

长虹美菱股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-08

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员	通过:全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)参与 2025 年度业绩说明会的广大投资者
时间	2026 年 9 月 17 日
地点	公司行政二号会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、总裁：汤有道先生 公司财务负责人：杨兵先生 公司董事会秘书：杨柳絮女士
投资者关系活动主要内容介绍	投资者与公司代表互动交流问答 1、公司海外收入占总营收的 39.65，请问公司如何处理汇率波动风险？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。本公司坚持汇率风险中性的原则，以外汇远期合约作为套期工具，根据销售预测的外币收汇金额和目标成本汇率指导签订远期外汇合约，交割期与预测回款相匹配，且约定的交割金额与预测回款金额相匹配，以规避汇率波动产生的风险。 2、请问公司的股东人数是多少 答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。为确保信息披露的公平性，公司根据相关法律法规在定期报告中披露对应期末时点

	的股东人数，根据公司 2026 年半年报，截至 2026 年 6 月 30 日公司普通股股东总数为 63,379 户。 3、现阶段消费依旧疲软，消费品竞争没有放缓，请问公司今年下半年如何规划？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2026 年下半年，公司将围绕“创新驱动、内外融合、产业协同、营销升级与数智转型”五大举措推动公司高质量发展，践行“始于颜值、敬于品质、合于性价、忠于体验”的产品理念，推进高端系列化、中端差异化、低端成本化并精简 SKU；持续加大研发投入力度，强化技术预研与产品开发的前瞻性布局，深耕保鲜、洁净、智能、节能、变频等核心技术，不断夯实产品竞争力；同时统一品牌视觉，系统化运营产品 IP，深化 AI 在制造与业务场景的应用，提升智能制造能力；深挖全链路潜力提升费效与人效，推动整体运营效率稳步提升。 4、请问公司董秘，贵公司 2026 年第三季度的业绩如何？ 答：2026 年下半年，公司将围绕“创新驱动、内外融合、产业协同、营销升级与数智转型”五大举措，着力优化产品结构，深化与供应商战略合作，推动全价值链提质增效，促进公司经营能力和盈利能力持续改善。公司 2026 年第三季度经营情况请关注后续公司披露的定期报告。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。 5、国内家电市场竞争依旧严峻，公司作为二线品牌，如何提升竞争力 答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。国内大家电市场已由增量驱动转向存量竞争阶段，受国补政策效应减弱、房地产市
--	--

场持续调整、终端消费需求偏弱等影响，市场增长动能明显趋弱，与此同时，原材料价格高位运行，行业价格内卷，企业盈利空间被进一步压缩，经营承压态势明显。2026 年下半年公司将持续优化产品结构，加大技术创新与差异化产品研发力度，提升产品附加值与竞争力；深化渠道转型与精细化运营，提升运营效率；加强成本管控与全价值链提质增效，增强综合抗风险能力。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。

6、贵司提出上半年业绩下降有大宗材料上涨的因素，公司如何应对大宗价格的波动

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司产品的主要原材料包括钢材、铜、铝、塑料和化工材料等，若大宗原材料价格出现较大波动，将直接影响公司生产成本，从而对经营业绩产生一定影响。同时，受全球 AI 产业的快速发展影响，部分电子元器件可能出现供应紧张或价格波动的风险。公司将持续关注大宗材料价格波动，通过内部工艺技术创新、多元化供应布局等措施进行风险应对，降低价格波动风险。同时，强化供应链体系建设，发挥产业链协同优势，保障核心原材料稳定供应。

7、请问为什么在当前消费低迷的情况下投资建设干衣机和洗碗机项目，对公司有何影响？

答：公司投资建设干衣机和洗碗机项目，是基于战略发展规划及经营发展需求所做出的审慎投资。项目实施有利于拓展干衣机产能，满足内销及出口市场需求；该品类附加值较高，依托洗烘套系化销售，有助于提升客单价和洗护产业整体盈利水平。洗碗机与洗衣机业务协同效应较高，布局该品类能够进一步完善公司白电产品矩阵，优化业务结构，促进冰、洗、厨电产品线协

	同发展，夯实公司长期竞争力，助力实现高质量发展。本项目可能面临市场需求不及预期、行业竞争加剧及海外贸易环境变化等不确定性风险，敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。 8、美菱上半年业绩下滑的真实原因是什么 答：2026 年上半年，面对家电行业竞争加剧的挑战，公司围绕“创新驱动、内外融合、产业协同、营销升级、数智转型”经营思路，有序推进经营计划实施。报告期内，公司实现营业收入 161.36 亿元；实现归母净利润 5,798.26 万元。 净利润受有色金属、化工原料等大宗原材料价格上涨以及海运费上涨，盈利阶段性承压；受房地产市场持续调整、终端消费需求不足及渠道库存消化周期延长等因素影响，行业竞争加剧，产品均价下行，利润空间收窄。为增强产品中长期竞争力，公司持续加大在基础研发、智改数转、品牌建设等方面的长期战略性投入，对当期利润产生一定影响。后续公司将着力优化产品结构，深化与供应商战略合作，推动全价值链提质增效，促进公司经营能力和盈利能力持续改善。 9、公司股价自 2024 年 10 月单边下跌，目前市净率仅 0.79。投资者买入亏损，公司账上现金是否买了理财？理财收益率能否跑赢你们股价的跌幅？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司购买保本收益浮动型低风险理财产品，理财收益率及相关明细可查阅公司定期报告相关内容。二级市场股价波动受宏观经济、行业状况、市场流动性等多重因素的综合影响，理财产品收益率与股价波动不存在必然关系。敬请投资者注意风险。 10、公司高管有打算增持公司股票的计划吗？
--	---

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司高度重视市值管理工作，通过经营提质、现金分红、股份回购等行动，传递发展信心，回馈股东支持。公司如有相关计划，将严格按照监管规则及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

11、鉴于贵公司股票连续不断下行，请问公司高管有没有增持 A 股股票的计划？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司高度重视市值管理工作，通过经营提质、现金分红、股份回购等行动，传递发展信心，回馈股东支持。公司如有相关计划，将严格按照监管规则及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

12、董秘您好，请问公司是否有给管理层股权激励的计划？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司如有相关计划，将严格按照法律法规及监管要求及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

13、请简要介绍公司 2026 年上半年空调产业的业绩情况？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2026 年上半年公司空调产业坚持以用户为中心，深入贯彻“产品第一、品牌优先、渠道共建、用户直达”的经营思路，紧扣“固本拓新、提质增效”发展要求，以夯实市场竞争力与强化组织保障为支撑，持续推动产业发展。产品方面，聚焦 AI+全无尘、AI+客餐柜，推出灵感风挂机及客餐厅共享空调 II 柜机等新品，完善产品矩阵，推动产品结构持续升级。品牌方面，强化品牌认知，扩大品牌影响力，并通过短视频、图文等内容形式开展产品推广与品牌传播，促进销售转化。渠道与用户方面，坚持线上线下一体化运营，持续推进市场开拓及小店建设；全面推进家用中央空调客户体系建设，开

	拓客户，推动新零售转型，构建品牌直达用户营销体系，实现营销、零售、服务等场景直达用户。市场方面，聚焦核心市场，深耕渠道建设，多元拓宽布局，着力提升区域渗透与客户覆盖，扩大接单规模。同时，深化内部协同机制，优化资源配置效率，将战略导向转化为执行实效。上半年，公司空调业务实现收入约90.34 亿元，同比下滑 21.95%。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 17 日