

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：2026-10

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	中金公司 汤亚伟、刘微、高润鑫，银华基金 张萍，顺景长城基金 王雨星，吴竹投资 刘彪
时间	2026 年 7 月 7 日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 吴鑫
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.公司目前的产能分布是怎样的？后续公司在产能方面有什么新的规划吗？</b></p> <p>答：公司目前产能主要分布于中山市及合肥市，其中冰箱冷柜产能合计已超 2000 万台，洗衣机产能约 300 万台。同时公司坚定实施全球化战略，在泰国春武里府建设泰国生产基地。该项目一期工程已于今年年初完工并投产，公司新增冷柜产能 30 万台；二期项目将建设高端风冷冰箱产能 140 万台，目前正按计划有序建设推进中。未来公司将进一步完善全球产能布局，更好地满足全球市场扩张需求，灵活应对宏观经济及国际贸易环境波动，提高公司抗风险能力及核心竞争力，巩固并拓展市场份额。</p> <p><b>2. 目前公司与大股东 TCL 实业在哪些领域存在协同？</b></p> <p>答：公司在产品销售、售后服务、原材料及零部件采购、技术研发等方面与大股东存在一定协同。在销售方面，TCL 实业拥有全品类销售平台，具备显著的销售优势，通过发挥协同效应，可以提升公司销售规模，减少市场建设成本。同时，借助 TCL 实业旗下售后服务平台为用户提供售后及备件保障服务，有利于减少公司在售后服务方面的投入，使公司更专注于产品的研发、生产及销售。在采购方面，公司与 TCL 实业开展采购合作，利用协同采购提高规模效应，有利于保证产品质量和性能，充分挖掘采购降成本空间，增加议价能力。在技术研发上，TCL 实业鸿鹄实验室在家电 AI 和智能化方面有着深厚的技术积累，与其开展技术合作有利于公司深化 AI 技术在冰箱和洗衣机产品的应用，优化用户体验、提高市场竞争力。</p>

	<p><b>3. 合肥家电针对新兴市场有没有品牌建设和渠道拓展计划？</b></p> <p>答：在品牌建设方面，合肥家电将深耕泰国、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。在渠道拓展方面，2026年合肥家电将进一步把资源向高增长新兴海外市场倾斜，以供应链与效率优势抢占市场份额。合肥家电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，全方位提升全球客户体验。合肥家电海外市场收入同比增长率已连续两年超过40%，2025年海外市场收入占比超过50%，展现了强劲的全球化经营实力。</p> <p><b>4. 洗衣机业务全部在合肥家电吗？2025年收入大概多少，增长情况如何？</b></p> <p>答：洗衣机业务主要由公司全资子公司合肥家电负责研发和生产。合肥家电2025年洗衣机业务实现营业收入约28.31亿元，洗衣机销量达到358万台，洗衣机出口同比大幅增长37.5%，展现出强劲的海外市场拓展势头。在产品竞争力方面，合肥家电在2025年发布了第二代超级筒“大眼萌 超级筒”，以TCL伏羲大模型为核心，实现1.33超高洗净比，重新定义高端洗护新标准。未来合肥家电将进一步夯实洗衣机研发能力，为消费者提供更智能、健康、高效的洗护解决方案。</p> <p><b>5. 海运费上涨会不会对新订单报价、接单能力有影响？</b></p> <p>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。</p>
<b>是否涉及应当披露重大信息</b>	本次交流内容不涉及未公开披露的重大信息。
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2026年7月8日