

证券代码：000100

证券简称：TCL 科技

## TCL 科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                    |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别   | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会议<br><input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 易方达基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、广发基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、中邮证券有限责任公司、中银国际证券、中信建投证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、中泰证券、中泰信托有限责任公司、中欧基金管理有限公司、中国证券报、中国邮政储蓄银行股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、中国农业银行股份有限公司惠州分行、中国建设银行股份有限公司、中国基金报、中国国际金融股份有限公司、证券时报、证券日报、浙商证券股份有限公司、招商证券、长江证券(上海)资产管理有限公司、长城基金管理有限公司、永赢基金、亿能(青岛)投资集团有限公司、野村国际(香港)有限公司、兴业证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、万联证券股份有限公司、万成资本、天津华璞资产管理有限公司、天风证券股份有限公司、泰山财产保险股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、世嘉控股集团(杭州)有限公司、深圳市宗毅润邦投资有限公司、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、深圳市长青藤资产管理有限公司、深圳市南方汇金投资管理有限公司、深圳市汇合发展有限公司、深圳市宏盛鹏达投资有限公司、深圳前海中金资产管理有限公司、中国农业银行股份有限公司、深圳前海盛信资产管理有限公司、深圳前海海雅金融控股有限公司、深圳红钧资本管理有限公司、申万宏源证券承销保荐有限责任公司、上海证券报、上海涌峰投资管理有限公司、上海希瓦私募基金管理中心(有限合伙)、上海思晔投资管理有限公司、上海人寿保险股份有限公司、上海隆象私募基金管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)、上海东方证券资产管理有限公司、上海晨燕资产管理中心(有限合伙)、山东泽润私募投资基金管理有限公司、瑞银证券有限责任公司、融通基金管理有限公司、仁桥(北京)资产管理有限公司、泉果基金管理有限公司、青岛城投城金控股集团有限公司、前海开源基金、前方基金管理有限公司、千禧年投资、诺安基金、南方基金管理股份有限公司、每日经济新闻、辽宁三弦互强投资股份有限公司、蓝鲸财经、开源证券股份有限公司、玖玖(海南)私募基金管理合伙企业(有限合伙)、玖玖衡信(厦门)私募基金管理有限公司、经济观察报、界面新闻、江苏羿鹏私募基金管理有限公司、建行惠州、开源证券、辉立证券香港、寰宸私募基金管理(珠海)合伙企业(有限合伙)、华源证券研究所、华夏基金管理有限公司、华西证券股份有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、华泰联合证券有限责任公司、华泰保兴基金管理有限公司、华创证券有限责任公司、华宝信托有限责任公司、华安证券股份有限公司、红土创新基金管理有限公司、杭州涨不停基金、海通证券股份有限公司、海南果实私募基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、国投创业投资管理有限公司、国泰基金、国泰 |                                                                                                    |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | 海通、国联民生证券、国联基金管理有限公司、国金证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、广州市罗爵私募证券投资基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、广东熵简私募基金管理有限公司、广东惠正私募基金管理有限公司、广东冠达泰泽私募基金管理有限公司、广东德汇投资管理有限公司、广东邦政资产管理有限公司、光大证券股份有限公司、富荣基金管理有限公司、东证融汇证券资产管理有限公司、东方证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、第一财经、迪策投资、创金合信基金管理有限公司、成都市通用工程技术有限责任公司、财信证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、财联社、北京智上投资管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、北京逸原达投资管理有限公司、北京方富创业投资管理股份有限公司、邦德资产管理(香港)有限公司、柏骏资本管理(香港)有限公司、UBS、Tiger pacific Capital、SplenssayCapitalLimited、dc investments、Chalyx Investment 等                    |
| 时间            | 2026 年 8 月 28 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 地点            | 深圳 TCL 国际 E 城 G1 栋 201 会议厅现场 及 线上会议                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 上市公司接待人员姓名    | TCL 创始人、董事长李东生先生<br>TCL 科技 CEO 王成先生<br>TCL 科技 CFO 黎健女士<br>TCL 科技董事会秘书廖骞先生<br>TCL 华星 CEO 赵军先生<br>TCL 华星 CFO 杨安明先生<br>TCL 华星副总裁窦燕先生<br>茂佳科技 CEO 梁铁民先生<br>TCL 中环 CEO 欧阳洪平先生<br>TCL 中环 CFO 杨帆女士<br>TCL 中环董事会秘书李丽娜女士<br>中环领先 CEO 王彦君先生<br>以及公司其他管理层                                                                                                                                                                                                                                             |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>2026 年 8 月 28 日，公司在深圳举行 2026 年投资者开放日活动，本次投资者开放日活动设有 TCL 科技与 TCL 中环两场半年度投资者交流会。</p> <p>其中 TCL 中环投资者交流会的主要内容详见与本记录同日披露的投资者关系记录表。在 TCL 科技投资者交流会上，管理层系统性阐释了 TCL 科技上半年经营情况及未来发展战略，并回应投资者关切的问题。</p> <p><b>风险提示：</b></p> <p>本次活动及会议所涉及的经营目标、未来计划、收入预测等前瞻性陈述不构成公司对投资者的实质承诺，相关经营目标、未来计划、收入预测等受市场环境等多方面影响，可能会发生变化，具体内容请以公司届时在指定媒体发布的定期报告或临时公告为准，敬请投资者注意投资风险。</p> <p><b>一、公司上半年经营回顾与未来展望</b></p> <p>报告期内，公司实现营业收入 886.5 亿元，同比增长 3.6%；归属于上市公司股东净利润 38.1 亿元，同比增长 102.2%；实现经营现金流 176.2 亿元。截至报告期末，</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>公司资产负债率 65.0%，较上一报告期末增加 0.8 个百分点；期末现金和现金等价物 222.2 亿元。</p> <p>其中，第二季度实现整体收入 452 亿元，环比增长了 4%，净利润环比增长了 169%，归母净利润环比增长了 44.7%。</p> <p>报告期内，公司主要产品市场地位保持全球领先，市场份额持续上升。TV 面板、显示器面板、平板显示面板份额均全球第二；笔电面板 Q2 历史性突破至全球第二；LTPS 车载显示出货面积全球第一。TV 代工（茂佳）连续 15 个季度行业第一、显示器代工进入全球第五；光伏硅片市占率保持全球第一；半导体硅片国内第一、全球第六。</p> <p>近年来，公司积极收购显示业务少数股权，增厚归属上市公司股东利润；今年上半年，TCL 华星净利润归属上市公司股东的比例已经提高至 80%以上。</p> <p><b>（一）半导体显示业务</b></p> <p><b>1、TCL 华星</b></p> <p>报告期内，面对存储价格上涨、终端需求分化等外部压力，公司以“按需生产、结构优化、效率提升”为主线坚持价值经营。TCL 华星实现营业收入 502.7 亿元，净利润 39.0 亿元，归属于 TCL 科技股东的净利润 32.8 亿元，同比增长 24.8%。</p> <p>分业务看，LCD 仍是利润核心和现金的核心来源，上半年 LCD 营收同比增长 9%，营业利润同比增长 14%，利润增速快于营收增速，这背后不仅是价格改善，更是大尺寸盈利稳定、中尺寸加快成长的结果。此外，公司收购 t9 少数股权项目顺利推进，已于近期完成股权交割，此举将进一步提升 t9 优质资产对于上市公司股东的利润贡献。</p> <p>面向未来，公司将把握 AI 重塑智能终端、先进制造与算力基础设施的历史机遇，以半导体显示为基本盘，协同推动显示技术升级、经营体系重构和同源能力延伸，加快从全球领先的显示企业向 AI 时代核心人机交互界面与先进制造平台跃迁。</p> <p>公司将以同源根技术打开第二增长空间。公司依托大尺寸玻璃基板处理、薄膜沉积、光刻、蚀刻、自动化搬运及智能制造等同源技术能力，推进玻璃基封装关键工艺验证。目前，公司已组建专业团队，围绕 TGV 填铜、多膜层结构应力管控、玻璃基板深加工等关键工艺难点，与目标客户开展技术交流和联合攻关，计划于 2026 年下半年展示相关样品，并启动中试研发平台筹建。未来，公司将协同推进上游玻璃材料适配以及通孔、电镀、CMP 研磨等关键设备验证，围绕功能性、可靠性、量产良率和成本开展商业化验证。同时，积极探索高速光互联与光电融合机会，强化钙钛矿技术储备，围绕具身智能的视觉、感知与交互需求开展技术开发和头部客户验证，形成“成熟业务创造价值、成长业务改善结构、前瞻业务打开空间”的梯次布局。</p> <p><b>2、茂佳科技</b></p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

茂佳科技是一家拥有全球工业布局的科技制造企业，专注于电视机、显示器及商显等智能显示终端产品研发设计、生产制造的 ODM 代工业务，是全球最大的电视机代工企业。报告期内，实现营收 94.8 亿元。其中，TV 代工业务出货量持续 15 个季度位居全球第一；显示器代工业务出货量同比增长 7%，位列全球第五；商显业务出货量同比增长 37%，为公司业绩增长注入新动能。

**（二）新能源光伏业务**

公司新能源光伏业务坚定夯实晶体晶片竞争力、引领一体化战略进入新阶段、加速 BC 电池生态构建和专利运营、持续推进全球化发展四项重点工作，以核心竞争力穿越产业周期。报告期内，新能源光伏业务实现销售收入 112.7 亿元，同比增长 6.0%，较 2025 年上半年减亏 29.6%。

**（三）半导体材料业务**

公司半导体材料业务以中环领先为运营主体。报告期内，中环领先坚持“国内领先，全球追赶”的战略，围绕先进制程逻辑芯片、先进存储芯片和高端功率芯片等应用需求，持续推进相关半导体硅片产品的研发、客户认证及批量导入，不断优化产品和客户结构。报告期内，中环领先实现出货量 689MSI，同比增长 17%，其中 12 英寸和 8 英寸及以下出货量占比分别为 57.8%和 42.2%，重点客户认证和导入按计划推进；实现营业收入 30.4 亿元，其中 12 英寸产品收入 16.5 亿元。当期净利润-0.86 亿元，经营规模和盈利能力国内同行业领先。

**（四）其他业务**

报告期内，天津普林电路、翰林汇业务经营情况良好，公司金融和投资业务持续贡献收益。

面对严峻复杂的外部环境，公司将秉持“战略引领，创新驱动，先进制造，全球经营”的发展理念，把握先进制造产业升级和全球能源结构转型的历史性机遇，实现可持续的高质量发展，迈向全球领先。

**二. 问答环节**

**1、公司资产负债表的结构有比较多的净负债，过去几年少数股权收回花了比较多的钱，公司现金流比较好，未来几年对于净负债的处理是怎样的考虑？**

答：

公司从2025年到2026年，我们的经营性现金流很不错，这段时间的负债有一定的下降。少数股权方面，过往我们用了不少的现金收购少数股东的股权，尤其t6、t7产线，近年以自有现金为主，发股为辅的方式收购少数股权。我们的想法是，通过在整个财务安排上，收购少数股权可以帮助我们提升归母的权益和利润，对上市公司的股

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>东有更好的好处。</p> <p>这几年融资利率相对来讲比较低且友好，这也体现了国家用金融支持产业发展的政策方向，负债主要结合这三个方面的因素考虑：一是业务发展的规划；二是收购优势产线少数股东股权，让上市股东可以获得更好的回报收益；三是更多地使用符合国家政策导向的金融工具。</p> <p><b>2、公司在磷化铟芯片具体的布局有没有更详细的规划，什么时候有相关的产品、中试线的投入？</b></p> <p>答：</p> <p>光通信是大家非常关心的赛道，我们对光通信产业做了比较长的跟踪和论证，目前光通信即将迎来整个产业大发展的机遇，我们也把产业发展路径设计成三个节点：光芯片、光器件、光模块。</p> <p>光芯片方面已经有了一定的能力基础，我们收购的华兆项目就是做的 LED 芯片，在外延的工艺包括芯片的制造能力方面已经积累了一定的经验。基于此，7 月份注册成立了华兆星光项目，华兆星光是在深圳覆盖 LED 芯片、封装、产业链延伸，包括新业务的项目，这个项目也会在近期启动。我们也会在项目里把我们在光通信领域完整的业务规划做进一步的梳理，最重要的是把握节奏，先完成产品验证再导入客户，先形成小规模量产再依据客户需求进行扩展，我们追求的是构建长期的核心能力，而不是一开始就把产业链铺的过长。公司也会按照相关规则及时履行信息披露义务。</p> <p><b>3. 玻璃基板具体的产线搭建进度、样品大概是什么样的规格，能不能分享更多的信息？</b></p> <p>答：</p> <p>主流的玻璃基先进封装用在高算力、高性能的芯片封装需要20层，我们目前依托外部资源进行技术路线打通和完整样品的制备。受限于外部资源的技术限制，今年下半年计划推出的样品大概是12层，离20层有些差距。我们会基于今年形成的样品规格和表现，如果表现和技术路线基本确定，达到我们预期的话，我们会在今年内启动中试线建设，大概是这样的进展，我们也在进行中试线的工艺和设备厂商调研，相关进展我们会及时披露，谢谢。</p> <p><b>4. 玻璃基是市场关注的焦点，正推动显示技术与半导体先进封装技术融合步伐的加快，今天管理层也介绍到 TCL 科技不仅仅在显示领域是全球领军企业，也围绕泛半导体领域做了深度布局，包括光伏和半导体材料，能否介绍基于这样的基础，我们在玻</b></p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**玻璃封装拥有哪些优势？**

答：

玻璃基封装跟半导体显示领域的核心能力有比较大的重合性，比如说对于玻璃特性的理解和研究，大面积、高精度、大规模的制造能力，光刻、蚀刻、成膜的能力，都跟半导体显示业务不谋而合。我可以给大家讲一个概念，半导体显示业务我们做的是微米级的加工，过去传统封装主要是以PCB板，PCB板是毫米级甚至零点几毫米的加工精度，芯片的晶圆制造大概是纳米级的精度，以玻璃基的封装为代表的先进封装恰恰是大面积微米级加工的制程能力，跟半导体显示的同源性、重复性是比较高的，我们可以把已经在这些领域形成的技术能力和制造能力外溢到玻璃基的先进封装上。我们还是要特别强调玻璃基封装有些独有的工艺，比如通孔的TGV能力和沉铜的能力，还有高密度、高精度的通孔的检测能力，这都是先进封装独有的，公司除了已拥有的固有技术，需要在新技术领域构建我们的能力。

我们也在积极探索，与国内的厂商、国外的设备厂商做了很多的调研，现阶段的设备、工艺、验证体系还不是特别完美和成熟，技术还处于演进，像LED、COB业务一样，依托后发优势和自身的核心能力，参考业内最先进的产业成果，有信心能够实现弯道超车，后面的进展及时向各位披露。当前玻璃基封装领域技术不确定性还比较高，商业化的周期还比较长，现在进入这个赛道，我认为时间刚刚好，我们将会技术、工艺、设备、材料日趋成熟的前提下进行快速的实质性的产业化投入。谢谢。

**5. 华星资本开支的趋势？对于未来面板产品价格和公司收入增长的预期？**

答：

先回答第一个问题，2026年、2027年投资的金额还是比较高，很简单，就是我们在t8项目上的投资，t8是当下最后一个大的面板项目上的投资，预期明年的投资告一段落。后面的投资更多聚焦在制程能力、产线技改小规模投入，以及玻璃基封装、光芯片、光模块的投资，这些投资的量级和大型的面板工厂投资不在一个量级，2026年、2027年是百亿的投资强度，2028年以后可能是几十亿或是小几十亿、如一二十亿、二三十亿的投资规模，以t8为代表的大规模、高世代的面板项目2028年初步告一段落。

第二个问题，您问到我们的增长，更多还是基于相对审慎的预测，我们没有对市场的价格上涨进行过高的预期，价格基本上会按照当下的价格，基本上以这个为依据。现在FMM OLED价格显然违背市场规律的短期价格行为，我们会对这些价格进行修正。整体而言我们会基于现有的价格体系，预测未来的营收增长，中尺寸的快速增长，OLED业务重新回到增长轨道，IJP进入规模化的量产，新业务会逐步释放增长潜力，这几个方面构成我们的持续增长。

**6. 下半年大尺寸面板价格走势的判断？**

答：

预计大尺寸面板价格会保持稳中有升的局面，三季度本身是传统的备货旺季，现在收到的客户需求不断在增长。我们受到来自于上游部分原材料价格的上涨影响，包括一部分化学品，还有芯片、被动元器件，这些价格都在不断的上涨，有些品类的上涨幅度比较大。我们经受上游的涨价压力还是比较大的，基于这种压力传导的效应，我们本身也有内在的需求，预计市场价格要往上走。

我们认为下半年整体市场有机会，随着需求的复苏、上游价格上涨的压力传导，我们预计下半年TV面板价格是温和上涨的局面，不会出现大起大落。

**7. 请教一下关于玻璃基载板的业务，玻璃基载板涉及到的打孔、镀铜和 RDL 这些能力方面，公司在技术、人才、产业链协同等方面有没有更具体的推进计划可以给投资者分享？**

答：

我们要构建这方面的能力如您所说，需要在工艺能力、技术方案、设备和材料厂商的配合以及人才储备方面做好准备，我们现在把技术的通道打通，下一步构建中试线的平台，再推进量产化的项目，基本按照这个节奏推进。

您提到的几个方面，关于工艺方面，公司正在和投资伙伴依托自身的人才储备进行工艺方面的开发。我们现在还没有具体的中试线，我们现在依托外部的合作伙伴进行产品的实现，未来也会通过人才的引进，与更多的产业合作伙伴一起合作的方式，把整个技术的探索加快完成。

这个基础上，如果我们的产品样品表现能符合相关的预期，这个前提下我们会启动中试线的建设，相应的投入、组织、人才会做相关的准备，除了上游的合作伙伴，跟下游的潜在客户也在进行技术的探讨和方案的沟通，将来我们样品出来以后，我们也会跟客户一起进行技术和产品的验证。

**8. 请问公司怎么评估和应对存储价格上涨带来终端采购减弱、成本承压，对公司半年中小尺寸 LCD 和 OLED 业务的影响？**

答：

存储对于消费电子的影响确实是全面的影响，涵盖手机一直到TV，是全面的影响，影响最大的还是手机、PC。在我们团队看来，涨价对手机的影响更多体现在今年上半年，当时存储价格快速上涨，影响部分手机品牌客户的产品定价和供应链产能规划。我们认为对于手机的冲击已经有企稳的迹象，大致上产品的定位、产品的定价和

客户所做的业务规划逐渐从过去比较不确定，现在已经变得相对确定。有些客户因为在存储的冲击下，上半年做了极其保守的业务计划，现在看来他们觉得过于保守了，市场可能没有想象那么糟，有些客户开始有些在调整过去的策略，原来的预测、原来的规划上增加调高目标、增加备货的动作，这是我刚才讲的有些企稳和好转的迹象。我们预计手机存储的价格还会温和上涨，上涨已经能在品牌客户的规划考虑因素内，他们的业务就会从断崖式的踩刹车到开始进行逐渐的修复，这是手机领域。

对于PC领域，您讲的是事实，PC上半年包括过去做的备料存储价格没有那么高，过去的战略储备用完以后，现在手里拿的存储都是现货高价的存储，我们看到PC的客户下半年的整体需求，预测有一定的下滑。

但是对于华星来讲，我们的做法是只能以增长的确定性来应对市场下滑的不确定性。现在收到客户整体的预测确实是在下滑，但是也在积极跟客户谈新项目的导入以及谈一些新项目的增量，希望还是能保持快速的增长。在市场好的情况下我们增速可能会更快，市场下行的时候我们增速有可能变换，但增长的势头预计不会发生改变。

**9. 问一个光通信的问题，这可能是一个新赛道，不管是设备、IP 还是人才，现在准备的程度是什么样的情况？**

答：

光通信坦白讲我们处于一个技术的探索和商业化的论证过程。会根据我们对于技术、产业的探索和论证进度来匹配相应的能力，但是路径相对来说比较清晰的。

公司预计从基础的光芯片开始着手，进入到光器件再到光模块，大概这样的路径来布局的，相应的能力、相应的准备都会基于在这个路径上前进的步伐来进行相应的准备，具体的计划需要进一步梳理清楚之后才能进一步明确，目前大致上是按照这个准备的。当然也不排除通过一些别的方式能够快速构建这方面的能力，这方面还是处于相对早期的研究阶段。

**10、请教一下LCD的业务，我们看到公司刚收购t9产线，今年利润较去年同期有大幅增长，能否请各位管理层进一步拆解一下t9利润大幅增长的原因，广州t11产线去年收购整合大概一年左右的时间，整个的整合后对利润的改善效果大概如何？**

答：

从业务方面，t9 是在 2025 年达到了设计产能 180k 每个月的产能，目前处于满产的状态，这也是为什么在 2024 年、2025 年得到那么快的增长，主要是产能潜力得到充分的释放，产能达到满产之后做的一件重要的事情是不断调整和优化业务结构，在 t9 刚开始量产的时候，业务结构大概是分了三个部分，一个是 TV 和商显、一个是 IT、一个是手机和平板，这三个业务大概各占 1/3，但通过这两三年的业务结构和产



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>品结构的优化，基本上形成两个主要的赛道，一个是 IT 产品，即笔记本、显示器，还有一个 MC，就是手机和平板，这两个加在一起形成 t9 主要的业务主体，我们还是不断地进行产品结构的优化，大的优化是把中尺寸里面高附加值产品占比不断提升，是盈利提升的主要驱动因素。</p> <p>第二，在细分领域还在做产品的升级，例如对于笔记本和平板的产品来讲，过去主要的产品是以阿尔法硅，即非晶硅产品为主，随着 2024 年开始具备了氧化物的能力之后，在氧化物产品覆盖率和良率都得到了长足进步，目前氧化物产能在高端平板、高端笔记本产品出货的规模都在持续提升，这都是贡献 t9 效益的重要路径。</p> <p>第三，关于 t9 和 t11 的产线协同，t11 刚收过来是 TV 和商显为主，随着 IT 和 MC 的快速增长 t9 产能远远不够，收购 t11 之后快速做了一个产品结构的腾挪，把 IT 中产能占用比较大的显示器的产品里面的中低端的产品从 t9 转移到 t11，也优化了 t11 的产品结构，t11 变成一个以 TV、商显和显示器三足鼎立的产品结构，产品结构也得到了优化，t9 把入门级的显示器挪走之后更多做高端的显示器、高端的笔记本和一些中小尺寸手机平板的业务，t9 的业务结构得到进一步优化，通过产线协同让 t9 的潜力得到了进一步的发挥。在这个过程中 t11 由于业务结构的优化和产能良率的提升，它的业绩也在稳步改善当中。</p> <p>在财务数据方面，今年华星 LCD 整体收入基本持平，LCD 收入增长 9%，盈利增长了 14%，LCD 业务上比较稳定，数据结构比较好的。得益于两个方面：</p> <p>第一，大尺寸的 TV，内部提效和成本进一步优化利润稳中有升，这是基本盘。</p> <p>第二，中尺寸随着 t9 的放量，中尺寸的增长比较明显，中尺寸的业务营收达到接近华星 1/3，中尺寸的盈利也得到了提升。一是 t9 和 t11 做了协同，t9 产能之前因为很多产品应用有点供不应求，现在有部分的产能转到 t11 生产，t9 的产能可以释放给别的产品，华星比较好的是有 4 条 8.5 的线加一条 8.6 的线，在几个产线之间可以做一个协同，能够更好地把产线的价值发挥出来。以及双子星模式，在运营成本、效率上有精益生产的效益，我们的 EBITDA 率一直在行业排在前面，周转上也是排在前面，这是经营管理上带来的效益。</p> <p><b>11、华星上半年资本开支在近年首次出现了比较大的增长，背后主要的原因是不是 t8 相关的投入？在 2028、2029 年 CAPEX 下降过程中是否考虑新的业务的投入？</b></p> <p>答：</p> <p>确实如你所说，华星在 2026 年和 2027 年，CAPEX 投入比较大，百亿以上的规模，就是 t8 项目，主要的投资在 t8 方向上。未来的投资集中在项目技改、产线升级以及瓶颈产能的扩张，大概是这个领域。刚才提到的几个新业务投入已体现在 CAPEX 规划中。</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

12、看到公司展厅的折叠屏，今年也有一些品牌的折叠屏手机在密集发布，我们也知道折叠屏手机一部可以消耗三个屏幕，需求这一块有一些比较好的趋势，供给端有一些友商也有增加 OLED 产线的布局，短期来看，怎么看待 OLED 的手机面板的价格何时触底，长期来看怎么看待 OLED 的供需？

答：

当下确实是 OLED 最困难的阶段，未来会不会更困难？我也没办法非常明确的回答，但是我感觉应该下行的空间已经非常有限了。我们看到一些标准品的 OLED 价格实际上已经击穿了行业的现金成本线，所以我们认为价格本身已经是很低了，而且我们也认为很难长期持续，从价格下行的幅度上来讲，我们认为下行空间有限了。

关于未来的市场需求，短期来看，存储的涨价对于终端的需求还是有着比较明显的抑制的作用，但是不同的客户之间、不同的品牌厂商之间已经出现了一定的分化，有些厂商已经开始有一些业务目标上调、备货增加的动作，有些厂商还是处于低位盘整的状态。我们现在看到已经出现了分化的迹象，跟上半年所有的厂商一路下行的势头相比已经出现了一些改变。这是第一。

第二，OLED 未来增长其实还是能看到一些机会，我愿意把它称之为供需的再平衡。今年上半年 OLED 需求大幅度下滑，很简单的原因就是存储涨价，让需求得到了极大的抑制，这是唯一主要的原因。

我们讲到的所谓的再平衡就是 OLED 价格快速下跌，让品牌客户看到了原来不敢上 OLED 的产品现在敢上 OLED 产品，现在客户面临的选项是因为存储要涨价，原来入门级产品也要跟着涨价，否则损失无法承受的，存储涨价的幅度占了整机成本涨价的大头。内存已经涨这么高了，整机价格已经涨这么高了，多花几个美金屏幕从 LCD 升级到 OLED 消费者的接受度会变得更高。现在不少品牌客户已经开始做这方面的规划。

我们认为 OLED 在入门级产品屏幕升级的趋势之下，它的渗透率会进一步提升，会带来 OLED 趋势的增长。

折叠屏，包括大折叠，一个折叠屏顶过去三块屏。另外，像 LTP0 在高端上的渗透率不断提高，也会消耗产能。我们预计 OLED 最黑暗的日子也许是今年，现在已经开始看到一些企稳的迹象，并且一些新的领域看到一些复苏的机会。

从长期来看，我们预计小尺寸的 OLED 需求会继续延续增长，另外一个现实是其他的应用，包括平板、笔电、车载，OLED 的渗透率现在都处于一个渗透快速提高的前夕，在这些领域 OLED 渗透率有望提升，中尺寸的 OLED 面积产能比手机多很多，随着新应用的 OLED 渗透率提高，供需关系也能得到一个修复，这是我们看到机会的两个主要方面。当然，也要看到未来面临的风险，包括三星在内，也包括国内其他厂商在

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>内，8.6 代线的产能，陆续在一到两年里逐渐释放，8.6 代线产能释放会给 OLED 带来新的竞争压力。</p> <p>目前来看，8.6 代线的应用方向还是聚焦在中尺寸，虽然有一些厂商把 8.6 代线的产品初期做了一部分的手机产品，长期定位还是在中尺寸。</p> <p>运用我们在印刷 OLED 方面具有的性能和成本竞争力很好的平衡基础之上，我们认为印刷 OLED 是未来中尺寸 OLED 竞争中比较好的，是一个特别适合中尺寸的 OLED 方案。将来由于 8.6 代线带来中尺寸残酷的竞争，依托于印刷 OLED 独有的好的显示效果、好的画质，同时又有行业里面最优的结构成本，将来即使出现了中尺寸的 OLED 激烈市场竞争，公司也有望处于相对来说比较有利的位置。</p> <p><b>13、问一个比较大，也很关键的问题，回顾 TCL 几次大的投资和并购，华星、中环到 LGD 的广州产线，都是行业低谷期出手，逆周期并购的打法还会延续吗？集团层面还会有比较大的产业并购计划吗？</b></p> <p>答：</p> <p>您提到过去几年我们围绕泛半导体产业做相关的投资安排，拐点也是 2018 年、2019 年开始，我们在 2019 年通过战略重组，2020 年开始开拓新的赛道，一方面沿着半导体显示产业链并购三星苏州，2025 年并购 LGD 广州，同时 2020 年开拓新赛道以后，2023 年中环领先并购徐州鑫芯，中环领先成为顶尖的半导体材料公司，TCL 整体围绕重资产、长周期、技术含量高的方向布局。</p> <p>基于同源的技术和共同的资源、企业在相关赛道尤其是半导体显示领域积累的前瞻性投资的能力，基于这些我们做战略布局。过去的一个月时间，主管部门对光伏反内卷发布了一系列的案例，中环新能源并购一道新能源被列为光伏反内卷的典型案例。</p> <p>我们在这期间有很多围绕产业链的布局，这是投资的纪律问题、战略方向的问题，我们并没有在这期间做出跳出原有的能力框架和原有的技术框架外的安排。希望通过投资和并购增加公司基于长期发展的基础能力，原有的能力可以保证取得成功。如果过度的扩张业务的边界会带来进一步的风险，公司会做好平衡。</p> <p>补充一点，过去几年中环领先并购徐州鑫芯、TCL 中环与一道的并购，以及华星上半年 LED 芯片业务并购华兆光电，还有近期交割已经进入整合阶段的湖南创科，这是做投影光机的业务。对于并购的考虑，首先是从公司自己的业务组合里要能找到、增厚收益，可以建立更强的业务协同效应，同时面向未来进行积极的布局。我们这些业务并购之后整合的成功率都非常高，过去并购三星在苏州的业务，并购 LGD 在广州的业务，包括刚才举的例子，都取得了非常不错的整合结果。行业里大家都说并购是很好的快速增强能力的捷径，有很多这样的实践，并购之后真的能实现 1+1&gt;2 的很</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

少，TCL 在这些年也积累了一些我们自己这方面的经验，形成了一套并购之后进行快速融合，形成更强竞争力的一套方法论和打法，也让我们面向未来有了更多的战略上的选择。

**14、公司二季度的业绩有一部分来自于投资业务，TCL 创投也是我们正常的经营活动业务吗？这块在会计上，比如说收入和利润是怎么处理的？管理层怎么看待后续的规模、体量？**

**答：**

今年上半年资本金融板块对集团利润的贡献比以前都要大。您也提到我们这个业务板块，以 TCL 创投为主做投资的业务，这个业务做了超过 15 年的时间，一直都在运行。虽然不是我们的主业，但也是我们的一个业务板块。还是简单介绍一下它的业务定位，我们给它的业务定位：一是赋能主业；二是要求兼顾在科技前沿方面的投资机会。

上半年对损益的影响在会计上是怎么体现的？体现在两个科目：一是投资收益；二是公允价值变动。

您问到利润展望，站在集团的角度，我们对它的定位，还是要赋能主业、关注新的科技前沿业务，对利润的考核我们不会每年确定利润考核目标。过往的情况经过 15 年以来，总体对集团利润是正面的贡献。

展望未来不仅取决于投资标的的自身经营情况，还看宏观情况和资本市场的景气周期和行业的情况、时间节点，都是我们考虑的因素，很难对后期的业绩表现进行清晰的预判。我们投资团队非常有经验、专业，做任何投资时非常克制和理性，我们对后期的整体经营表现非常有信心。

补充一下，虽然没办法对投资的收益进行非常明确的承诺，但一方面有过去比较好的投资收益记录，另一方面我们也在积极的前瞻性扫描行业跟 TCL 业务强相关，并且能代表未来的先进科技方向，像 AI、具身智能、可控核聚变、量子计算等领域，我们都在赛道头部标的做了一些相应的布局。

**15、茂佳连续蝉联全球电视 ODM 出货第一，请问核心壁垒是什么？2026 年在客户结构高端化方面有什么进展？**

**答：**

茂佳的 TV 代工业务在协同方面跟 TCL 华星做得不错。2013 年以后，茂佳建立了自己的完整生产体系，包括国内两个工厂，海外四个工厂，有了生产体系以后，我们可以利用我们的能力，华星的能力和内部体系方面建立非常好的数字化系统，以前主要靠人工不断的做些烦琐的计算、调整。ODM 业务客户很多，所以变化很快，人是很

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              | <p>难达到迅速解决问题的结果，2013 年开始，我们自己搭建，不是购买成套软件体系，我们根据业务的需求、客人的需求，搭建我们自己数字化系统。利用这个系统可以低成本、高效率、无差错、高质量的稳态运作系统提供给客户，客户的满意度比较高，前十大 TV 企业里有七个都是我们的客户。</p> <p>从未来讲的话，明年主要的目标是在美国市场开拓更多有价值的新客户，美国市场是全球单一最大的 TV 市场，美国市场始终保持 4000 多万、5000 万台的市场，美国的市場经过我们这些年的努力，大的渠道甚至也有湾区的互联网客户慢慢开始跟我们合作，已经有两个比较大的互联网客户跟我们合作。</p> |
| 附件清单<br>(如有) | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 日期           | 2026 年 8 月 28 日                                                                                                                                                                                                                                                                                     |