

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：2019-034

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	JP Morgan; BALYASNY ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) LTD	
时间	2019 年 12 月 02 日	
地点	深圳，TCL 集团 B 座 18 楼会议室	
上市公司接待人员姓名	王冉、龚庆宇、轩辕莹子	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍 TCL 集团前三季度经营情况</p> <p>1、集团经营情况概述</p> <p>公司聚焦核心主业，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，全面转型聚焦以半导体显示及材料为主业的高科技产业集团。2019 年前三季度，以备考口径计，公司实现营业收入 411.6 亿元，同比增长 19.2%，净利润为 33.9 亿元，同比增长 38.5%，其中归属于上市公司股东的净利润 25.8 亿元，同比增长 19.3%。</p> <p>公司以极致效率成本为核心经营理念，优化组织，重构业务流程，进一步提高经营效率和效益的领先优势。公司人均净利润由 2.85</p>	

万元提升至 7.61 万元，集团费用率由 16.1%降至 13.0%。资本结构稳健，资产负债率由 68.4%降至 60.3%，经营现金净流入 76.1 亿元，企业可持续发展能力进一步增强。

## 2、TCL 华星经营情况

1-9 月，TCL 华星实现营业收入 245.6 亿元，同比增长 28.4%，实现净利润 13.0 亿元，同比下降 28.7%，EBITDA%为 26.5%。通过高效的产线投资布局、产业链协同优势和领先的管理水平，TCL 华星持续保持运营效率和效益全球行业领先，具备显著优于同业的周期抵御能力。

深圳 t1 和 t2 工厂保持满销满产，t6 工厂产能按计划爬坡，大尺寸产品出货 1,429 万平方米，同比增长 10.1%，出货量 3,001.9 万片，大尺寸面板市场份额提高至全球第三。因主要产品价格大幅低于去年同期，大尺寸业务实现营业收入 135.5 亿元，同比下降 17.7%。

t3 工厂的中小尺寸出货面积为 100.8 万平方米，同比增长 2.52 倍；出货量 8,778.7 万片，同比增长超过 2 倍，LTPS-LCD 产品市场份额稳居全球第二；实现营业收入 110.1 亿元，同比增长 3.14 倍。

t4 柔性 AM-OLED 工厂在产能及良率提升、客户开拓方面进展优于预期，在屏下摄像、极窄边框、可折叠等差异化技术领域取得很多领先优势。

TCL 华星继续增强基于技术升级的规模优势，并围绕多场景应用拓展和产品经济效益提升不断优化产品结构。t6 工厂产能快速提升，超高清 t7 项目建设顺利，6 代 LTPS 产线凭借工艺改善突破设计产能继续扩产，6 代柔性 AMOLED 产线量产在即，未来 5 年，TCL 华星整体出货面积 CAGR 高达 18%，市场份额将显著增长。

## 二、问答环节

### 1、公司产能释放进度是否有变化？

答：没有大变化，TCL 华星 t6 产线目前爬坡，Q4 将满产 90K。t7 在 2021 年初投产。全球的产能加速向大陆转移，头部企业比例也在提

升。4K、MLED 应用会带来大尺寸结构优化。

小尺寸方面，t3 目前从规模及良率已经是全球 TOP2，LTPS 屏下指纹会维持中端的市场地位，车载笔电占比也会提升。t4 的柔性 AMOLED 线产能良率持续提升，品牌厂导入情况良好。

2、6 代 LTPS 产线（t3）的经营与盈利表现？是否有 Mini LED 的笔电产品？

答：2019 年 1-9 月，t3 工厂的中小尺寸出货面积为 100.8 万平方米，同比增长 2.52 倍；出货量 8,778.7 万片，同比增长超过 2 倍，LTPS-LCD 产品市场份额稳居全球第二；实现营业收入 110.1 亿元，同比增长 3.14 倍。目前，中小尺寸产品收入占比达到 44.8%，盈利贡献大幅增长。

此前 t3 主要供应手机屏，今年一季度，公司明确在中尺寸领域加大拓展商用显示场景应用，笔电、pad 和车载、工控等产品快速开发和量产，向高溢价的产品结构调整是 t3 的重要工作。

今年 8 月 30 日，TCL 华星全球首发 2.4mm 超薄直下式的 Mini LED 的笔电产品，以及全球最多分区的 Mini LED 车载屏产品，t3 正在继续丰富产品线，并与终端厂商联合验证，预计 2020 年量产。

3、目前中小尺寸产品的客户情况？是否有给华为供应手机面板？

答：中小尺寸产品的主要客户包括：三星、华为、小米、Oppo、Vivo、联想等，TCL 华星对全球前六大品牌终端客户出货占比超过 80%，车载和笔电产品正在陆续推出和验证，目前客户已有比亚迪。

基于 t3 已在 LTPS 的高端市场建立良好的客户基础，t4 工厂的柔性 OLED 产品，与上述品牌客户都有接触，双方的验证情况和出货预期以客户发布为准。基于 t4 在屏下摄像、极窄边框、可折叠等差异化技术领域的领先优势，总体来看，客户对我们的产品技术能力都比较认可。

	<p>4、中小尺寸产品盈利能力显著提升的原因？</p> <p>答：t3 产线拥有行业顶尖的核心设备，在高阶产品研发方面具备一定硬件优势；今年开始，t3 产线不断提升对品牌客户的模组出货占比，模组出货价格比玻璃出货高；持续优化产品结构，积极开拓差异化技术产品，例如屏下指纹、更窄边框等，提升产品毛利水平；同时，充分抓住车载、笔电等高成长高毛利的细分市场，进一步提升盈利水平。</p> <p>5、TCL 华星在印刷 OLED 上的布局和优势？</p> <p>答：公司持续多年专注于印刷显示技术，TCL 华星主导的广东聚华是柔性印刷显示工艺的研发平台，是业界唯一的“国家印刷及柔性显示创新中心”，联合上游材料和设备企业构建新型显示技术工艺研发的开放生态，实现设备效率和器件性能持续提升，加速柔性印刷显示工艺路线的产业化进程。在印刷打印 OLED 领域，广东聚华和日本 JOLED 处于技术开发与工艺应用的领先水平。在今年显示大会（SID）上，聚华在该领域的开发成果获得业内多家头部企业的认可。随着行业主流厂商纷纷加大对包括印刷打印在内的下一代显示技术的投入，这一部分的技术进展，有可能会超出目前大家的预期。</p> <p>在半导体领域，材料和设备是制约前沿技术发展的关键。所以，华星在印刷 OLED 和 QLED 领域的布局，还包括在产业链上游的材料和设备端的开发与投入。广州华睿生产的自主 IP 的蒸镀型 OLED 材料已有批量出货，印刷型 OLED 材料及电致发光的 QLED 材料的效率和寿命指标业内领先，公司投资的设备厂商已导入聚华平台使用，共同推动印刷显示工艺的商业化应用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 12 月 02 日