

导语：重资产、长周期模式需要耐心等待。

作者：市值风云 App：木盒

营收站稳 1800 亿，单季利润创新高：TCL 科技业绩全面修复

2025 年是 TCL 科技 (000100.SZ) 的业绩修复年，营收站稳 1800 亿大关，盈利从低谷快速反弹：营业收入为 1840 亿，同比增长 11.67%；归母净利润 45.17 亿，同比增长 189%；经营活动现金流 440.22 亿，同比增长 49%。

盈利能力增长同时，造血能力也大幅提高，资产负债率进一步下降到 64.2%，同比下降 0.7 个百分点。

2026 年 1 季度，实现营业收入 434.5 亿，同比增长 8.4%；归母净利润 15.6 亿元，同比增长 53.7%，单季度归母净利润创下过去 17 个季度的新高。

这份成绩单背后，是半导体显示强势领涨、光伏触底企稳、半导体材料高速增长的业务结构优化。

一、半导体显示：绝对龙头，盈利大幅增长

2025 年 TCL 华星全年营收 1052.4 亿，同比增长 17.4%；净利润 80.1 亿，同比增长 44.4%；归属 TCL 科技股东净利润 53.6 亿，同比增长 54.4%。

核心原因是需求缓慢增长，而供给端基本没有新增产能，电视面板产线的稼动率中枢逐年上移，公司预计后续行业大尺寸产线稼动率仍处于较高水平。

此外，近 2 年 TCL 科技不断收购半导体显示产线的少数股东权益，对 TCL 华星持股比例从 2025 年上半年的约 60%提升至一季度的超 80%，提升了归属上市公司的净利润。

半导体显示是 TCL 科技贡献利润最多的业务板块，LCD 市占率不断提高，OLED 则是通过印刷 OLED 技术差异化竞争，2025 年行业地位也是行业领先：

- (1) 显示器面板出货量同比增长 17%，整体市场份额位居全球第二，电竞显示器市场份额持续稳居全球第一；
- (2) 笔电面板出货量同比增长 64%，增速领跑行业；
- (3) 手机面板出货量同比增长 29%，市场份额提升至全球第三；
- (4) OLED 高端产品出货量大幅增长，穿戴产品实现规模化量产；
- (5) 平板业务实现跨越式增长，市场份额跃升至全球第二。

2026 年 1 季度实现营业收入 251.8 亿，净利润 18.5 亿，归属 TCL 科技股东净利润 15.6 亿元。从结构来看，2026 年 1 季度 OLED 业务还是亏损的，但 LCD 业务盈利同比去年显著增长。

OLED 业务和下游需求比如手机密切相关，2026 年一季度由于存储芯片出现供应紧张和价格大幅上涨，显著制约了终端需求释放，OLED 行业稼动率下行导致亏损同比加大。

公司预计二季度后随着前期库存完成消化以及新品发布旺季的到来，下游备货需求已出现回暖态势，OLED 业务经营情况将逐步改善。

二、新能源光伏：仍在寻求触底反弹

受行业“内卷”、价格战影响，TCL 中环光伏业务营收 227.3 亿，微降 0.28%，但下半年已止跌回升。2026 年一季度经营有所改善。

改善的原因有两点：第一是持续提高竞争力，硅片市占率全球第一，未来继续通过技术迭代与工艺改善降低成本；第二是一体化能力增强。

2025 年电池组件营收 93.2 亿，同比增长 60.5%，一体化加速补齐短板；2026 年 1 季度组件出货实现 2.9GW，继续同比高增长超 50%。

同时，公司积极寻找外延并购机会，2026 年 3 月 30 日发布公告，计划以总投入 12.58 亿元通过“股权转让+增资+表决权委托”的方式，取得一道新能源的控制权，交易完成后将合计控制其 66.34% 的股份。

公司表示，2026 年有望实现恢复性增长，通过海外扩张和技术迭代对冲国内压力。

三、半导体材料：国产替代确定性高

半导体材料业务即半导体硅片，2025 年实现出货超 1200MSI，实现营业收入 57.1 亿元，同比增长 21.7%，业务营收稳居国内第一，12 英寸大硅片产能持续释放，覆盖国内外头部客户。

受益国产替代浪潮，是公司长期高确定性增长的业务之一。

2026 年 1 季度产销规模持续提升，实现营业收入 14.4 亿，同比增长 8.5%。

四、总结

2025 年 TCL 科技全年研发投入 95.36 亿，新增专利 3327 件，将 AI 提升至集团战略高度，“星智”大模型赋能研发、制造、运营全链条。

从业务来看，TCL 科技半导体显示、新能源光伏、半导体材料三大业务都是重资产、长周期的业务，所以最核心的是研究各个业务所处的周期，最好是三大业务都处于周期向上、景气度较高的局面。

短期看，预计 2026 年光伏行业依然面临严峻的内卷竞争，面板上行驱动业绩持续回暖，半导体材料稳健增长；长期看，印刷 OLED、大硅片、N 型光伏、AI 制造四大方向打开成长空间。