

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：2019-017

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	淡水泉（北京）投资管理有限公司	
时间	2019 年 5 月 24 日	
地点	深圳公司会议室	
上市公司接待人员姓名	廖骞、龚庆宇	
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> <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</p>	

焦核心主业发展，转型为高科技产业集团。本次重组方案已于 2019 年 1 月 7 日经公司 2019 年第一次临时股东大会审议通过，并于 2019 年 4 月 15 日收到重组全部交易价款，重组标的自今年二季度起将不再纳入 TCL 集团核算范围（出表）。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。本集团相信，此次重组对企业未来发展的积极影响还将逐步体现。

二、华星光电经营情况

受全球经济下行及行业周期低谷的影响，Q1 主要产品价格较去年同期出现较大下降，但环比去年 Q4，价格已经企稳。华星光电大力推进变革转型，主要采取以下措施：（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。

通过有效的变革措施，华星光电竞争力进一步提高。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。

我们预测，商用显示市场将高速增长；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的发展的其他举措，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。

综上，尽管今年产业市场还有许多不确定性风险，管理层有信心华星光电全年销售收入和利润实现双位数增长，经营效率和效益继续保持行业领先。

问答环节：

1. 贸易战对公司业务的影响？

答：贸易战对公司暂无影响。今年 4 月份，TCL 集团完成重大资产重组，转型为半导体显示及材料业务为核心主业的高科技产业集团，其中华星光电是半导体显示及材料业务的经营和管理主体，产品覆盖大、中、小尺寸的显示产品和器件，该业务无直接出口美国。

华星光电的主要战略客户包括多家全球一线的电视机和手机客户，并在积极开拓交互白板、车载、电竞等客户。在已执行的贸易清单中，显示应用的各项终端产品暂未涉及，公司将积极关注后续进展。

中国是全球最大的消费电子生产国，具有完整的产业链布局和先进的生产管理和制造能力，在国际化分工中具有不可替代的地位。华星光电 32 吋产品出货全年第二、55 吋面板出货量全球第一，产线一直处于满销满产状态，客户包括 TCL 电子、三星、海信等电视机厂商，其中 TCL 电子在墨西哥、波兰及印度建有制造基地，满足区域市场需求；武汉华星的 LTPS 中小尺寸产品全球第三，已面向全球主要的手机厂商供货，产品持续供不应求。

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，建立全球化业务发展能力。

公司将逐步完善全球化运营能力，优化客户结构，预防并消除贸易战的潜在影响。

2、公司在一季报中提到管理层有信心华星光电全年销售收入和利润实现双位数增长，增长的主要驱动因素是什么？

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。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。

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。

综上，管理层有信心华星光电全年销售收入和利润实现双位数增长。

3、公司在印刷 OLED 和 QLED 方面的进展情况？

答：公司通过广东聚华完成与印刷显示相关的设备和工艺制程的磨合，在 CES 国际消费电子展上推出了 31 吋 UHD (4K) 顶发射印刷 H-QLED 显示样机，这款产品得到了业内很多核心人士的高度认可。同时，公司通过广东华睿光电开展新型显示材料的开发，印刷 OLED 的红、绿发光材料与器件性能已达国内领先水平，蓝光材料也已取得突破。目前来看，设备和材料还需要时间磨合，尤其是蓝光材料还不能满足大尺寸长时间显示的要求，材料研发还需要继续投入，但这两年的进展非常快，已经超过了我们的预期。我们正在筹划一条较大型的跟印刷显示相关的带有实验性质的产线，进行印刷显示的试制和对外供应。

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

答：长期来看，公司看好印刷 OLED 技术，由于印刷 OLED 的材料及工艺问题短期内还无法量产。短期内，我们认为 Mini-LED 技术的导

入可使现有 LCD 屏达到白光 OLED 的显示性能，华星光电和 TCL 电子在联合开发相关产品，目前的 Mini-LED 电视主要是在模组整机段的改进，采用动态分区背光，对比度更高，颜色更自然，预计今年下半年会有产品上市。

5、公司小尺寸面板的市场份额及未来发展趋势？

答：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，即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。

今年一季度，华星t3产线的LTPS产品出货2,728万片，同比增长5.9倍，排名跃居全球第三，收入规模和盈利都有大幅提升。随着产能扩充完成，t3已成全球单体最大的LTPS工厂。

t4产线将在今年第四季度量产柔性AM-OLED产品，已与部分一线手机厂商达成战略合作协议，并在积极进行产品验证。公司在中高端手机面板领域的市场份额将快速提升。

6、公司如何看待电视面板的需求增长？

答：电视面板的需求保持增长：（1）电视增量需求，在中东非及新兴亚太市场的电视户均保有量仍较低，未来新兴市场智能电视渗透率提升带动电视销量增长；（2）存量替换需求，未来 5 年在全球超过 40 个国家和地区将由于数模转换及信号升级进行电视更新；（3）平均尺寸的增长，目前全球电视平均尺寸在 45 寸左右，每年仍保持 1-2 寸的增长；（4）鼓励消费政策带动，2019 年国家推出多项行业利好政策，包括《家电节能减排促消费政策》以及《超高清视频产业发展行动计划》等，其中超高清视频普及政策明确提出 2022 年 4K 电视全面普及、8K 电视销量占电视总销量比例超过 5%、超高清用户达 2 亿、超高清产业规模达 4 万亿元的目标，伴随相关政策于全国范围的陆续落地执行，将进一步拉动电视终端需求的增长。以上，预计全球电视销售面积保持稳定增长，从而有效去化电视面板产能。

	<p>同时，新的产品形态出现和多场景显示应用快速增长，大屏在教育白板、会议白板、拼接屏、无人零售、广告机与电竞显示等商用市场的渗透率快速提升。伴随 5G 和 IOT 快速发展，智屏作为控制、互动、社交、购物终端等新的产品形态更加丰富，进一步拉动显示产业需求。</p> <p>7、集团未来几年的资本开支情况？是否会进行股权性融资？</p> <p>答：华星光电的 6 代柔性 AMOLED 产线 t4（计划投资额 350 亿元）和 G11 产线 t6（计划投资额 465 亿元）已进入爬坡阶段，产能持续提升下还有一些设备需要逐步到位；定位于超高清 8K 和 Amoled 的 G11 代线-t7 项目（计划投资额 427 亿元）于去年底开工建设。上述投资额将通过项目公司按照一定比例通过股权和债权组合方式融资，其中股权部分由华星光电与合作方共同出资，项目立项时既已全部明确，不需要通过集团进行股权融资。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 5 月 24 日