

证券代码：600060

证券简称：海信视像

海信视像科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-04

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称 | 泰康基金、平安养老、阳光保险、华夏基金、宝盈基金、融通基金、大成基金、广发基金、HAO Capital、Invesco、Dymon Asia、Citadel、China Alpha、Allianz Global、HSBC Capital、Point 72、Nature Capital、Fidelity、海富通基金、新华资产、易方达基金、嘉实基金、阳光资产、华泰资产、中信自营、昆仑保险、兴全基金、国泰基金、国富人寿、建信基金、财信证券、开思基金、民生加银基金、华安基金、浦银安盛基金、源乐晟资产、长安基金、兴业基金、众安财险、长盛基金、招商基金、银华基金、鹏华基金、中信证券、银河证券、天风证券、中金公司、中信建投、华泰证券、国联民生证券、西部证券、国盛证券、中泰证券、财通证券、兴业证券、中泰证券、广发证券、长江证券等 |
| 时间 | 2026年5月1日至2026年5月30日 |
| 地点 | 公司会议室、电话会议等 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 范 潇 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1. 公司近期发布了多款 3C 产品，在布局该赛道有什么优势？</p> <p>答：5月8日，公司举办了首场“无电视”的新品发布会，是公司在夯实显示核心优势的基础上，主动向“全场景智能硬件生态”战略升级。公司深耕显示产业五十余年，积淀全链条自研技术与规模化智能制造配套能力。</p> <p>依托长期显示技术研发储备，公司将RGB-Mini LED、三色激光、画质芯片等技术无缝赋能各类智能硬件，实现技术的自然外溢。本次发布会多款新品实现技术首发突破，可快速把前沿显示能力复用至显示器、投影、智能穿戴等跨品类硬件。</p> |

本次发布会推出投影、专业显示器、闺蜜机、画框音响、AI眼镜、便携充电宝等六大3C产品，覆盖桌面创作、居家陪伴、户外娱乐、移动办公全细分场景，持续打造“万物皆屏”的长效生态，推动3C行业显示智能化升级，依托新赛道开拓第二增长曲线。

2. 海信电视在今年 618 表现如何？

答：得益于公司持续推进显示技术创新和产品结构升级，截至2026年5月30日，海信电视拿下主流电商平台多项销量榜首。在京东、天猫两大平台，海信电视一举拿下竞速榜冠军，海信小墨E5S Pro延续“RGB-Mini LED爆款王”态势，高居京东和天猫双平台单品电视热销额榜首。

依托RGB-Mini LED技术创新优势，海信持续打造高品质爆款产品，产品上市时间领先国外品牌一年以上。目前，公司已形成涵盖时代旗舰UX2026款、影游旗舰E8S Pro、影像旗舰U7S Pro、旗舰电视E7S Pro以及爆款王E5S Pro等系列的产品矩阵，覆盖不同消费层级和应用场景需求，持续巩固公司在高端显示市场的领先优势。

3. 近年来激光显示产业持续发展，家庭影院市场关注度不断提升，请问公司相关业务发展情况如何？

答：公司持续深耕激光显示领域，依托自主创新不断推动产品升级和场景拓展。2026年5月20日，海信激光电视举办以“客厅影院·新答案”为主题的线上新品发布会，正式推出年度旗舰力作探索X1 Pro。作为探索X1系列的迭代升级产品，新品延从画质、声音、护眼、内容、安装五大维度实现系统性突破，将电影院同源技术与非遗声学灵感深度融合，破解传统家庭影院改造复杂、布线繁琐、体验落差大等行业痛点，推动旗舰级客厅影院体验从高端专业市场向更广泛消费群体普及。

根据Omdia数据，2025年海信激光电视全球出货量份额70.3%，连续7年全球第一。随着消费电子行业加速向智能化、高端化、普惠化转型，海信激光电视以核心技术创新为支撑，推动“全民客厅影院”从愿景走向现实，有望进一步巩固其在激光电视领域的领先地位，带动行业整体技术升级与市场扩容。

4. 海信集团与印尼、东帝汶达成战略合作，公司在这些市场表现如何，有哪些布局？

答：东盟是海信视像全球化布局的重要市场，也是近年来增长最快的核心区域之一。依托品牌、技术、产品和本土化运营优势，公司持续深化东盟市场布局，市场规模和品牌影响力不断提升。2025年，海信激光电视在东盟市场销量同比增长超过280%，并在东盟多个国家高端产品销量跃居榜首。2026年一季度，海信电视在东盟市场规模同比增长超40%。

在产业布局方面，公司持续推进本地化制造和供应链建设。公司越南电视机智能工厂于近日成功入选工信部首批海外智能工厂，为中国制造业标准出海提供了可复制、可推广的案例。该工厂年产能高达450万台，产品辐射东南亚、欧洲及美洲等全球市场，搭建柔性敏捷智能生产单元，上线智能中控系统，自适应控制与多设备协同调度，实现多品类、多型号产品的“一键换产”与“智能节拍管控”，构建全尺寸段、高中低端多元化产品矩阵，可快速响应区域订单、优化供应链成本、提升交付效率。公司将持续推进海外研产销一体化和品牌升级战略，以领先的RGB-Mini LED、激光显示等前沿技术，加速全球化发展。

5. 2026 美加墨世界杯即将开赛，、对公司会产生哪些积极影响？

答：海信是2026美加墨世界杯官方赞助商，同时也是本届世界杯VAR（视频助理裁判）显示技术官方合作伙伴。本次合作不仅延续了公司在国际顶级体育赛事领域的品牌布局，更实现了从传统赛事赞助向核心显示技术合作的进一步升级，有助于提升全球消费者对公司品牌及显示技术实力的认知和认可。

本届世界杯公司合作将自研RGB-Mini LED高端显示技术落地赛事专业应用场景，借助国际足联的权威平台和专业赛事验证，夯实中国高端显示技术的全球专业认可度。

在市场拓展方面，公司围绕世界杯观赛需求持续完善产品布局，推出推出RGB-Mini LED电视、激光电视、Micro LED无界巨幕等定制化观赛产品矩阵，叠加全球主题营销、终端体验活动与渠道联动，加速提升美加墨及欧洲等核心市场高端品牌认知、高端产品渗透率。公司持续收获全球高规格品牌曝光，提升海外市场的知名度和品牌效应，加速全球市场拓展和渠道建设。

伴随赛事周期内全球性高频品牌曝光，有助于持续强化公司在美加墨等重点海外区域的品牌影响力，加速海外市场拓客与渠道下沉，为公司全球化业务稳健增长提供支撑。