

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：2020-004

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	嘉实基金、华夏基金、鹏华基金、高毅资产、asptex、Daiwa、Morgan Stanley、Q Fund Managemet、UG、安信国际、安信证券、百年保险资管、北京擎天普瑞明投资、北京润达盛安投资、北京思源恒岳资产、北京衍航投资、毕盛资产、博笃投资、博泽资产、财信证券、诚旻投资、承珞资本、创金合信基金、达晨创投、第一上海证券、东莞信托、东海证券、法兴银行、方正证券、复需投资、富恩德资产、富利达资产管理（珠海）、广东初江企业、广发证券股份、硅谷天堂资产管理、国海证券、国金证券、国金资管、国盛证券、国泰君安证券、国泰君安资产管理、国信证券、国元证券、海通证券、禾其投资、恒远资本、红土创新基金、湖北鼎锋长江投资、湖南万泰华瑞投资、华金证券股份、华泰、华西证券、华夏未来资本、华雅投资、汇丰、建设银行惠州市分行、江苏瑞华投资、金域投资、久联资产、君正资本、乐瑞资产、民森投资、民生证券、明己投资、宁波悦海熙和投资、农行、平安养老保险、平安证券股份、平安资本、前海人寿、任君资本、瑞穗证券、瑞银证券、润晖投资、陕西星河投资、上海复需投资、上海泓湖投资、上海华放资产、上海华泓资产、上海名禹资产、上海偏锋、上海探颐、上海益菁汇资产管理、上海证券信息、上投摩根、申万宏源、深圳市金之灏基金、深圳市任君资本、深圳长润资产、太平资产、太一资本、泰信基金、天安人寿、天风证券、同犇投资、万方投资、威盛创投基金、西藏中睿合银投资、西京投资、西南证券、新华资产管理股份、新时代证券、信达证券、星展银行、兴业证券、兴证证券资产、亚太财险、益菁汇资产、益民基金、银华、银华基金、永瑞财富、永禧资产、煜德投资、长城国瑞证券、长城证券、长江证券、招商证券、正心谷、至尊量化、中国出口信用保险公司、中国邮政储蓄银行、中海基金、中航国际、中金公司、中金公司资产管理部、	

	中融基金、中泰证券、中信建投基金、中信证券、中意资产管理、中银国际、中银基金、中邮证券
时间	2020 年 4 月 29 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	TCL 科技集团 C00 兼 CFO 杜娟女士、副总裁兼董事会秘书廖骞先生；TCL 华星财务总监彭攀先生、市场总监刘小兰女士
投资者关系活动内容介绍	一、介绍 TCL 科技集团 2020 年一季度经营情况及发展规划 以重组后同口径计，公司一季度实现营业收入 137.4 亿元，同比增长 15.3%，归属于上市公司股东的净利润 4.1 亿元，同比下降 46.9%，较 2019 年第四季度环比增长 3.7 亿元。其中，TCL 华星营业收入 91.4 亿元，同比增长 25.3%，净利润-1.74 亿元，较 2019 年第四季度环比增长 1.59 亿元。一季度，大尺寸产品价格有所回升，但仍处于行业历史低位，TCL 华星发挥极致效率效益优势，大尺寸业务环比 2019 年四季度实现扭亏；位于武汉的中小尺寸 t3 LTPS 产线和 t4 AMOLED 产线生产经营正常，但疫情下的厂区防控举措、员工福利及附加成本，以及生产性物流周转致使当季经营费用增加，对业绩有所影响。报告期内，公司产业金融、投资创投及其他业务实现净利润 4.4 亿元，保障公司在行业低谷期的盈利能力。 TCL 华星克服困难和挑战，发挥管理优势，继续扩大市场份额，实现产品销售面积 710 万平方米，同比增长 53%，实现营业收入 91.4 亿元，同比增长 25.3%，EBITDA 21.9 亿元，同比增长 6.15%。大尺寸产品价格虽有所回升，但仍处于周期底部，加之新冠疫情影响，TCL 华星报告期亏损 1.74 亿元。 TCL 华星大尺寸产线集中于深圳，受疫情影响较小。凭借优秀的管理能力和供应链体系，t1、t2、t6 产线维持满销满产，实现产品销售 688 万平方米，同比增长 58%，销售量 1,191.2 万片，同比增长 27%，LCD 电视面板 2 月份销售量和销售面积以 18.8%和 19.6%的份额首次提升至全球第一，32 吋、55 吋产品份额全球第一，65 吋、75 吋产品份额全球第二。大尺寸业务实现营业收入 61.9 亿元，同比增长 44.6%，受益于规模持续扩大及经营管理效率提升，单季度实现盈利，环比显著改善。 TCL 华星小尺寸产线集中于武汉，由于生产制程特殊性，需全年不停运转，面对突发疫情，武汉华星采取严格系统的疫情防控措施，持续保障安全生产。

t3 产线 LTPS 前段面板产能满载生产，因疫情高峰期供应链受到一定物流转运阻力、以及受人员复工影响模组段产能前期有所迟滞，目前已逐步恢复正常；t4 产线柔性 AMOLED 按计划爬坡，受疫情期间交通管制、防控措施升级等影响，一次性附加成本有所提升。华星 t3 和 t4 销售面积 22 万平方米，同比下降 25.4%，销售量 1,658 万片，同比下降 37.6%，中小尺寸业务实现营业收入（含华显）29.5 亿元，t3 产线 LTPS 智能手机面板销售量居全球第三，t4 产线继折叠屏出货国际品牌后，双曲打孔屏对全球知名品牌旗舰机量产出货。

展望未来，我们相信国家边界保护意识增强并不会改变经济全球化的长期趋势和产业发展基本逻辑，中国制造业的相对竞争力和国际比较优势，是全球产业分工和价值分配的基础和保障。半导体显示行业是全球电子信息两大核心基础产业之一，也是中国最有希望实现全球领先的产业之一。中国企业已建立起效率和规模优势，疫情加速了海外厂商退出和产业链向中国转移的趋势，具备相对竞争优势和资源积累的领先企业，更能把握产业并购重组的机会，随着产业集中度快速提升，行业投资回报率有望进入上行周期。公司将把握行业发展机遇，聚焦资源做大做强半导体显示产业，并择机在长周期、高科技和重资本的战略新兴产业开辟新赛道，成为全球领先的科技产业集团。

疫情影响加大了全球经济增长的不确定性，第二季度依然承压，但产业格局及市场需求逐步向好，公司将继续执行年初制定的经营预算。下半年，半导体显示行业周期有望恢复上行，我们有信心克服困难和挑战，继续扩大市场份额，实现全年营收较大幅度增长的目标。

二、问答环节

1、疫情是否对公司经营造成较大影响，是否会影响公司经营目标的达成？

答：半导体显示行业生产制程的特殊性，产线全年不间断运营。武汉华星 t3 产线 LTPS 前段面板产能满载生产，因疫情高峰期供应链受到一定物流转运阻力、以及受人员复工影响模组段产能前期有所迟滞，目前已逐步恢复正常；t4 柔性 OLED 爬坡顺利，双曲打孔屏出货品牌旗舰机。中小尺寸业务 Q1 营业收入同比小幅下降 2%至 29.5 亿元。

大尺寸的 t1、t2、t6、t7 产线在深圳，受疫情影响较小。凭借优秀的管理能力和供应链体系，t1、t2、t6 产线维持满销满产，市场份额逆势提升，2 月出货面积份额首次跃居全球第一。大尺寸业务 Q1 实现营业收入 61.9 亿元，同比增长 44.6%。

TCL 华星整体 Q1 实现营业收入 91.4 亿元，同比增长 25.3%。

2020 年，TCL 华星大尺寸业务将在保持规模、技术、效率领先优势的同时，持续提升产品定位及市场份额；在中小尺寸业务中，LTPS 将通过新客户、新产品导入优化业务提升增量；柔性 AMOLED 快速爬坡，全力保障产线规模产能，并在新形态、高端产品中实现进一步突破。TCL 华星将继续推进极致降本增效，提

高经营质量，进一步优化产品和客户结构，大力发展视频交互和商用产品业务，增加经营效益，保障出货面积以及销售收入的大幅度增长。

2、疫情对 2020 年面板需求的影响？如何看待后续面板价格走势？

答：疫情在短期内对需求有一定冲击，但疫情也促进了远程交互为主的生活方式，以及多应用显示终端和内容的快速发展，疫情期间电视开机率明显提升。中国市场电视销量 Q1 同比有所减少，在疫情基本得到控制后，3 月份国内需求出现恢复性增长。全年来看，疫情对国内需求量的影响比较有限。海外疫情虽有一定不确定性，但最近部分欧洲国家新增确诊病例已出现拐点，随着商业活动逐步恢复，需求有望迎来改善。我们会密切关注疫情的进展，并根据疫情进展积极调整公司经营策略。

同时，我们也看到，疫情加速低效产能的退出。在全行业利润跌到历史底部时，供给端开始出现海外产能大幅退出。下半年，随着需求端的恢复以及供给端短期集中的退出，半导体显示行业周期有望恢复上行。

长期来看，全球行业重组整合加快，产业集中度进一步提高，随着家庭大屏市场恢复和商用显示快速增长，行业供需将逐渐恢复平衡，长期发展前景趋好。行业格局将有长周期的改善，预计未来价格是波动向上的过程。

3、华星一季度亏损原因？大尺寸和中小尺寸的具体经营情况？

答：今年一季度大尺寸产品价格有所回升，但仍处于行业历史低位，TCL 华星发挥极致效率效益优势，大尺寸业务环比 2019 年四季度实现扭亏；

位于武汉的中小尺寸 t3 LTPS 产线和 t4 AMOLED 产线生产经营正常，但疫情下的厂区防控举措、员工福利及附加成本，以及生产性物流周转致使当季一次性经营费用增加，对业绩有所影响。t4 产线在 2019 年底量产，一季度处于爬坡初期，成本、费用及前期研发投入增加，出现亏损。

展望全年，疫情影响减弱，大尺寸业务供需在下半年有望大幅改善，t3 产线小尺寸业务随着新客户导入、新产品开发，以及中尺寸业务的快速成长将驱动业绩迅速恢复，t4 产线良率、产能规模提升，也将带动业绩改善。

4、TCL 华星大尺寸业务扭亏为盈，盈利能力行业领先的原因？

答：1) 稳健的投资节奏使得华星旗下产线代际较新，保证产品贴合技术趋势具备较强竞争力；高效产线布局发挥聚合效应，在基础投入以及年运营成本上大幅节约；2) 战略客户的高效协同实现最低销售费用率，同时订单能见度高维持产线满产，带来极低单位折摊成本，进一步放大运营效率；产业金融控制风险敞口，高效资金管理对冲降低财务费用率；3) 深化组织变革，重构业务流程，推动材料、制造及平台费用持续下降，极致降本增效提升华星周期抵御能力。

5、TCL 华星 t4 柔性 OLED 产线进展如何？

答：6 代柔性 AMOLED 产线（t4）第一期于 2019 年 12 月量产，曲面屏和柔性折叠屏已向品牌手机厂商量产出货；t4 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，目前与全球主要品牌终端厂的合作都在推进中。t4 的二期和三期的设备今年下半年开始陆续搬入，预计到 2021 年将具备 45K 的设备产能。

在中小尺寸 AMOLED 领域，韩厂在技术、工艺、设备、材料具有很大优势，中国企业处于快速追赶阶段。公司在柔性 OLED 产品的定位主要是：第一，贴近主流类、或可以发挥柔性 OLED 性能优势的细分市场，在一个高成长的环境下，这个契合度很重要；第二，建线以全柔性、折叠、可挠性定位，出货在高端折叠产品、曲面产品为主；第三，公司把很多精力放在了屏幕像素排列、屏下摄像头、可卷曲可挠高端细分技术方面。

	6、针对面板产业格局重塑，公司是否会把握行业重组机会成为全球龙头，是否有明确的收购标的？ 答：TCL 科技已经确定了全球领先的经营战略，聚焦于高科技、资本密集、长周期的战略新兴产业，强化产业生态布局；提升产业金融能力，助力实业发展。集团现在的发展逻辑、规划和路径都非常清晰。 半导体显示技术和材料是最重要的核心基础产业之一，市场前景广阔，中国已具备全球比较竞争优势，公司将以内生发展动力为基础，兼顾行业中重组并购机会，在半导体显示及材料业务领域继续冲击全球领先； 公司将发挥科技、管理、资本的优势，在资金、技术密集的战略新兴产业择机开辟新赛道，支撑企业长期持续成长。所选标的将与现有产业的管理和经营逻辑相近，并为所在行业的头部企业，以发挥协同效应，增厚收益； 公司对行业内的重组机会持积极态度，战略团队一直对相关领域高度关注，对行业内相关企业个体持续分析跟踪，关键还是要看潜在购买资产与已有资产是否能发挥协同效益，以及最终的价格，建议以上市公司公告为准。 7、大尺寸方面新技术进展？ 答：大尺寸新技术路线有两条，一是印刷式制备 OLED 或 QLED，二是 Mini LED、Micro LED。新技术距离低成本量产还需要较长时间，LCD 在未来 5-7 年仍将是主流的大尺寸显示应用技术。 TCL 华星于去年 8 月全球首发基于 Mini-LED on TFT 的 MLED 星曜产品，是全球首款采用 a-Si 驱动 Mini-LED 阵列产品，目前已经具备量产准备，具体量产时间需结合终端厂商的计划。Micro LED 作为下一代显示技术的重要分支，目前的主要难点在于巨量转移技术，公司与三安的合作也将聚焦此技术难点的解决方案，同时推进在 LED 芯片研发，检测与修复，彩色化技术等方面的技术协同。公司相信 Micro LED 是下一代新显示技术中具备实现可能的发展路径之一。 相对于 Micro LED，我们认为可能在未来更快的成为下一代显示技术的是喷墨打印印刷显示技术，有可能在未来两三年实现工业量产，该技术具有几项优势：一是材料的耗损会大大的降低，材料利用率能达到 90%以上，生产工艺能大为简化；二是不需要在真空环境下进行。蒸镀是要在真空环境下进行的，无论设备的投资还有工艺的成本都非常高；三是可以在柔性基材上进行生产。 喷墨打印比现在蒸镀大屏幕 AMOLED 有更好的性能和显示的质量，但效率和成本将会有大幅的改善。我们认为未来在大屏幕上，印刷 AMOLED 产品技术，将会成为新一代显示技术。目前仍存在技术挑战：首先是要开发相应新的材料。另外，设备的开发也有越来越多的国际公司介入到这个领域，也包括有很多中国的企业介入到这个领域。无论设备、工艺、材料，在未来一两年可能能够达到工业化生产的水平。这是一个创新的技术，对 TCL 科技来讲一方面我们自己积极做技术的开发，积累这个能力，同时我们也积极的和在业界的合作伙伴，无论是材料的、设备的、工艺的合作伙伴紧密的合作，来加快技术迭代的进展。
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 4 月 30 日