

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：2018-017

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	国泰君安、广发证券、安信证券、光大证券、方正证券、西南证券、中信建投、东方证券、长江证券、广证恒生、申万宏源、国盛证券、UBS、东莞证券、德邦证券、金元证券、南方基金、摩根华鑫、泓銘資本、天风天成资管、沃伯格投资、华矩资管、立名投资、安信乾盛财富管理公司、平安大华基金、世紀華人財富基金、前方基金、北信瑞丰基金、中融基金、长城基金、Hao Capital、观澜湖投资	
时间	2018年8月29日	
地点	深圳福田香格里拉酒店广东厅	
上市公司接待人员姓名	黄旭斌、胡利华、廖骞、杨安明、吴庆军、申春梅	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、产业架构调整及发展规划</b></p> <p>TCL 集团自去年开始启动新一轮的变革转型，聚焦半导体显示业务及智能终端业务，优化产业架构，在重组剥离部品及材料业务群后，报告期内又完成了 TCL 电子对商用显示业务的收购，集团资本结构调整加速推进。业务架构从 6+3+1 产业结构调整为以导体显示业务及智能终端业务为核心，并基于技术和商业模式创新，围绕主业和集团核心能力开拓新的业务领域。产业架构相应调整为以下三个业务</p>	

群：

1、半导体显示业务群：包括华星光电、华显光电（0334.HK）以及及与半导体显示业务相关的新技术和新业务布局。

2、智能终端业务群：包括 TCL 电子（1070.HK）（包括商用显示业务）、TCL 通讯科技、家电集团、以及包括智能家居等与消费电子终端相关的新业务布局。

3、新兴业务群：统筹管理集团平台服务业务、战略新兴业务、及财务管控业务。

## 二、主要业务经营情况与业绩表现：

报告期内，TCL 集团实现营业收入 525.24 亿元，同比增长 0.67%；其中主营业务收入 520.73 亿元，同比增长 1.45%；取得息税折旧摊销前利润（EBITDA）67.43 亿元，同比增长 13.97%；净利润 17.01 亿元，同比增长 2.38%；其中归属于上市公司股东的净利润 15.86 亿元，同比增长 53.40%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9.93 亿元，同比增长 60.43%。

集团业绩同比大幅增长的主要原因有：（一）海外市场业务盈利持续提升，TCL 电子重点客户和渠道拓展成效显著，重点区域业绩均实现快速增长，TCL 通讯持续提效降本，在海外重点区域市场大幅减亏；（二）除华星光电外，其他业务业绩持续增长；（三）深入推进变革转型，持续提高经营效益，整体经营费用率下降，净利润和人效均显著提升。

## 三、华星光电经营情况：

华星光电的两条8.5代线—t1和t2项目继续保持满产满销，累计投入玻璃基板174.96万片，同比增长7.49%，华星光电大尺寸液晶面板出货量保持全球第五，32吋液晶面板产品市场占有率居全球第二，55吋UD产品出货量为全球第二，华星光电对国内一线TV品牌客户出货量排

名稳居第一。

第6代LTPS-LCD生产线—t3项目产能和良率不断提升，一线品牌客户顺利导入，多家客户实现批量出货，销量快速增长，全面屏产品占比大幅提升。

报告期内，受面板行业周期影响，主要尺寸面板均价显著低于去年同期，华星光电业绩同比有所下降。但通过充分发挥集团垂直产业链一体化优势，持续优化产品结构，降本增效，华星光电经营效率和盈利能力继续保持全球行业领先，实现销售收入121.4亿元，实现息税折旧摊销前利润（EBITDA）41.13亿元。

华星光电新建产线进展顺利。第6代LTPS-AMOLED柔性生产线—t4项目设备采购和搬入工作稳步推进，预计于2019年上半年产品点亮；华星光电在武汉建有4.5代柔性AMOLED实验线，产品及技术开发验证工作持续推进，已为t4快速量产做好前期技术储备。第11代TFT-LCD及AMOLED新型显示器件生产线—t6项目已进入设备搬入和装机阶段，预计将于四季度点亮，主要生产43吋、65吋、75吋等超大尺寸新型显示面板。第11代超高清新型显示器件生产线—t7项目主要生产和销售65吋、70吋（21：9）的8K超高清显示屏及AMOLED显示屏等产品。

#### **四、TCL 电子经营情况：**

TCL 电子致力于成为 TCL 品牌的智能终端产业集团，实现中国及全球的市场领先地位。TCL 电子充分发挥与集团半导体显示业务群的协同优势，全面提升成本和效率优势；持续突破海外重点市场以拓展全球业务，并通过强化应用服务能力建设，提升用户体验，增加客户粘性。同时，TCL 电子正积极布局下一代显示产品，以技术革新推动业务发展，不断推动商用显示、智能家居等新兴业务进一步落地，完善业务布局。

报告期内，TCL 电子销售收入同比增长 14.2%至 171.5 亿元（210.5 亿港元），归母净利润同比大幅增长 237.5%至 4.68 亿元（5.72 亿港元），累计实现液晶电视销量 1,351.0 万台（含商用显示

器), 同比增长 37.8%。

TCL 电子深化全球战略布局, 海外市场电视销量 828.47 万台, 同比增长 44.4%。欧洲市场电视销量同比大幅增长 73.0%, 法国、西班牙及波兰等市场均呈现强劲增长; 新兴市场销量同比增加 51.5%, 其中巴西市场同比增长达 82.0%, 菲律宾市场销量排名第三位; 北美市场销量排名提升至第三位。在国内, 高端产品占比不断提升, 依据中怡康统计, TCL 电子上半年的品牌价格指数为 113, 国内排名第一。

## 五、问答环节

### 1、电视液晶面板价格走势分析:

面板价格受供需关系等多重因素决定。华星光电主要产品价格已经企稳回升, 根据第三方数据统计, 8 月份 32 吋面板报价已较二季度的底部价格涨幅超过 10 美金。随着终端产品出货旺季来临及多场景下的显示应用拓展带来的供需关系改善, 液晶面板行业景气度持续上行。

### 2、未来面板行业供需关系分析:

供给方面: 在此轮面板价格下行周期影响下, 既有面板厂商会做出结构性的策略调整, 新规划产线的审批及建设计划或受影响。

需求方面: 一方面 TV 及 monitor 等产品的大尺寸化将带动产能去化, 另一方面会有医疗、教育、安防、商显等新的显示应用领域的出现, 将成为大尺寸面板行业的新增需求。面板需求将同时受电视机销量小幅增长、平均尺寸持续上涨以及各种新应用的涌现共同拉动。

### 3、应对面板行业竞争加剧, 华星光电未来的战略规划:

答: 华星光电正进一步稳固在电视液晶面板提供商领域的领先地位, 并积极向多应用场景显示界面提供商转型, 通过加强现有业务优势和布局新应用领域巩固行业领导地位。围绕这一战略, 华星光电持续优化现有液晶面板显示业务的产品和客户结构, 积极布局商用显示、笔

记本电脑和车载显示等新型应用领域的产品开发，聚焦高附加值的细分市场，加速业务转型。此外，华星光电正推进组织架构优化和运营模式转型，进一步提效降本，保持效率和效益的行业领先。

4、通讯上半年实现大幅减亏，下半年减亏趋势是否有望持续？

答：TCL 通讯科技积极推进组织架构调整和业务单元重组，优化产品结构，实现销售均价及毛利率稳步提升，经营管理费用同比下降，上半年同比大幅减亏，其中，北美区域改善明显，上半年北美业务已实现盈利。目前，TCL 通讯正在积极推进欧洲和拉美区域的变革与落地。

5、半导体业务群里有一个新技术、新材料的概念，公司在这方面有什么样的产业扩展以及未来开拓的方向？

答：报告期内，集团研发投入 25.58 亿元，重点投向新型半导体显示技术和材料、人工智能及大数据、智能制造和工业互联网三大技术战略领域。

在新型半导体显示技术和材料领域，广东聚华获批“国家印刷及柔性显示创新中心”，是我国显示领域唯一的一家国家级创新中心，目前已建成全球技术条件最先进的印刷显示公共平台，并成功研制出多款印刷显示样机；QLED 领域建立了国际一流的研发团队，已开发出高性能的红绿量子点材料。华睿光电主要从事蒸镀及印刷式 OLED 材料开发，其承担了国家“印刷 OLED 显示关键材料产业化示范项目”，已有产品向用户送样。

在人工智能及大数据领域，集团布局设立了多个研发中心。集团香港研发中心主要开展智能终端产品的应用场景研究及图像、大数据领域关键技术研发；美国研发中心主要从事智能终端产品的互联网运营支撑技术研发；武汉研发中心于 4 月份正式成立，聚焦图像、语音语义领域人工智能相关算法的研发。

集团正在组建智能制造和工业互联网技术服务公司，开发自有核

	<p>心 IP 和自有知识产权的智能制造和工业互联网系统；今年将对华星工厂和智能电视工厂进行智能化改造升级，培育工业制造新的竞争力。</p> <p>6、上半年汇率波动对华星光电的影响？</p> <p>答：华星光电有一部分美元贷款和美元资产，主要以应收帐款、货币资金为主。华星会相应将管理敞口控制在正负 1 亿美元之内，因此汇率波动对我们影响不大。同时，华星的销售收入都是以美元计价，如果美元走强，将会对销售收入和毛利有正面影响。</p> <p>7、T3 项目进展情况：</p> <p>答：t3 项目是第 6 代 LTPS-LCD 生产线，报告期内产能和良率不断提升，一线品牌客户顺利导入，多家客户实现批量出货，销量快速增长，全面屏产品占比大幅提升。</p> <p>8、如何看待 Micro-led 和 Mini-led 的发展趋势：</p> <p>答：从显示效果上看，Micro-LED 与 Mini-LED 确实比 LCD 有优势。但不论是 Micro-LED 还是 OLED，它的背板技术都会和 LCD 的技术一样。华星很早就在 Micro-LED、Mini-LED 方面做布局，加强和科研院所、上下游产业的合作。但从目前状况看，距离商业化应用还有一定距离。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 8 月 29 日