

TCL 電子擬收購 TCL 通訊 100%股份 加速 AI x IoT 戰略落地

(2020年6月29日,香港)TCL 電子控股有限公司(“TCL 電子”或“公司”, 01070.HK) 宣佈以人民幣 15 億元, 收購 TCL 實業控股股份有限公司(“TCL 實業”)之全資附屬公司 TCL 通訊科技控股有限公司(“TCL 通訊”) 100%股份。同時, 公司將所持有的茂佳國際有限公司(“茂佳國際”, 主要從事電視機代工業務) 100%股份作價人民幣 25 億元向 TCL 實業出售, TCL 實業將以現金方式支付。扣除收購代價後, 公司將獲得出售所得款淨額約人民幣 10 億元, 將主要用於進一步提升 TCL 品牌業務市場份額、加大 AI x IoT 研發投入、擴大互聯網增值服務收入, 及重點佈局智慧商用顯示。

TCL 電子首席執行官王成表示, 本次收購及出售事項完成後, 將加速公司“AI x IoT”戰略落地, 以智慧顯示為核心, 助力 TCL 電子的智能場景由家居向移動及商用場景延伸, 為用戶打造“全場景、全品類、全連接”的智慧工作與生活。同時, TCL 通訊擁有 2G 至 5G 的領先技術和豐富的專利佈局, 其卓越的 5G 射頻技術, 軟件操作系統、智慧攝像和視頻技術、邊緣計算、智能連接和感測器應用技術, 將擴大 TCL 電子在品牌電視產品技術方面的領先優勢, 成就極致音畫體驗, 成為懂你的大屏音畫專家, 加速公司品牌電視業務進一步邁向全球最領先地位。隨著電視智能化和交互性能大幅提升, 大屏增值服務品類也將由傳統的視頻、廣告服務, 拓展至線上教育、AI 健身、遠程養老醫療、大屏家庭電商服務等, 打開新的互聯網增值服務賽道。此外, TCL 通訊手機業務在海外運營商市場具有領先優勢, TCL 電子海外電視在開放市場增速領先同行, 二者在設備連接互動、銷售渠道、品牌推廣、用戶服務方面具有很大的協同效應。加之, 全球 5G 換機潮也將使得公司充分受益, 5G+8K 成為公司未來業務增長的重要引擎。

聚焦 “AI x IoT” 戰略, 為全場景智慧生態提供基礎設施

TCL 電子是業內唯一具備垂直產業鏈一體化優勢的中國企業, 同時擁有華星光電產業協同及 QLED、Mini LED 和 8K 等前沿顯示技術。2019 年財報顯示, 公司 TCL 品牌電視機銷售量較去年同期增長 16.5% 至 2,064 萬台, 市場份額全球第三(數據來源: IHS), TCL 品牌電視機在美國等地市場銷量排名第二。TCL 電子營業額同比增長 3.1% 至 469.9 億港元; 歸母淨利潤增近 1.2 倍達 22.8 億港元, 扣非後歸母淨利潤 10.7 億港元, 同比上升 35%; 互聯網業務方面, 公司進一步深化與 Roku、Google 和 Netflix 合作, 海外互聯網業務首次錄得可持續性收入 2.1 億港元。2019 全年雷鳥網路科技集團實現收入 5.5 億港元, 同比大幅增長 50.7%, 於 2019 年 4 月開始併入公司報表。2019 年合併報表後的整體互聯網業務收入為 6.3 億港元, 經營利潤 3.2 億港元。TCL 通訊為全球領先的移動終端企業, 同時為用戶提供互聯網應用及服務。TCL 通訊的手機、智慧平板、智能連接和智能穿戴產品線與公司固有的以 TV+ 互聯網的產品線形成互補, 在面向家庭和移動的各類垂直場景下, 發揮多品類協同效應, 增強用戶體驗。

作為公司“AI x IoT”戰略佈局的重要一環, TCL 通訊的併入, 強化了“大屏-中屏-小屏-可穿戴子屏”的全場景智慧顯示生態的協同效應。2019 年, 公司全球品牌電視機銷量達 2,064 萬台, TCL 通訊移動終端總銷量達 2,780 萬台, 收購完成後, 預計 TCL 電子智能終端用戶規模將超過 7,000 萬。通過 OTT 端和移動終端的結合, 公司可以創造更多的

互動場景，例如資訊流轉多屏互動，統一的內容服務平台與大會員體系等。此外，TCL 通訊不但能以技術研發賦能智能電視向 2C 智能顯示領域的設備創新與場景深耕，還將智能路由器網關與智能電視（智屏）協同構建更完善的智能家居全連接基礎設施，打造智能家庭的邊緣智能中心，為用戶提供更多增值服務，加速公司成為行業領先的智能產品及增值服務提供商，擴大增值服務收入。通過全場景智慧生態圈的建立，公司可為用戶提供全場景一致性的體驗，有利於進一步深化“AI x IoT”戰略。

當前，國內商顯市場持續增長，場景應用快速擴張。2019 年商顯八大品類市場規模達 789 億元人民幣，預計 2020 年將突破 1,000 億元，2023 年達 1,500 億元，年複合增長率達 25%。TCL 智慧商顯重點拓展線上辦公、智能會議、教育、商業、調度、醫療、交通等核心場景業務。TCL 通訊的加入，有利於 TCL 智慧商顯實現其“1+1+N”戰略規劃（硬件平台+軟件平台+細分場景應用）。TCL 通訊將成為 TCL 智慧大屏和智慧商顯的連結樞紐，進一步延伸及細化各場景，實現用戶生活與工作的多屏互動，為人們帶來更高效的企業管理與便利的生活服務。

茂佳國際主要從事電視機代工業務，由於電視機代工業務與品牌產品業務在業務模式、管理經營等方面存在較大的差異，容易拉低資源配置效率。剝離代工業務有利於公司提升管理效率，避免與代工客戶產生直接競爭關係；有利於公司專注發展 TCL 品牌，進一步加強 TCL 自主品牌市場優勢，專注品牌核心產品線的技術、產品、應用場景融合，集中資源投放到高增長、高利潤的互聯網運營服務業務，集中精力做品牌硬件+軟件+服務發展，為公司帶來更高的成長空間。

TCL 通訊行銷網路遍佈全球，領先佈局移動設備和智能連接產品

TCL 通訊已建立以六大銷售區域為核心的全球化行銷網路，分別是北美洲區、拉丁美洲區、歐洲區、中東及非洲區、亞太區以及中國區，並與全球主流運營商 Vodafone、Orange，以及零售巨頭 Walmart、Best Buy 等建立了長期穩固的戰略合作夥伴關係。

除手機以外，TCL 通訊已形成了平板、智能路由、智能 CPE 設備、智能監控和追蹤設備、個人可穿戴、AR/VR 等全品類 IoT 通訊產品佈局，產品和服務遍佈全球 150 多個國家和地區。根據剛公佈的 IDC 2020 年第一季度數據顯示，TCL 通訊手機業務在北美、澳大利亞出貨量穩坐前四。而 TCL 通訊平板電腦的全球出貨量同比 2019 年一季度大幅提升，其中 TCL 通訊平板出貨量在北美平板市場躍居第三。同時，TCL 通訊自 2015 年起就已投入到 5G 技術的研發之中，是全球少數幾家同時擁有 2G 至 5G 專利技術的企業之一。2016 年年初，TCL 通訊於法國和中國建立了專門的 5G 實驗室。目前 5G 技術專利申請已超百項。2019 年底其首款 5G 智能手機陸續獲得美國 TMO，Verizon，歐洲 Vodafone，EE，H3G，TIM，日本 KDDI 等全球主流移動運營商供應資質。

根據 GSMA 報告，全球移動運營商將在 2020-2025 年資本支出 1.1 萬億美元，其中 80% 將用於 5G 網路。預計北美 5G 連接率將在 2025 年達到 48%，遠超全球平均水平 20%。北美是 TCL 通訊重點佈局的優勢市場之一，TCL 通訊 5G 產品 2020 年已中標進入北美多個運營商，同時基於運營商定制型號拓展到其他 Tier 2 運營商和開放渠道。TCL 通訊將抓住這次 5G 換機潮，利用供應鏈一體化的成本效率優勢，抓住新的增長機遇。

2020 年突發疫情使全球居家辦公、教育、娛樂的需求大增，TCL 通訊合作的歐洲、美國、澳大利亞等市場運營商 Q2 的智能連接設備訂單增長達到兩倍以上。據 IDC 預測，2019 年—2023 年，全球智能家居設備市場有望在 2019 年出貨 8.15 億台設備的基礎上保持 14.4% 的年複合增長率，增長至 2023 年出貨 13.96 億台設備。未來，隨著 TCL 產品線在智能生態佈局以及產品組合增加，將搶佔智能連接市場更多份額。

有效發揮渠道和技術協同效應，增強盈利能力與核心競爭力

TCL 電子和 TCL 通訊在海外區域覆蓋及銷售渠道上有較強互補性，可協同開拓全球市場。2019 年，TCL 電子和 TCL 通訊海外市場產品銷量分別為 1,346 萬台和 2,588 萬台。公司的品牌電視在海外已擁有較高的品牌認知和美譽度，TCL 通訊產品可利用海外市場對 TCL 電視品牌的認可度，進入更多開放銷售渠道。公司也將借助 TCL 通訊已有的北美與歐洲重點運營商渠道，建立全面、穩定的運營商客戶關係，協助公司產品在海外市場進行滲透和拓展，打造競爭壁壘，進一步提升 TCL 電視機及手機在全球市場份額的增長空間。

公司和 TCL 通訊將在各自相關領域把多年的研發和技術積累進行結合，能夠加快公司在創新產品的佈局和迭代速度，並相對其他傳統家電企業形成更加明顯的差異化競爭優勢。一方面，公司在顯示上的技術優勢可賦予 TCL 通訊產品更強的競爭力，使 TCL 通訊成為業界為數不多的擁有螢幕顯示技術的手機廠商。另一方面，作為全球少數擁有 5G 核心技術的通訊企業之一，TCL 通訊在手機等通訊設備上積累的多方面技術能力，將其遷移到 TCL 電子的智屏、智能家居和智慧商顯等業務，可進一步加速公司智能化及物聯化發展，有助於加速公司的研發和市場拓展，打造“以用戶為中心”的敏捷開發和交付體系；充分發揮邊際效益，為公司的智能產品提供技術賦能。

財務方面，此次業務革新將進一步提升公司毛利、資產和現金狀況。TCL 通訊 2019 年毛利率達 21.6%，專案完成後，預計公司整體毛利率可增長至近 20%，較 2019 年公司經審計毛利率水平再提升 2.6 個百分點，增強公司未來盈利的彈性。專案完成後，公司資產規模將擴大，創造收入高增長點，淨資產淨增加 20.6 億港元。茂佳國際不再是公司的附屬公司，其財務業績將不再併入公司財務報表。出售事項的預期一次性收益約 19.79 億港元將對 TCL 電子的盈利產生直接的正面影響。同時，公司與 TCL 通訊的供應鏈有一定重合度，業務調整有利於促進物流、資金流、資訊流的結構優化，進一步提升公司運營效率和利潤增長空間。

此次交易是公司“AI x IoT”發展戰略的重要一步，也是推進 TCL 電子業務全球化、多元化發展，打造全場景智慧產品+服務生態的重要佈局。TCL 電子不僅要在大屏、畫質、音質做到全球領先，還要大力發展 AI x IoT、智慧影像、5G 和邊緣智能、自主研發的智能電視操作系統和多模態交互能力，成為“懂你的大屏音畫專家”。同時，TCL 電子也將重點發展智能家居、智慧商顯、移動場景的設備與服務，致力成為全球領先的智能科技公司。

TCL 電子無懼疫情影響，預計 2020 年主要產品銷量及收入仍將保持雙位數增長

自 2020 年開始，公司加大對線上銷售渠道投入，中國市場 2-5 月線上銷售量同比提升 57%。在近期的 618 電商節（6 月 1 日 - 6 月 21 日），TCL 電子線上銷售額和銷售量排名均上升至第二，傳統電視品牌中(不包括互聯網電視)均位列第一；線下銷售量排名位列第一。(排名數據來源：中怡康)

截至 6 月初，TCL 品牌電視海外銷量市占率穩居全美前二，達 17.4%，同比增 2 個百分點，其中最高單周市占率突破 20%；另外，歐洲和新興市場 1-5 月銷量分別同比增長 40.4%與 5%。(排名及市占率數據來源：NPD)

互聯網業務受“疫情宅家”積極影響，各項指標均實現大幅增長，1-4 月雷鳥視頻會員同比增長 122%，收入同比增長 67.6%達 2.7 億港元，淨利潤同比增長 103%達 1 億港元。

雖然 2020 年全球市場受疫情影響，但公司預計不考慮 TCL 通訊業務併入的前提下，2020 年主要產品銷量及收入仍將保持雙位數增長。若疊加 TCL 通訊業務影響，全球產品銷量和收入數據將更加亮眼。

-完-

有關 TCL 電子

TCL 電子控股有限公司 (01070.HK, 於開曼群島註冊成立之有限公司)總部設於中國，從事研發、生產及銷售消費電子產品，是全球電視機行業的領先企業之一。公司積極推動智能化、全球化、研發創新及“AI x IoT”戰略轉型，並重點發展智能電視、互聯網服務、智能家居和商用顯示系統。公司持續加大量子點、Mini LED 和 8K 等前沿顯示科技領域的研發投入，產品競爭力進一步增強。同時，公司大力開拓智能物聯網領域，打造以電視機為中心的家庭物聯網生態，致力成為全球快速發展的、具有持續用戶運營收入的智能科技公司。根據群智諮詢數據，TCL 電子 2019 年全球電視機銷售量市場佔有率位列前二。TCL 電子獲納入深港通之合資格港股通股份名單、恒生港股通指數、恒生綜合中小型股指數及恒生可持續發展企業基準指數成份股。如欲查詢更多資料，請流覽相關網頁：

TCL 電子官方網站 <http://electronics.tcl.com>

TCL 電子投資者關係網站 <http://electronics.tcl.com/sc/ir/investor.php>

新聞垂詢：

雷田 電話： 852-2437 7481
電郵： info@zhixincaijing.com

吳霆遠 電話： 852-2437 7481
電郵： terenceng@tcl.com

趙軒 電話： 15801520845
電郵： zhaoxuan@mgroup.net.cn