

GLOBAL

BUSINESS



SUCCESS

2009年第一季度业绩报告 演示稿

第1頁

議程

- 企業發展
- 財務概要
- 業務回顧
- 公司展望

企業發展

第3頁

企業發展

- 二零零九年第一季度手機及配件銷售量達**230**萬台，較二零零八年第四季度減少**34%**
- 完成旗下阿爾卡特品牌和**TCL**品牌的重組，並進行了結構優化，為可持續發展奠定基础
- 在西班牙巴塞羅納舉行的二零零九年**GSMA**世界移動通信大會上，本集團研發的「**Jade**」和「**Mini**」兩系列產品深受各大主要營運商青睞
- 採取了各種措施維持競爭優勢
 - 嚴格控制成本開支
 - 清理存貨
 - 改善營運效益

*只包括製成產品

第4頁

財務概要

第5頁

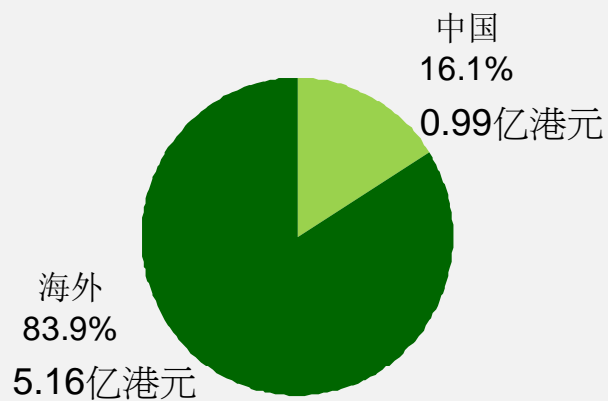
銷售量

| (千台) | 2009年第一季度 | 2008年第一季度 | 變動 (%) |
|------|-----------|-----------|--------|
| 海外市場 | 1,787 | 3,108 | -43% |
| 中國市場 | 489 | 266 | 84% |
| 總量 | 2,276 | 3,374 | -33% |

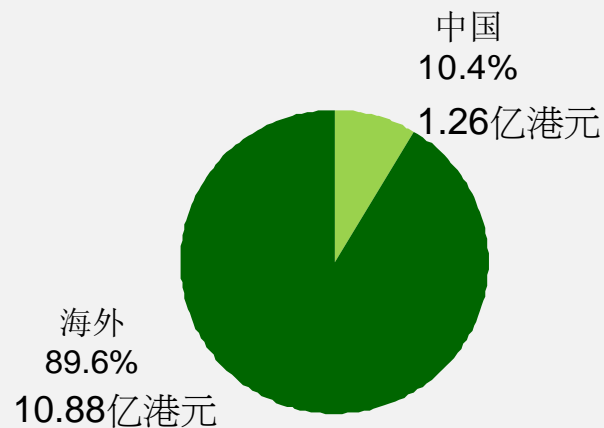
營業額以地區分類

- 海外銷售仍是集團主要收入來源

2009年第一季度



2008年第一季度



業績概要

| (千港元) | 2009 | 2008 | 變動(%) |
|-------------------|---------|-----------|-------|
| 營業額 | 614,549 | 1,214,339 | -49% |
| 毛利 | 85,519 | 214,405 | -60% |
| 可換股債券影響前利潤 | -42,388 | 827 | N/A |
| 可換股債券之影響 | | | |
| --可換股債券公允值衍生部份之變動 | -6,246 | 29,418 | N/A |
| --可換股債券利息支出 | -4,717 | -9,949 | -53% |
| 母公司股本持有人應佔溢利 | -53,354 | 20,170 | N/A |
| 每股基本盈利 (港仙) | -7.46 | 0.28 | N/A |

主要財務數據

| | 2009年 第一季度 | 2008年 第一季度 |
|----------------|---------------|---------------|
| 存貨周轉期 (日)* | 23 | 20 |
| 應收帳款回收期 (日) ** | 69 | 66 |
| 流動比率 (倍) | 1.22 | 1.28 |
| 帶息借款/總資產(%) | 36% | 43% |

截至二零零九年三月三十一日止之現金結餘為 3.5億港元（二零零八年三月三十一日：5.86億港元）

*只包括製成產品

** 包括應收貿易帳款及保理應收貿易帳款

業務回顧

第10頁

市場概況

海外市場

- 金融海嘯席捲全球，令整體手機需求顯著下降
- 新興市場手機銷售表現較為平淡
- 成熟市場中，消費者較不願花費購買新手機或額外添置手機；而新興市場中，由于本地货币对美元的贬值，使得以本地货币计算的手机售价上升，導致回顧期內的手機銷量大幅減少
- 包括美國、西歐和日本在內的成熟市場因受到信貸緊縮的問題困擾，當地的手機銷售進一步下滑

中國市場

- 第三代流動電話服務正式推出，將有助刺激國內首次購買手機的消費需求上升，预计对3G产品的需求将在下半年开始凸显。
- 中國政府刺激內需政策，尤其是針對鄉鎮居民的家電下鄉計劃將刺激手机銷量于第二季度回升。
- 由于山寨机仍然存在，本地品牌机的銷售仍然疲弱。

業務回顧 – 市場策略

- 保持其入門級產品的價格競爭力
- 利用自身研發能力開發更多高附加值產品以改善整體平均售價及毛利率
- 向新的市場擴張並採用新的業務模式
- 通過有效的客戶關係管理，加強了與電訊運營商及分銷商之間的關係

品牌策略

ALCATEL
mobile phones

海外市場的主要品牌

- EMEA
- 印度
- LATAM
- ODM
- 亞太區
- 中國



中國市場的主要品牌

業務回顧 – 產品發展

- 產品策略：以個性化設計，友好用戶界面及實用性功能保持用戶體驗不斷提升
- TCL 及阿爾卡特手機品牌：外觀多樣，時尚，價值體現
- 在**2009**年第一季度中，全球範圍內共推出**4**款新阿爾卡特品牌產品
- 藉中國發放**3G**牌照之機，本集團將順勢推出一批**3G**產品
 - U298 TD-SCDMA個性手機，U888 TD-SCDMA智能手機及U118 TD-SCDMA USB数据套件
 - TF100無線手機已通過中國移動產品測試並進入廣東移動訂單的第一輪招標



2009一季業務回顧

概覽

- 銷售二百三十萬台手機，較去年同期減少33%，較上季度減少34%
- 繼續促銷入門級手機，同時加強力度清理在去年底留下的存貨
- 完成旗下阿爾卡特（Alcatel）品牌和TCL品牌的重組

EMEA

- USB 3G数据卡的高毛利率抵消了部分低端產品的低毛利率，該地區一季度平均售價仍保持平穩
- 經濟危機令俄羅斯及西班牙受到沖擊，本集團於該兩國市場銷量較低
- 銷量達九十三萬台，占本集團總銷量41%

LATAM

- 消費者信心在經濟衰退的影響下進一步削弱，令區內市場的庫存有所上升
- 低端產品銷量在總銷量中的比重略有增加，LATAM市場的平均售價較去年同期下降13%
- 銷量達七十九萬台，較去年同期下降48%

中國

- 发布了中国区新战略： 3G+4C；大力研发基于TD-SCDMA产品，包括手机、无线座机、数据卡和上网本

公司展望

第15頁

展望

- 我們已經完成人員調整及企業重組，準備好新產品系列，建立了強勁之銷售及研發團隊。
- 以目前情况来看，预期下半年市场状况较上半年将有好转。本公司通過創新產品，開闢新產品線，提高運營效率，力保09年全年業績穩定，財務健康。
- 09年將重建國內市場形象，恢復本公司在中國大陸市場的地位。
- 預計本公司09年全年銷售目標最少1000萬部。

■ 我們已準備好迎接09之挑戰

問答環節

投資者查詢:

葉紹新先生

電話: (86) 755 3331 3019

電郵: ir.tclcomm@tcl.com