

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：2019-023

投资者 关系活 动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会议 ☐ 路演活动
参与单 位名称 及人员 姓名	易方达基金、淡水泉、银河基金、望正资产、中国人保资产、兴全基金、华夏基金、富国基金、中银基金、韩国投资、重阳投资、北信瑞丰基金、明达资产、摩根华鑫基金、诺安基金、诺德基金、盘京投资、鹏扬基金、天风证券、UBS、安和资本、安信基金、安信证券资管、半人马座资本、财通证券、川财证券、创金合信基金、达昊投资、德海资本、东北证券、方圆基金、高略资本、光大证券、广东初江企业、广发证券、广发资管、国金证券、国金证券自营、国盛证券、国泰君安、国泰君安资产管理（亚洲）、国信证券、浩安基金、合晟资产、湖北鼎锋长江投资、华财投资、华泰证券、华西证券、华夏未来资本、汇丰证券、基石资本、健易投资、金友创智、钜阵资本、君择控股、罗爵资产、民森投资、平安证券、浦银安盛基金、奇点资产、泉汐投资、瑞锐投资、山石基金、杉树资管、上海集元资产、上海雅策、上海珠池资产管理、申优资产、深圳昊业资管、深圳前海汇杰达理资本、深圳前银资本、深圳市老鹰投资、深圳市兴亿投资、深圳沃伯格投资、深圳市红筹投资、世纪华人财富基金、万泰华瑞、西南证券、仙湖投资、湘财证券、兴业证券、兴证资管、银月基金、源乘投资、泽鑫毅德、招商证券、中金公司、中钦国际、中融鼎投资、中泰证券、中泰证券（上海）资产管理、中信建投、中信证券、中银国际、珠海思阁凯盛资管、遵道投资
时间	2019 年 8 月 13 日
地点	深圳华星光电
上市公 司接待 人员姓 名	董事长李东生； CFO 兼 COO 杜娟； 副总裁、董事会秘书廖骞； 华星光电首席技术官张鑫； 华星光电市场部总监刘小兰。
投资者 关系活	一、介绍 TCL 集团上半年经营情况及未来展望

动主要内容介绍	上半年，公司聚焦核心主业，经营业绩稳健增长。4 月份，集团完成重组剥离智能终端及相关配套业务，由相关多元化经营转为聚焦半导体显示及材料产业，并以产业牵引，发展产业金融和投资业务。 以备考口径计，公司上半年实现营业收入 261.2 亿元，同比增长 23.9%，净利润为 26.4 亿元，同比增长 69.9%，其中归属于上市公司股东的净利润 20.9 亿元，同比增长 42.3%。以法人口径计，公司上半年实现营业收入 437.8 亿元，按同口径计算同比增长 22.5%¹；实现净利润 27.4 亿元，同比增长 60.9%；其中归属于上市公司股东的净利润 20.9 亿元，同比增长 31.9%。资产处置净损益 11.5 亿元已于报告期内确认，对集团整体利润增长发挥贡献。 报告期内，公司秉持极致效率成本的经营理念，精简组织，重构业务流程，提高经营效益。通过精益化管理和成本费用控制，公司人均净利由 1.88 万元提升至 6.66 万元，备考的集团费用率由 14.5%下降至 11.8%。同时，资本结构和经营效率进一步优化。资产负债率由 68.4%降至 60.4%，存货周转同比加快 3 天，经营现金净流入 61.5 亿元，企业可持续发展能力增强。 TCL 华星以产品技术创新为重要驱动力，提升技术能力和工业能力，保持优于行业的效率和效益指标。上半年，集团累计研发投入 26.7 亿元，提交 PCT 国际专利申请 1,056 件，在新型显示技术和材料领域保持领先优势。t3 工厂月产能由 45K 提升至 50K，t6 和 t4 产线顺利爬坡，t7 产线建设按计划推进。华星产品结构逐步完善，55 吋电视面板市占率居全球第 1 位，LTPS 手机面板市占率提升至全球第 2 位，中小尺寸产品收入占比提升至 43%。TCL 华星通过推进极致效率和成本控制，实现净利润 10.2 亿元，在低谷期依然保持领先行业的盈利能力。
----------------	---

¹ 2019 年 4 月，公司完成了重大资产重组交割，报告期间的营业收入包含了重组资产 1-3 月份的业绩，上年同期数包含了重组资产 1-6 月份的业绩，两期数据不具可比性。上年数据按 2019 年同口径重新计算，营业收入同比同口径增长 22.5%。

产业金融及投资业务保持良好的发展态势，持续为集团带来战略协同价值和盈利贡献。不仅为集团提供资金管理和资本配置服务，降低融资成本，提供稳定的收益贡献；同时，通过孵化、投资等方式，完善产业链生态建设及前沿技术布局。

展望全年及未来，全球经济增长的不确定性增大。但同时，我们也看到 5G、AI 等新商业基础设施不断完善，以及 Mini-LED、折叠屏、印刷 OLED 等产品技术不断涌现，新的市场需求快速增长；交互白板、电子竞技、车载等应用场景推动新的需求持续增长；受益于大尺寸化、超高清趋势，传统显示市场依然保持平稳增长。同时，半导体显示产业发展重心逐渐转移到中国，产业集中度将进一步提高。我们相信机遇与挑战共生并存。我们有信心通过完善产业链布局，提高技术和规模优势，增强竞争力；保持战略定力，以极致效率成本求生存，以变革创新开拓谋发展，实现逆势增长，做到全球行业领先。

二、问答环节

1. 现在这个时间点看到大尺寸 LCD 到了周期的末期，现在所有的新增产线集中在中国，中短期能不能看到周期性的拐点大概发生在什么时候？

答：从行业大趋势来看，全球半导体显示产业向中国集中。现在中国大屏领域已经超过韩国成为全球最大的市场，未来两年有一些新的产能开出。同时由于全球经济放缓的影响，市场需求增长没有达到预期，供应量增加和需求增长不足使得现在处于供过于求和恶性价格竞争阶段。

从发展情况来看，有几个因素需要考虑：

第一，中国新增产能的增加和外部产能退出同时发生，今年三星已经退出了一条8.5代线，未来可能还会有一些旧的产能退出，生产8到10年的工厂折旧已经提完了，效率、竞争力不够可能会退出。

第二，竞争会加速行业的集中度，无论是国内还是国外，在这个过程中有一些企业会被淘汰出局。淘汰出局之后整个产能布局会更合

	理。 第三，新的市场增长机会还是有的。一方面是新技术创新带来的需求增长，这两年商用显示的市场增长非常快。 最后，产品结构，现在供过于求主要是通用的产品。 低周期预计比较长，这个长是12个月还是18个月还是24个月？这受很多因素的影响，退出的产能会有多快？第二，新开拓的技术发展有多快，像智屏，如果应用得到很多消费者接受，多了增量。第三，商显覆盖范围更广也是增量的市场。以及海外发展中国家的市场，全球经济如果在未来两年比现在更好一些，需求增长带来的量很大。所以，低周期我预计会比较长的时间，但是很难给出具体的点，未来十二个月、十八个月应该还是行业比较困难的时期。 今年上半年面板行业已经普遍出现亏损，TCL华星上半年实现净利润10亿元，虽然利润下降，但是下降幅度并不大，华星企业竞争力足够。没有落后的行业，只有落后的企业，在任何产业竞争过程中，只有做到最优秀就会有成长和发展。 2. 行业低谷期现在这边的产能策略是什么样的？老的产品产能会不会调整？规划大尺寸的产业线会不会扩展结构？行业低谷期提供了海外收购好的技术资产，有没有这个想法？ 答：TCL华星的策略一直坚持高效进取的策略。大屏显示是重资产行业，折旧费用占比较高做到满销满产对企业经营最好，所以一直做满销满产，从2012年华星投产到现在，从来没有因为销售不足或者市场卖不出去而减少生产。今年上半年t1、t2是满产开动，t6爬坡也是满产。到今年第四季度，t6将达到设计产能90K，武汉的t3设计产能45k，上个月实际产能月产已经达到50k，公司LTPS产品供不应求，上半年LTPS全球的产能稼动率大概70%，华星不但满产满销，还能做到要额外投资增加产能，是靠企业竞争力来驱动。 TCL华星对新产线的规划很严谨，去年动工t7的时候已经预测到今年发生这样的情况，当然程度多少不是那么准，但是大的趋势有预
--	---

测。t7建好量产是2021年，那时情况可能有很大的改变。我们的发展一直是有节奏的，非常好的控制风险、保障资源，在整个发展过程中负债率一直保持在合理的水平，产品技术能力和销售力支撑我们可以按照即定计划发展。

未来有没有并购重组的机会？行业未来一定会向头部企业集中，并购重组机会一定会有，至于什么样的机会、怎么去选择要看实际的情况。我们会根据整个长远发展战略来做决定。靠我们的管理能力、靠效率、靠竞争力。TCL华星一定会成为半导体显示行业的“整合者”。

3. 请教关于 Mini-LED 背光的问题，公司刚才提到在 Mini-LED ON TFT 技术上做了布局，目前大尺寸方面也期待提升显示性能，有不同的方案出来，TCL 是否在大尺寸 Mini 背光方面有产品布局？怎么看待这个技术对传统的 LCD 带动，一方面是电视，另外方面，电视、中小尺寸平板以及传统手机，怎么看待对 LCD 面板的带动？

答：Mini-LED背光，分为大中小尺寸，公司Mini-LED背光开发几年前已经开始，技术布局时间上非常早。大尺寸方面，去年开始布局Mini-LED ON TFT背板，相比较目前整机厂推的Mini-LED on PCB背板上，显示效果一样，TFT驱动成本降低。产品已经给主要的客户做了展示，预计到明年会正式推出量产品。中尺寸，Mini-LED背光在高端的电竞Monitor，包含车载非常有机会。做Mini-LED背光显示效果可以媲美OLED，成本比OLED便宜很多，对于模组厚度不太敏感的应用和产品，像车载和高端的Monitor和笔记本上面最先发力。关于小尺寸手机方面我们也进行了很早期的研究，由于厚度、功耗方面的一些瓶颈，我认为发力会比较晚一些。

4. 华星光电在印刷式的 OLED 有很多技术布局，目前来看，如果量产的生产印刷式的 OLED，技术上未来几年能够看到希望吗？印刷的工艺未来更多的可能跟其他技术结合，比如说 QD-OLED 等。

答：公司持续专注于印刷显示工艺和材料开发，TCL 华星主导的广东聚华是柔性印刷显示工艺的研发平台，已经获得业界唯一的“国家

印刷及柔性显示创新中心”资质；聚华和日本 JOLED 是目前全球印刷打印 O-LED 显示器开发与应用领先的企业。

华睿光电研发具有自主 IP 的新型 OLED 关键材料，基于蒸镀工艺的红、绿光材料与溶液加工型红光材料的性能处于行业领先地位。蒸镀式 OLED 的红光和绿光材料，已实现规模化量产。QLED 研发团队已突破红、绿材料使用寿命等关键问题，量子点电致发光领域的公开专利数量位居全球前二。

印刷 OLED 量产的瓶颈主要在于材料，尤其是蓝光材料，在业界比较主流的蓝光印刷材料还达不到可大批量生产的水准，行业内预计 2021 年可以达到现在白光式 LED 相同的寿命水准。在 2021 年前后，最主要的瓶颈材料瓶颈一旦突破之后，一些小的技术在材料瓶颈突破之前取得突破，肯定没有问题的。

5. 现在公司要进入商显、电竞领域，很多厂商已经有很强的商业地位，怎么跟原有的厂商竞争？是技术还是成本还是其他的策略？

答：公司是做商用显示面板，在商显、电竞领域的很多品牌厂商是我们的客户，不是竞争对手。

商显有产品的特点，一方面要高亮度、高解析度。另外，使用寿命一定要长，在商显场合一天要开18个小时。不同的应用领域有不同应用领域的要求，比如白板有白板的要求，商显展示有商显展示的要求，产品结构上未来会有很多的创新突破，商显尺寸组合是可以多样化的，看市场客户的需求。但是要做到不同的尺寸结构需要相应的技术开发能力去支持。

所以，商显作为一个新的应用，要靠技术驱动。这部分客户是有限的，对我们来讲是 To B，这种客户对华星来讲有优势，因为 TCL 华星就是显示科技中的领先企业。

6. 公司柔性 AMOLED 产线 t4 今年下半年会量产，小尺寸 OLED 的部分，公司投资布局的考虑，如何发挥后发优势？请您展望一下这方面的策略？

答：在投资t4做决策时，AMOLED是一个机会，也是一个巨大的挑战，机会大家可以看到柔性AMOLED以后占的比例会越来越大，是高成长的市场。挑战主要来自两个方面：首先，技术壁垒，AMOLED技术壁垒解决不是那么容易。这个产业的技术壁垒使得我们做投资决策的时候推后的，原因是希望等到技术、工艺、材料看的更清楚一点再做。另外，进入这个领域比较晚也是考虑到三星设定的市场壁垒非常高，三星去年底占全球市场供应量超过90%，今年大概会降到80%左右，如果一个公司那么高的市占率，新进物种走在前面的压力很大。

折叠屏是未来柔性 OLED 很吸引人的地方，折叠屏的技术和大量应用最快在 12 个月以后，我们投在后面，把 t4 柔性这一块主要的技术开发关注点放在折叠屏，如果在静态弯曲屏上要 and 三星去竞争非常困难，三星最早的 OLED 工厂折旧即将结束，我们折旧期还很长，竞争获得效益非常困难。但折叠不一样，折叠我们起步和三星差一到两年，如果我们能在折叠屏领域取得突破，就能在柔性 AMOLED 取得突破。

7. TCL 金融和投资业务为公司贡献稳定的收益，请介绍下这块业务的具体情况？

答：产业金融投资业务板块是未来主营业务之一，TCL 集团现在两个业务一个是半导体显示材料，一个是产业金融投资，产业金融投资将持续给公司贡献持续增长稳定的收入。投资回报率挺高的，各个基金投保率也挺高。

第二，它支持产业发展，产业发展需要产品技术驱动，要布局未来，利用产业基金对未来做一些布局，到一定程度会增加持股，直到对上游有足够的影响力，一般不会控股，别人做的事不做，希望有影响力，配合新技术、新工艺的开发。

第三，产业金融服务于企业，帮企业降低财务成本。TCL 华星的财务费用率为什么可以做到这么低？金融管理能力、供应链能力很重要。

附件清单（如有）	2019年上半年经营情况及发展展望
日期	2019年8月13日