

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：2025-06

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	浙商证券张云添、芦家宁；汇添富基金周晗；华安基金萧戈言；东方红资管马依暄、李竞；金鹰基金蒋程昊；招商证券闫哲坤；博时基金虞志豪；信达澳亚基金马绮雯、刘维华；国金证券王刚；中金资管王凯、顾柔刚、谢秉稚、李亚寅、闫鑫
时间	2025 年 4 月 24 日 、2025 年 4 月 25 日
地点	现场及线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 温晓瑞、证券事务代表 吴鑫、投资者关系主管 王珮璇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司 2025 年一季度经营情况介绍？</p> <p>答：公司致力于成为全球领先的智慧家电企业，坚定推进全球化战略，以 AI 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，以科技推动行业进一步发展。2025 年一季度公司实现营业收入 46.00 亿元，同比增长 9.58%，连续 9 个季度同比正增长；实现归母净利润 3.02 亿元，同比增长 33.98%，连续 15 个季度同比两位数以上增长；实现经营活动产生的现金流量净额 5.78 亿元，同比增长 33.33%，交出高质量答卷。</p> <p>2. 归属于上市公司股东的净利润同比增长 33.98% 的原因？</p> <p>答：（1）公司坚定推进全球化战略，积极开拓欧洲、东南亚及拉美等海外市场。报告期内公司出口及 ODM 订单增加，整体销量同比增长 7.34%，表现优于行业；营业收入同比增长 9.58%，公司在打造法国、巴西和西班牙等标杆市场上取得显著成效，推动业务稳定增长。</p> <p>（2）公司进一步优化产品结构，提升产品竞争力，毛利率同比提升 2.52%。报告期内，合肥家电推出“冰麒麟”系列深冷冰箱等新品，荣获 AWE 2025 艾普兰创新奖；洗衣机专注 AI 超级筒技术与性能突破，推出</p>

“大眼萌·AI超级筒”新品洗衣机，洗净比突破 1.31，推动行业进入高洗净比时代；奥马冰箱推出 520PLUS 多彩脂玉母婴冰箱，不断突破健康储鲜技术，荣获“母婴级家电认证”。

(3) 公司持续优化生产链条，提高中高端产品产能。合肥家电配套厂房项目已完工，建成的生产配套楼及外围存储仓将持续为公司生产链条优化提供支持，提升生产运营效率；奥马冰箱“年产 280 万台高端风冷冰箱智能制造项目”一期和二期分别于 2023 年 11 月和 2025 年 1 月正式投产，高端风冷冰箱出货量稳步提升，预计未来可持续支持公司产品结构优化与盈利水平提升。

3. 公司未来如何保持海外规模的增长？

答：未来公司将坚定推进全球化战略，以 AI 智慧家电为发展方向，致力于成为全球领先的智慧家电企业。具体措施：①秉持创新驱动和用户导向的原则，持续推出市场领先的创新产品，以满足消费者对高品质生活的多样化需求，提升产品市场占有率；②在优势市场基础上，加大新兴市场、中高端市场的开拓，通过积极参与国际展览，体育营销策略等方式提高品牌在全球范围内的知名度和市场地位。

4. 自有品牌的销售平台，是否有计划收入到上市公司？

答：目前公司自有品牌销售依托 TCL 全品类销售平台，公司自有品牌在该销售平台的销售占比不到 2 成，依托该销售平台销售主要通过原有黑电成熟的海内外渠道带动白电。因此使用大股东的统一销售平台目前还是效益最大化的方式。现阶段合肥家电主要任务还是专注于提升产品质量和研发能力，目前销售渠道还是保持原有的模式。未来不排除会考虑自有渠道模式销售。子公司奥马冰箱自有品牌通过自有渠道销售，未通过 TCL 销售平台。

5. 公司产能分布如何？

答：公司目前产能主要分布于中山市及合肥市，产能利用率维持在较高水平。随着近年来市场需求的稳步提升，为保证战略目标的实现，公司持续扩大及升级产能。2024 年子公司奥马冰箱年产 280 万台高端风冷冰箱智能制造项目，一期快速上量，目前产量已达设计产能的 85%；二期已于 2025 年 1 月顺利建成并进入试生产阶段；2024 年合肥家电投资不超过 1.53 亿元新建配套厂房，升级 TCL 冰箱和 TCL 洗衣机产能，已于 2025 年 4 月完工。此外，公司正筹划在东南亚布局产能，提升完善供应链，进一步满足全球市场需求。

6. 公司分红规划？

答：公司母公司报表期末未分配利润为负数，尚未达到《公司法》《公司章程》等规定的利润分配条件。公司深知投资者的期望和关切，近年

来公司的营业规模及盈利能力持续提升，通过不断优化产品和服务，拓展市场份额，加强成本控制，实现盈利的稳步增长。随着新《公司法》实施，未来一旦公司满足分红条件，将积极回报广大投资者，为股东创造更多的价值。

7. 公司为什么不回购奥马冰箱少数股东股权？是如何考虑的？

答：自回购告知函发出以来，公司与奥马冰箱少数股东进行了多轮沟通磋商，目前就股权回购事项达成一致：从TCL家电集团有限公司成为公司控股股东以来，公司全力支持奥马冰箱业务发展，加上奥马冰箱管理层勤勉努力，共同推动奥马冰箱经营业绩屡创新高；公司认为：目前阶段保持奥马冰箱当前股权比例安排，能够有效激励奥马冰箱管理团队，有利于实现上市公司及中小股东、奥马冰箱管理层、政府及监管机构等多方共赢，因此现阶段公司决定不实施回购。

8. 请问是否有继续扩大上市公司现有业务的计划，如增加空调等等？

答：公司目前主营业务为冰箱、冷柜和洗衣机的研发、制造和销售，暂无空调相关业务。如有相关事项，公司会及时披露。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，致力于成为全球领先的智慧家电企业。

9. TCL实业对TCL智家未来的定位？

答：TCL智家致力于成为“成为全球领先的智慧家电企业”，坚定全球化战略 以AI智慧家电为发展方向，通过科技创新全面实现家电产品的互联互通、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，以科技推动行业进一步发展。

合肥家电将坚定不移地塑造“科技驱动、活力至上”的组织内核，确立以“品牌引领价值、全球效率经营、聚焦中高端突围”为核心战略路径，持之以恒地追求产品质量的精益求精与性能体验的卓越提升，快速构建并提升核心能力，精准聚焦关键区域和细分市场，以矫健步伐迈向行业第一阵营。

奥马冰箱将坚定不移地践行“全球专业冰箱ODM供应商”的战略定位，专注冰箱和冷柜业务，坚持全球化运营，持续深耕风冷技术，全力推进智能制造技术的深度应用，用专业到极致的理念为全球客户提供兼具顶尖品质与极高性价比的冰箱冷柜产品。

是否涉及应当披露重大信息	本次调研内容不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 25 日