

证券代码：000100

证券简称：TCL 集团

## TCL 集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-019

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会议 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中国人寿、东吴证券	
时间	2019 年 6 月 12 日	
地点	深圳公司会议室	
上市公司接待人员姓名	廖骞、李丽娜、龚庆宇、轩辕莹子	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 2019 年一季度整体经营情况</p> <p>2019 年一季度，TCL 集团共实现营业收入 296.0 亿元，同比增长 15.5%；其中主营业务收入 293.3 亿元，同比增长 15.2%；实现净利润 10.1 亿元，同比增长 27.7%；其中归属于上市公司股东的净利润 7.79 亿元，同比增长 6.6%。</p> <p>TCL 集团重点围绕资产运营质量改善和盈利能力提升，深化变革转型，优化业务架构，精简组织和管理流程，持续降本增效：净利率增长至 3.40%，费用率同比下降 1.88 个百分点，净资产收益率同比提升 0.16 个百分点，现金周期加快 6 天，资产负债率下降至 68.1%。</p>	

为优化产业及资本结构，集团重组剥离终端业务及配套业务，聚焦核心主业发展，转型为高科技产业集团。剔除标的资产，TCL 集团一季度的备考净利润为 9.25 亿元，同比增长 21.6%，其中归属于上市公司股东的净利润 7.69 亿元，同比增长 5.18%，净利润率达 7.76%，资产负债率降至 59.1%，资本结构大幅优化，盈利能力显著提升。

## 二、华星光电经营情况

华星光电大力推进变革转型，进一步提高竞争力：（1）进一步优化组织和流程，持续降本增效；（2）提高产品技术能力，优化产品结构增加收益；（3）大尺寸和小尺寸两个产业基地发挥集约生产优势，降低产业结构性成本；（4）Q1 t3 工厂满销满产，销售收入同比增长 3.95 倍。报告期内，营业收入 72.5 亿元，同比增长 12.1%；EBITDA 率为 28.2%，实现净利润 6.83 亿元，实现较好的经营利润。较去年第四季度环比增长 35.2%。

根据企业发展战略，华星业务重组成三个业务 BG，分别为大尺寸产品 BG，中小尺寸产品 BG 和商用产品 BG。

在大尺寸产品领域，华星光电具备 HVA 独特的技术优势以及业界领先的 Cu-Cu+COA+PFA 制程，并在量子点技术、MINI-LED 背光技术取得突破；随着 t6 工厂产能爬坡上量，在大尺寸产品领域巩固效率和效益领先的竞争优势，并提升产能的经济规模。

在中小尺寸产品领域，华星光电已建成 LTPS 工厂（t3），在 Q1 实现满产高效运行；预计柔性 AM-OLED 工厂（t4）在今年四季度量产；以高清全面屏、柔性、可折叠等技术，定位于全球高端市场。华星光电继续开发下一代柔性印刷打印 QLED、OLED 等新型显示技术以及材料，力争在下一代技术领先优势。

国际化竞争力是华星业务增长的重要动力。去年 12 月，华星印度模组整机一体化智能制造产业园已经投入建设，项目规划年产出 800 万片大尺寸电视面板和 3,000 万片中小尺寸手机面板。TCL 全球彩电

和智能手机销量快速增长，特别是在主要国家地区市场份额持续提高，为华星满销满产提供了有力的支持。

华星光电组建独立的商用业务 **BG**，进一步向高附加值的商业市场拓展，积极布局新型商显产品领域，开发交互白板、拼接屏、各种商业显示产品，电子竞技及车载显示等业务，增加商用领域业务收益。

目前，全球半导体显示行业仍呈现供给略大于需求的局面，行业竞争进一步加剧；但我们认为行业经营环境基本到了谷底，产品价格将整体趋稳，全球市场需求稳步回升，新的市场机会正在孕育。同时，从 **Q2** 开始政府降低制造业增值税率 **4%**，以及政府支持实体经济发展的其他举措，将明显提升华星光电业务的盈利能力。

展望 **Q2** 和全年的经营前景，管理层有信心进一步提升企业经营效益。

**t3** 工厂可实现满销满产，销售收入和经营效益同比将明显提高。目前 **t3** 工厂订单供不应求，**Q1** 销量已达全球第三。**t4** 工厂将在 **Q4** 生产和销售柔性 **AM-OLED** 产品。随着 **t6** 工厂爬坡上量，大尺寸产品（**65、75** 寸）从 **Q2** 起，销量将快速提升。新增产能释放将推动华星收入实现快速增长；销售收入增长也将带来相应收益的增长。

通过优化产品结构，开发高性能和质量的新产品，将改善边际利润。

通过进一步优化组织结构和流程；极致效率和成本控制措施；保持各工厂满销满产；将进一步降低成本，增加毛利率。

今年 **t1** 工厂主设备折旧逐步完成，本年度将减少折旧费用 **11** 亿。

### 三、问答环节：

#### 1、公司在小尺寸柔性**AMOLED**的进展情况？

答：公司**6**代**LTPS-AMOLED**柔性生产线-**t4**产线，定位于全柔性中高端产品,规划产能为月产**45K**（**1500\*1850**），目前已经点亮投产。经过前期的送样匹配，已与部分一线手机厂商达成合作意向，正在积极推进联合验证和支持协同工作，预计将在今年第四季度量产柔性

AM-OLED产品。整体爬坡进展符合预期。

## 2、公司柔性AMOLED产品起步较晚的原因？后续的产品规划

答：公司 AMOLED 产线的开工建设和投产在业内起步稍晚，但具有更好的产品和客户导入节奏，产能和良率快速提升，在动态折叠、屏下式摄像头等待量产应用的技术上具有更好的基础。

华星光电早在 2 年前就在 t3 投入了一条 4.5 代柔性 AMOLED 实验线，为 t4 快速量产做好前期技术和人才储备；

基于公司在 t3 产线储备的 LTPS 基板技术和中高端客户资源，是 AMOLED 的顺利投产的基础；

t4 产线所采购的核心设备均为业内最先进、直接定位全柔性的生产线设备，可满足可折叠、超窄边以及屏下摄像头等高规格产品的量产需求。

## 3、公司小尺寸 t3 产线的进展情况及主要客户？

答：华星光电已建成 LTPS 工厂（t3），在 Q1 实现满产高效运行，销售收入同比增长 3.95 倍，产品出货 2,728 万片，排名跃居全球第三，国际一线品牌客户销量占比已超过 80%，盈利贡献同比大幅增长。由于产品供不应求，t3 项目通过产线升级，月产能从 45K 大板（1500\*1850）提升至 50K 每月，以满足高端客户的需求增长。伴随产能提升，将进一步提升华星光电中小尺寸的市场份额和地位。

中小尺寸是华星近两年大力发展的领域，我们是直接从 LTPS 和 AMOLED 高端技术切入，既符合产业技术发展方向，也与总量维稳、中高端需求快速增长的趋势一致。

## 4、公司怎么看待 OLED 技术和 MINILED 技术？公司是否有相关产品开发？

答：蒸镀工艺在中小尺寸上已有成熟应用和生产，但无法解决大尺寸上的瓶颈。长期来看，公司看好印刷 OLED 技术，主流的显示厂商也开始关注和布局这一领域，只是目前印刷 OLED 的材料及工艺问题还无法满足量产需求。

短期内，我们认为 Mini-LED 技术的导入可大幅改善 TFT-LCD 产品的显示性能，华星光电已与上下游企业联合开发相关产品，在模组环节以 Mini-LED on PCB 或者 on TFT 的方式，实现动态分区背光，对比度更高，颜色更自然，预计今年下半年会有产品上市。

#### **5、中尺寸产品在Note Book、车载等领域的应用前景和发展趋势？**

答：中小尺寸领域，智能手机仍是主要需求。虽然全球智能手机终端的销量增速放缓，但手机屏的面积在增长，伴随技术迭代、可折叠屏技术的逐步成熟、屏幕尺寸增长，将进一步带动中小尺寸面板产能的去化。

同时，包括车载、工控等在内的新型显示领域的需求正在快速增长，TCL华星6代的LTPS产线已有战略客户的产品在生产出货，随着订单需求的继续增长，其他产线也在推动生产准备。

#### **6、如何看待商显产品的市场前景？华星有何布局？**

答：伴随消费升级及政策驱动，多场景显示应用快速增长。公司看好商用显示领域的市场需求增长，以及潜在的高盈利贡献，华星光电将积极布局包括教育白板、会议白板、拼接屏、广告机与电竞显示等在内的商用显示产品，拓展高附加值的细分市场，提升盈利水平。随着 11 代线量产，65 吋、75 吋及更大尺寸的产品逐步量产，将推动大屏在商用市场的渗透率快速提升。

#### **7、公司在新型显示技术战略方面的规划与布局：**

答：1) 中期来看，华星在中小尺寸领域将巩固 LTPS 的技术优势，加大可折叠、屏下摄像头以及其他基于蒸镀式 AMOLED 的产品应用和丰富；在大尺寸上基于 Mini-LED 背光、结合量子点技术，算法优化 AI 应用、整机应用技术等方式实现 LCD 极致画质；

2) 长期规划上，华星将聚焦打印 OLED 的开发，实现印刷 QLED 产品化，并对大尺寸 Micro-Led 技术预研跟踪；

	<p>3) 在印刷显示领域，广东聚华是全球技术条件最先进的印刷显示公共平台，也是国内唯一的国家级的印刷显示及创新中心，主要从事印刷显示技术的开发和应用，预计明年投入一条可小规模量产的实验线。</p> <p>4) 此外，公司旗下的华睿光电致力于 OLED 材料的开发，红绿光寿命性能国内领先，蓝光还有待突破。</p> <p>5) 公司注重新型显示技术的战略布局，专利申请数量行业领先；其中，量子点显示方向的专利数量位居全球第 2，仅次于三星。</p> <p><b>8、公司全年业绩展望以及驱动要素：</b></p> <p>答：华星光电 t3 工厂自去年第四季度实现满产满销，产能达到 45K/月，目前产能已提升至 50K/月，销售收入和经营效益同比将明显提高。t4 工厂将在 Q4 生产和销售柔性 AM-OLED 产品，t6 工厂爬坡上量，大尺寸产品（65、75 吋）从 Q2 起，销量将快速提升，新增产能释放将推动华星收入实现快速增长和规模优势。</p> <p>华星光电积极布局交互白板、拼接屏、广告机、电子竞技及车载等业务。通过优化产品结构，开发高性能和质量的新产品，将改善边际利润。通过进一步优化组织结构和流程；极致效率和成本控制措施；保持各工厂满销满产；将进一步降低成本，增加毛利率。今年 t1 工厂主设备折旧逐步完成，本年度将减少折旧费用 11 亿。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 6 月 12 日