

TCL 电子(01070.HK)2025 年 H1 经调整归母净利润大幅增长 62.0% 中高端战略成效凸显，全球业务高质量增长

业绩亮点

- TCL 电子深耕中高端及全球化战略布局，整体业务实现有质量增长，盈利能力持续增强，2025年上半年收入同比增长20.4%至547.8亿港元，除税后利润同比提升60.5%至10.5亿港元，经调整归母净利润¹为10.6亿港元，同比升幅达62.0%
- 2025年上半年TCL TV全球出货量同比增长7.6%至1,346万台，排名稳居全球品牌TV前二²；其中TCL Mini LED TV全球出货量同比大幅增长176.1%至137万台，规模位居全球首位³；中高端战略有效落地带动大尺寸显示业务毛利率同比提升0.5个百分点至15.9%
- 互联网业务生态持续完善，推动规模增长及高盈利表现，2025年上半年互联网业务收入同比增长20.3%至14.6亿港元，毛利率同比提升0.5个百分点至54.4%
- 创新业务保持强劲增长，2025年上半年创新业务收入同比提升42.4%至198.8亿港元，其中，光伏业务收入及毛利分别同比增长111.3%及98.5%至111.4亿港元及10.7亿港元

（2025年8月22日，香港）-- TCL电子控股有限公司（“TCL电子”或“公司”，01070.HK）今天公布截至2025年6月30日止六个月的中期业绩。报告期内，公司核心业务规模实现有质量增长，产品及渠道结构显著优化，创新业务保持快速扩张，推动整体收入同比增长20.4%至547.8亿港元；毛利同比增长16.0%至83.7亿港元。

与此同时，公司始终聚焦极致成本管理，着力打造效率竞争优势。通过积极推进数字化转型及自动化智能化升级，生产制造与物流仓储运营效率显著提升，叠加精准营销策略的持续落地，2025年上半年公司整体费用⁴率同比下降 1.0 个百分点至 11.5%。

在规模领先优势及中高端战略成效的双重驱动下，公司盈利能力显著提升。2025年上半年公司除税后利润为 10.5 亿港元，同比增长 60.5%，经调整归母净利润为 10.6 亿港元，同比增长 62.0%。

中高端与大屏化趋势显著，产品结构优化推动大尺寸显示业务有质量增长

凭借品牌影响力有效提升、全球渠道高效拓展以及产品结构持续优化，2025年上半年公司显示业务收入同比增长 10.9%至 334.1 亿港元，毛利同比增长 11.4%至 52.0 亿港元，其中大尺寸显示业务全球收入 283.5 亿港元，同比增长 9.4%，毛利率同比提升 0.5 个百分点至 15.9%。2025 年上半

¹ 经调整归母净利润定义为归母净利润，经加回以下各项调整：(i)来自投资公司之（收益）／亏损净额；(ii)附属公司出售及清盘之（收益）／亏损净额；(iii)认购期权及认沽期权相关（收益）／亏损净额；(iv)出售非流动资产（收益）／亏损净额；及(v)相关所得税影响。

² 数据源：Omdia，2025年上半年全球品牌TV出货量数据。

³ 数据源：Omdia，2025年上半年全球品牌Mini LED TV出货量数据。

⁴ 整体费用包含销售及分销支出和行政支出。

年，TCL TV 全球出货量同比增长 7.6%至 1,346 万台，排名稳居全球前二⁵，其中 TCL Mini LED TV 全球出货量同比大幅增长 176.1%至 137 万台，位居全球首位⁶。

国内市场方面，凭借中高端战略有效推进，叠加国家“以旧换新”政策对中高端需求的有效释放，TCL TV 国内市场出货规模实现稳健增长且产品结构持续改善，表现领先行业平均水平。2025年上半年 TCL TV 国内市场出货量同比增长 3.5%，其中 TCL 品牌 TV 出货量更实现了 10.2%的同比增长，零售量及零售额排名均位列市场前二⁷；同时，TCL Mini LED TV 在国内市场出货量同比大幅提升 154.2%，出货量占比同比提升 12.6 个百分点至 21.2%。中高端及大尺寸产品出货量的持续提升，推动公司大尺寸显示业务国内收入同比增长 4.4%至 87.2 亿港元，毛利率更同比提升 1.7 个百分点至 19.4%，盈利能力进一步提升。

国际市场方面，公司积极推进 TV 整机产能的全球化布局，已在中国、越南、墨西哥、巴西、波兰及巴基斯坦等多个国家和地区设立生产基地，通过产能分布式布局，实现供应重心的灵活调配，年产能超 3,000 万台。2025年上半年，TCL TV 国际市场出货量同比增长 8.7%，其中，TCL Mini LED TV 国际市场出货量同比增幅高达 196.8%，出货量占比同比提升 4.9 个百分点至 7.7%。中高端产品出货量的显著增长，推动大尺寸显示业务国际市场收入同比提升 11.8%至 196.3 亿港元，毛利率同比提升 0.1 个百分点至 14.4%。公司通过国际顶级体育赛事、展会、电竞活动、影视合作等高影响力场景，持续提升品牌全球影响力，同时扩大并深化重点渠道覆盖，推动 TCL TV 在全球近二十国家零售量排名稳居前三⁸。

另外，在“坚持效率优先，聚焦重点市场，稳健拓展业务”的策略引领下，公司中小尺寸显示业务聚焦重点市场，深耕欧洲、北美一线网络运营商渠道，进一步巩固与核心合作伙伴的战略关系，实现了稳健增长。2025年上半年，公司中小尺寸显示业务收入同比增长21.3%至45.6亿港元，毛利同比增长2.7%至6.3亿港元。

以用户体验为核心，聚焦TV端AI与交互升级，大力拓展海外市场，驱动互联网业务长远增长

TCL电子持续于全球范围内发展家庭互联网业务，始终以用户为中心，致力于用户体验的不断提升。2025年上半年全球互联网业务收入达14.6亿港元，同比增长20.3%，毛利同比增长21.5%至7.9亿港元，毛利率则同比增加0.5个百分点至54.4%，显示出强劲的盈利能力。

在产品创新方面，作为OTT领域的先行者，TCL电子于报告期内完成了“灵控桌面3.0”的重大升级，实现了极简桌面优化，并充分发挥Mini LED显示技术优势，为用户带来卓越的观影效果；同时，

⁵ 数据源：Omdia，2025 年上半年全球品牌 TV 出货量数据。

⁶ 数据源：Omdia，2025 年上半年全球品牌 Mini LED TV 出货量数据。

⁷ 数据源：中怡康全渠道，2025 年上半年中国市场 TCL 品牌+雷鸟品牌 TV 零售数据。

⁸ 数据源：公司内部报告，2025 年 上半年零售量数据。

TV终端上线超高清业务，引入内容的数量和时长均属行业领先，超高清内容时长突破3万小时，为用户提供前所未有的沉浸式视听享受。

另外，TCL电子继续深化与Google、Roku、Netflix等国际互联网巨头的密切合作，推动海外商业模式不断突破。TCL Channel完成全面升级，用户界面焕然一新，内容分发效率显著提升；与此同时，公司打造了FAST及AVOD双一流体验，在美国、巴西、法国、西班牙等国家持续深化本地化内容运营，优质内容占比大幅提升，自有内容产品的平均消费时长实现翻倍增长。截至2025年6月30日，TCL Channel已全面覆盖全球海外市场，累计用户数超3,930万，有效驱动国际市场互联网业务的稳健增长。

创新业务规模跃升，光伏业务经营效率及相对竞争力持续提升，AI布局持续突破

在核心业务规模高质量增长的同时，公司借助全球营销效率及品牌力的提升，加大布局创新业务。2025年上半年，TCL电子创新业务规模保持强劲增长，收入同比高增42.4%至198.8亿港元，毛利同比增长25.7%至23.7亿港元。

2025年上半年，TCL电子强化自身在电力市场化交易的竞争优势，持续深化渠道合作，加快创新场景应用落地及产品创新迭代，分布式光伏业务实现有质量健康发展。报告期内，公司通过双向赋能及精细化运营提升渠道粘性，深化与具有电力市场化交易能力的资本方合作，携手金融机构共创绿色金融解决方案，实现生态合作体制发展；与此同时，公司不断探索零碳园区、光储充方案及高端别墅等应用新场景，通过产品技术创新适应不断变化的市场需求。2025年上半年，公司光伏业务收入同比提升111.3%至111.4亿港元，毛利同比增长98.5%至10.7亿港元。截至2025年6月30日，公司光伏业务累计工商签约项目超290个，累计经销商渠道超2,380家，累计签约农户近28万户。

此外，公司于AR/XR智能眼镜及陪伴机器人领域亦取得突破性进展。2025年上半年，旗下孵化的雷鸟创新通过IP联名打造爆款新品，推出可随身携带的轻量级私人影院Air 3s Pro XR眼镜、随时随地记录生活的智能助手V3 Slim AI拍摄眼镜、全彩AR+AI深度融合的个人信息终端X3 Pro AI眼镜等三款新品。2025年618购物节期间，雷鸟眼镜在国内市场销量市占率更突破52%，为去年同期销量的3.4倍⁹；雷鸟智能眼镜获京东及天猫双平台XR行业销量冠军，体现出消费者对产品的高度认可。TCL电子于年初的国际消费电子展（CES）上发布了全球首款分体式智能家居陪伴机器人TCL AiMe。该产品集成了AI、物联网控制中枢和家庭陪伴机器人的功能，是工程技术的一次创举。TCL AiMe的推出，不仅标志着TCL电子在AI+IoT+机器人融合领域迈出了关键一步，更充分展现了公司在AI与物联网技术融合应用方面的领先实力。

⁹ 京东商智、天猫生意参谋、洛图科技、CINNO Research，2025年5月14日至2025年6月18日期间数据。

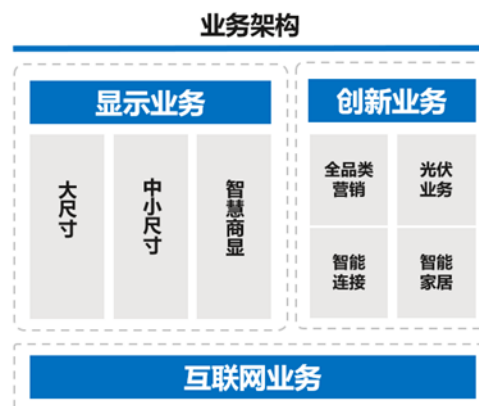
未来展望：坚持“中高端+全球化”战略，以技术创新驱动高质量发展

展望未来，公司将秉承“战略领先、创新驱动、先进制造、全球经营”的经营理念，持续深化“中高端+全球化”的双轮驱动布局，持续提升TCL全球品牌势能，并加大研发投入，巩固中高端市场战略高地；同时，进一步优化全球供应链、物流及服务体系，大力推动数字化转型以提升经营效率。公司将恪守“净利润增速>毛利额增速>收入增速>销量增速”的长期经营目标，坚定不移地走高品质发展道路，为客户创造价值、为员工搭建平台、为股东创造回报、为社会承担责任，朝着“全球化经营的领先智能终端企业”的愿景砥砺前行。

-完-

有关 TCL 电子

TCL 电子控股有限公司（01070.HK，于开曼群岛注册成立之有限公司），自 1999 年 11 月起于香港联交所主板上市，业务范围涵盖显示业务、创新业务以及互联网业务。TCL 电子以“战略领先、创新驱动、先进制造、全球经营”为经营理念，积极变革创新，聚焦突破全球中高端市场，努力夯实“智能物联生态”全品类布局，致力为用户提供全场景智慧健康生活，致力成为全球化经营的领先智能终端企业。TCL 电子已获纳入深港通之合资格港股通股份名单，是恒生港股通指数、恒生综合中小型股指数及恒生可持续发展企业基准指数成份股，并从 2018 年起连续多年获得恒生指数公司授予 ESG 评级 A。



如欲查询更多资料，请浏览 TCL 电子投资者关系网站 <http://electronics.tcl.com>，或扫描下方二维码访问 TCL 电子投资者关系官方微信公众号。



新闻垂询：

TCL 电子

电邮：hk.ir@tcl.com