显著。感谢您的关注！ 2.公司对自有品牌未来海外市场的发展预期如何？上半年自有品牌的发展如何？ 答：尊敬的投资者，您好！2026年上半年，公司自有品牌业务发展势头良好，海外收入同比增长达77.07%，实现高速增长。其中，欧洲、北美两大区域自有品牌收入同比增速均超100%，成为自有品牌海外收入增长的重要支撑。子公司TCL家用电器（合肥）有限公司持续深耕泰国、菲律宾、法国、西班牙等东南亚和欧洲标杆市场，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，同时扩大海外线下渠道覆盖、巩固电商渠道优势、优化售后与物流服务体系，形成了“产品—渠道—服务”的完整增长支撑。未来公司将持续坚定推进全球化战略，加速推进自有品牌业务出海布局，稳步提升自有品牌的市场影响力和竞争力。感谢您的关注！ 3.请问公司如何看待当前原材料价格的走势？在采购管理与成本管控方面，公司有哪些举措来保持经营稳健？ 答：尊敬的投资者，您好！公司密切关注原材料价格走势及其对经营成本的影响。原材料价格受宏观经济、市场供需等多种因素影响，存在一定不确定性。公司将持续加强采购管理和成本管控，通过精准计划采购、供应商协同、精准计划管理及提升生产运营效率等方式，合理控制采购成本；同时，结合市场变化和产品结构优化，努力提升经营韧性和盈利能力。感谢您的关注！ 4.请问下半年ODM订单需求如何？ 答：尊敬的投资者，您好！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。公司将持续围绕客户需求，发挥研发、制造、供应链及质量管理等综合能力，努力提升交付能力和客户服务水平。感谢您的关注！ 5.26H1公司海外自有品牌增长亮眼，但汇率波动导致汇兑损失1.98
----------------------	--

亿。想请教：海外自有品牌高速增长的主要来源是一次性渠道铺货还是终端动销改善，下半年能否延续？公司在欧美、东南亚、中东非等重点市场的渠道深耕和品牌投入节奏如何？面对潜在关税、溯源、海运费波动等风险，公司有何预案？下半年人民币汇率若继续升值，公司是否有远期结售汇、自然对冲（本币采购/当地融资）？

答：尊敬的投资者，您好！2026年上半年，公司海外自有品牌收入同比增长77.07%。公司持续加强海外渠道覆盖、产品创新及品牌建设，并结合不同区域市场需求，推进中高端及差异化产品的导入。公司出口业务采用FOB模式，由客户承担运费，主要客户与船运公司签订长期合作协议，可平滑运费波动影响；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应对措施，确保公司业务持续稳健。同时公司持续推进全球化战略，泰国工厂的顺利投产将有效提升公司对供应链的响应能力和国际贸易环境变化的应对能力。关于汇率风险，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。感谢您的关注！

6.公司控股股东变更为TCL家电集团后，市场对集团家电资产整体上市和协同效应预期较高。请问：控股股东旗下空调、冰箱、洗衣机、小家电等业务未来是否有进一步整合进入上市公司的计划或时间表？TCL智家在集团内部的战略定位是“冰洗ODM全球平台”还是“TCL系家电资产整合平台”？在产业链上下游（压缩机、芯片、电机、冷链物流、海外渠道）上，公司是否有明确的并购或参股计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前主营业务为冰箱、冷柜、洗衣机等家电产品的研发、制造与销售。面向未来，公司将以AI智慧家电为发展方向，坚定推进全球化战略，致力成为全球领先的智慧家电企业。公司严格按照相关法律法规及信息披露规则履行信息披露义务，如有应披露的重大事项，公司将按规定及时履行审议程序和信息披露义务。感谢您的关注！

7.公司报表中少数股东权益/损益占比较高，部分核心子公司董事会控制权和利润分配机制受到市场关注。请问：公司未来是否有股权收购、增资扩股或利润归核化的安排？在关联交易、内部转移定价、子公司分红方面，公司如何保障上市公司中小股东利益？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司严格按照相关法律法规及信息披露规则履行信息披露义务，如有应披露的重大事项，公司将按规定及时履行审议程序和信息披露义务。公司与关联方之间发生的关联交易是业务发展及日常生产经营所需，相关业务遵循公允、公平、公正原则，定价参照同类产品与无关联第三方交易价格，结合成本加成法确定交易价格，具备合理性及必要性。公司将持续提高规范运作意识，维护全体股东特别是中小股东的合法权益。感谢您的关注！

8.请问公司在适老化智能设备方面有哪些产品，未来有哪些战略安排？另外，相较其他市场竞争者，比如海尔三翼鸟、美的HomeLink、海信ConnectLife，公司产品的智能家居生态将如何打造？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续推进人工智能等新技术在冰箱、

洗衣机等产品中的应用，并根据市场需求、产品定位和技术成熟度配置相应的智能化功能。2026 年，公司推出的奥马母婴冰箱 520PLUS 及全面升级的 TCL AI 超级筒等产品，均应用了相关智能技术；其中，TCL AI 超级筒可通过多重传感器网络及相关算法，实现衣物材质识别、脏污监测及专属洗护方案定制等功能。公司将持续推动产品智能化升级，具体产品信息请以公司官方发布及销售渠道展示为准。感谢您的关注！

9.商务部等 8 部门 9 月 2 日印发的《促进智能家居消费行动方案》提出对新建全装修住宅强制智能产品配套、推动强制性互联互通国标，公司作为 TCL 集团 AI 智慧家电战略的核心载体，请问：公司在国内市场准备如何把握此次智能家居政策红利？强制性国标实施后，对公司 ODM 大客户的智能化升级是否会带来新订单？公司国内业务萎缩的背景下，国内市场是否会作为新增长点重新获得战略重视？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续关注国家及地方关于产品配套、技术更新以及促进消费等方面的相关政策，并积极把握市场机遇。公司将围绕消费者需求，持续推进产品升级和渠道优化，提升品牌影响力及市场竞争力。公司将继续聚焦冰箱、洗衣机等核心品类，结合不同市场需求推出差异化、智能化产品。同时坚定推进全球化战略，以 AI 智慧家电为发展方向，提升盈利能力和竞争壁垒。感谢您的关注！

10.想了解一下公司海外产能布局。请问：泰国工厂目前的建设进度，预计何时投产、何时达产？设计产能是多少万台，主要面向哪些市场、哪些客户？达产后相比国内出口，在关税、物流、汇率、人工成本方面的优势分别有多大？公司对 2026 年泰国工厂收入、利润贡献的量化测算？是否会改变当前以国内产能为主的出口格局？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司泰国生产基地一期 30 万台冷柜产线已于 2026 年初建成投产，经试产及产能爬坡，已基本实现满产运行；二期 140 万台冰箱项目已顺利建成并进入试生产阶段。后续，公司将根据产能爬坡、订单需求及市场情况，有序推进生产运营、供应链协同及市场开拓等工作，尽快发挥项目产能效益。泰国生产基地的建设有利于优化公司海外产能布局，提高海外市场供货保障和订单响应能力，并增强应对国际贸易环境变化的能力。感谢您的关注！

11.当前公司估值处于家电行业较低水平，股息率和 ROE 有进一步提升空间。请问：公司是否有回购股份、股权激励或高管增持等市值管理工具的具体计划？26 年中期分红方案如何，未来是否考虑按季度分红以提升股东回报？公司在提升 ROE、优化资本结构、加强机构投资者沟通方面有哪些具体目标？如何向市场传递“ODM 全球冠军+AI 出海”的长期价值，以收窄与同行的估值折价？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司重视股东回报，并已制定《未来三年股东回报规划》；公司利润分配方案将综合考虑经营发展、资金需求、盈利状况及股东回报等因素，并严格履行审议程序和信息披露义务。公司将持续聚焦主营业务，推进产品结构优化、制造效率提升及全球化布局，努力提升经营质量与韧性。有关经营目标及具体安排，请以公司在指定信息披露媒体披露的信息为准。感谢您的关注！

12.公司所处赛道已经较为成熟，行业整体属于存量竞争格局，公司缺乏差异化的核心创新技术，实现持续双位数增长存在较大难度。同时公司海外营收占比较高，面临显著的汇率波动风险，请问管理层针对未

	来行业市场变化以及汇率风险，是否已制定相应的预判机制与应对措施？ 答：尊敬的投资者，您好！公司目前核心业务聚焦冰箱冷柜与洗衣机的研发、制造及销售。面对行业竞争格局，公司持续加大研发投入、提升产品品质和制造效率；坚定推进全球化战略，以 AI 智慧家电为发展方向，提升盈利能力和竞争壁垒。同时，公司关注国际市场需求动态，针对市场痛点研发更具创新性和技术含量的产品，提高产品附加值；积极参加国际展会、开拓新兴国际市场，并优化生产流程、引入精益生产以提高效率。 对于汇率波动风险，公司出口业务主要以美元报价及结算，汇率波动可能对公司经营业绩产生影响。公司坚持汇率风险中性原则，根据销售预测的外币收汇金额及目标成本汇率开展外汇套期保值，并持续完善相关内控机制，以降低汇率波动风险。公司将持续关注市场环境变化，通过产品、客户及区域结构优化，以及提升运营效率等方式，增强经营韧性。感谢您的关注！
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 9 月 15 日