

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：2019-018

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	Lone pine capital、冈三证券、SPARX Assert Management, Okasan Asset Management,	
时间	2019 年 5 月 29 日	
地点	深圳公司会议室	
上市公司接待人员姓名	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> <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。

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。

三、问答环节：

1、公司在小尺寸产品的进展情况及主要客户？

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。

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 项目正在推进产线升级，可从月产能 45K 大板（1500*1850）提升至 50K 每月，以满足高端客户的需求增长。

2、公司柔性 AMOLED 产品的进展情况？

答：公司在武汉有1条LTPS-AMOLED柔性生产线，规划产能为月产45K（1500*1850），已点亮投产。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。

基于公司在t3产线储备的LTPS基板技术和中高端客户资源，AMOLED产线的技术、产品和客户快速导入，中小尺寸产品的市场份额和地位将进一步增强。

3、公司在车载等产品上的开发计划？

答：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。华星组建独立的商用业务BG，开拓布局新型商显产品领域，包括交互白板、拼接屏、各种商业显示产品，电子竞技，以及车载、平板等业务，我们在教育白板、高清视频通话以及车载产品上都有签订

企业级客户，并开始规模出货。

4、贸易战对公司业务的影响？

答：贸易战对公司暂无影响。（1）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。

（2）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。

公司拥有全球化的客户结构和管理能力，可降低贸易战的潜在影响。（1）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。（2）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，具备全球化业务发展能力。

5、中美贸易战，是否会对华星上游核心设备的采购造成影响？

答：贸易战对公司上游核心设备采购暂无影响。目前，华星上游的大部分核心设备均采购自日本、韩国，并且针对已投产线的核心设备采购已经提前下订单，设备搬入工作将稳步推进。

6、公司两条超大尺寸电视面板产线的进展情况？

答：11 代 TFT-LCD 生产线—t6 主要生产 65 吋、75 吋等超大尺寸新型显示面板。t6 项目爬坡的产能和良率均属业内领先，预计可于 2019 年年底实现满产。

第 11 代超高清新型显示器件生产线-t7 将主要生产和销售 65 吋、

70 吋（21: 9）、75 吋的 8K 超高清显示屏及 AMOLED 显示屏等产品，项目建设正按计划推进。

7、华星在下一代新型显示技术领域的布局：

答：公司通过广东聚华完成跟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，进行印刷显示的投入。

8、大尺寸面板供需及价格走势分析：

答：供给端：未来几年内，伴随高世代线的陆续投产，低世代线逐步失去竞争力，会选择关厂或转换其他产能。鉴于新增产能与淘汰产能之间的差额，但大尺寸化趋势明确，会逐步消化这部分产能。今年已有面板厂在计划产线改造收缩 LCD 业务，同时也有部分厂商在做产品结构性调整。

需求端：（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

	<p>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；（5）新的产品形态出现和多场景显示应用快速增长，尤其是伴随 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>短期来看，供需关系会随着面板厂策略的改变（如关厂转产、新产能释放、淡旺季备货、产品结构调整等）会出现不定期的持续波动。但长期来看，如果老旧产能退出如预期，将加快供需关系改善，预计在 2021 年后，行业已无新增产能释放，面板行业供需趋向平衡状态。</p> <p>9、公司全年业绩展望以及驱动要素：</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。</p> <p>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 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。</p> <p>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。</p> <p>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> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 5 月 29 日