

证券代码：002429

证券简称：兆驰股份

## 深圳市兆驰股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-002

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	财通证券：邱凯，安信基金：熊颖瑜
时间	2019年5月16日 10:00--12:00
地点	深圳市龙岗区南湾街道李朗路一号兆驰创新产业园3号楼6楼
上市公司 接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：方振宇
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>一、公司发展概况</b></p> <p>公司于2005年成立，以ODM制造起步，主要从事家庭视听类及电子类产品的研发、制造、销售与服务。从发展历程来看，公司一方面横向丰富产品品类，拓展到机顶盒、液晶电视、通信产品、智能投影仪等；另一方面纵向布局产业链，从电视制造延伸到基础部件LED封装，从LED封装扩展到上游LED外延及芯片、下游应用照明，推出自有品牌“兆驰照明”，同时，收购风行在线控股权，从电视制造延伸到内容运营，并自营“风行互联网电视”及“JVC智能电视”。经过多年的积累与整合，目前形成三大主要业务板块：家庭娱乐生态（电视制造+自主品牌+内容运营服务）、智慧家庭组网（接入网+家庭组网+终端设备）、LED全产业链（外延及芯片+封装+应用照明）。</p> <p>公司2019年第一季度实现营业收入约24.66亿元，同比下降</p>

13.90%，主要由于：1、今年一季度出口业务中，小尺寸电视占比较去年更高，如 32 寸液晶电视，而大尺寸订单集中在后几个季度，尺寸小、单价低导致收入下降；2、公司 2017 年底至 2018 年初开发新客户、订单量大幅增长，去年同期基数较大；3、公司逐步调整采购与销售策略，一方面通过战略集采控制生产成本、另一方面通过产品附加值提高议价权，从而有效地提升了产品毛利率。

## 二、主要竞争优势

### （一）领先的研发实力与技术储备

公司在深圳、北京、武汉、南昌等多地设立研发中心，注重研发体系的建立，在多媒体视听终端、通信产品、LED 产品等制造领域，掌握并储备了多项核心技术，如超高清量子点、4K/8K、OLED、超薄机型、全光谱健康照明、超高光效、量子点 On-chip 封装、低热阻倒装、Mini/Micro LED 等，加之先进的产品设计理念和强大的产品整合能力，公司设计出的高利润的差异化产品，能够在价格、功能、外观等各方面满足客户的个性化需求。在互联网联合运营业务领域，风行在线在多屏视频客户端、视频播放、视频运营管理，视频广告服务、分布式 CDN 视频传输云和大数据支撑技术等多个方向上积累了多年的经验，是行业内领先的将视频综合技术做到极致的企业之一。

### （二）精细化管理提高运营效率

首先，根据多年的生产与管理经验，公司制定标准模式、优化基础策略，例如在采购方面建立基础标准零部件数据库，建立电源、输出输入、高频头等核心功能模块，一方面实现规模化采购，增强议价能力，减少呆滞物料；另一方面，增强研发设计能力、提高开发效率。其次，搭建企业资源管理系统，以 SAP、ERP 为核心，对外集成开发相应系统对接供应商、银行、关务、税务等，对内建立 PLM、MES、OA、HR 等，全面整合采购、生产、成本、库存、分销、运输、销售、财务、人才等信息，实现最佳资源组合。第三，逐步提高自动化生产设备的比例，一边引进先进、高效的自动化设备，一边依据数十年积

累的制造经验向供应商制定设备，因地制宜，在生产效率逐步提升的同时保证产品品质。第四，实现流程化管理，有效地将综合管理体系贯彻到各个业务部门及下属子公司，促使各业务流程实现有机集成，全面掌握公司的营运状况，提高整体的管理水平和运营效率。

### （三）充分发挥财务共享中心的统筹能力

公司建立了财务共享中心，通过集中化、标准化的核算管理，低成本、高效率地为公司提供信息决策支持。财务共享中心的运作与管理，一方面，减少了操作层面的个性化与差异化，有效地降低了运营成本，便于公司会计政策和执行标准的贯彻落实，确保财务数据的真实性与准确性；另一方面，强化了各子公司/事业部对自身业务情况的分析与梳理，专注于业务发展，有效地协助管理团队在核心业务的经营层面做出正确的决策判断。

在财务共享中心的统筹管理之下，公司始终保持着合理的资产结构和负债比率，保持充足的现金流量，以实现财务的稳健性，维护公司长期可持续发展。同时，在保证日常经营资金需求和资金安全的前提下，公司充分利用资金的使用效率，显著地提高了资产回报率，为业务的长远发展保驾护航。

### （四）业务群协同发展的优势

公司各业务群可以形成资源互补、优势共济、协同运营与利益分享，在资本模式、商业模式及产品服务上采用开放协作的创新思路，进一步增强公司的核心竞争力。

公司产品主要包括液晶电视、机顶盒等多媒体视听终端、内容运营平台及软件解决方案、网络通信设备、LED 外延/芯片、LED 封装、应用照明等。从客户共性的角度，电视机品牌制造商既是公司液晶电视 ODM 业务客户、也是 LED 背光的客户，公司通过信息分享，深耕现有客户资源，分别与品牌制造商建立业务合作，多维度巩固及维护客户关系；从产品附加值的角度，公司具有提供运营服务及软件解决方案的能力，推出了分别适用于国内外的内容播控平台，为液晶电

视、机顶盒等多媒体视听终端向智能化发展提供了必要的技术支持，以软实力协助多媒体视听终端产品进一步扩大市场份额；从产业链垂直发展的角度，公司 LED 外延/芯片、LED 封装、应用照明互为上中下游，能够有效地减少中间环节，控制生产成本及运营成本，利用内生体系优势增强综合竞争力。

### 三、各主营业务进展情况

#### （一）家庭娱乐生态：电视制造+自主品牌+内容运营服务

家庭娱乐生态为公司主要业务收入来源，公司围绕高端制造，2015-2016 年向品牌延伸、2017 年向研发延伸，秉持大客户战略，同时优化产品结构，向高端化、大尺寸、多品类方面发展。

在制造领域，公司坚持持续自动化改造、信息化管理，全年工序减少约 15%、人员减少约 20%、效率提升 30%；在产品方面，不仅从高端化（无边框、曲面、HDR+Local Dimming、量子点、4K）及大尺寸（48 寸以上占比显著提升）两个方面优化产品架构，更布局智能投影机，作为对现有显示技术的补充，丰富公司产品线；在销售领域，公司在满足现有客户需求的前提下，逐步开拓新客户，并不断扩大与新老客户的合作规模。

公司以高端制造优势为基础，整合战略合作伙伴优质内容资源及风行运营平台，推出自有品牌“风行互联网电视”，并取得日本著名消费电子品牌 JVC 的授权，在全球范围内开展联合销售等多元化合作。“风行互联网电视”销售渠道为自建经销商体系及京东、天猫、风行商城等电商平台，授权品牌“JVC 智能电视”海外销售渠道主要为大型连锁超市，国内渠道主要为苏宁及区域性电器市场等。

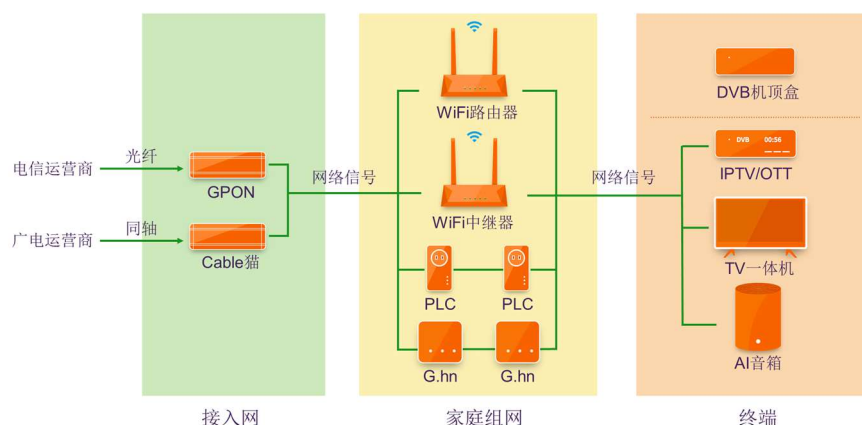
公司通过旗下风行在线搭建的互联网运营平台，以全链路的高效解决方案为用户提供极致视听体验；并且通过连接内容和渠道，将自营与联运协同建立的泛娱乐内容，通过大小屏全网分发渠道进行输出；强化精细化运营的内容仓库，差异化匹配内容矩阵和渠道矩阵，并根据受众、沟通及情景进行大数据分析，建立站内外聚视营销服务

体系，提供以风行为基础，并连接各内容与平台的多屏、跨屏营销，在深度内容和多场景渠道领域做垂直整合服务。

### （二）智慧家庭组网：接入网+家庭组网+终端设备

依托多年的产品演变与积累，以及带宽领域新技术的研发投入，公司能够保持产品设计的新颖化、差异化，如自主研发多种 CA、定制 UI 等，通过数字机顶盒、网络通信设备、新形态智能终端三条线布局，产品线既相互独立而又高度协作，产品种类非常丰富，形成了涵盖“接入网、家庭内部组网和视听终端设备”的智能家庭产品矩阵。

接入网部分：公司推出了光纤用的 GPON、同轴线用的 CableModem 等，针对把来自电信运营商（包括中国电信、中国移动、中国联通）的光纤信号及来自广电运营商的同轴线信号转换为网络信号。家庭组网部分：公司有 WiFi 路由器、WiFi 中继器以及 PLC 电力猫或 G.hn PLC 电力猫等产品，将接入网部分输出的网络信号覆盖到每一个房间的每一个角落，解决无线信号受干扰而导致的带宽和稳定性问题。终端设备：呈现图像和声音的终端设备，如 4K/P60、IPTV/OTT、DVB+OTT 等各式数字机顶盒、游戏盒子、智能音箱、智能微型投影仪、智能定位器等产品。



### （三）LED 全产业链：外延及芯片+封装+应用照明

外延及芯片：公司于 2018 年大力筹建 LED 外延芯片项目，通过“信息化+自动化”构建智能工厂，将拥有全球最大的单一主体厂房，

完成“蓝宝石平片→图案化基板 PSS→LED 外延片→LED 芯片”整个制作流程，能够提供全面的芯片解决方案。项目达产后，计划月产能为 60 万片 4 寸外延片，产品分类包括大圆片、高反射背镀正装产品、倒装产品、高压产品等，将应用于不同领域。

目前项目建设主体——兆驰半导体已完成厂房建设与外墙装修，预计于 2019 年年中逐步释放产能。生产厂房航拍及内景如下：







**LED 封装：**LED 产业链中游封装业务由控股子公司兆驰节能主导，主要从事 LED 器件及其组件的研发、生产与销售，聚焦于 LED 照明、LED 背光源和 LED 显示三大核心应用领域。2018 年实现营业收入 16.17 亿元，较去年同期增长了 21.54%，实现净利润 1.40 亿元，较去年同期增长了 35.67%，在业内具备较强的市场竞争力，已成为国内领先的 LED 企业。在照明领域，公司通过持续的技术领先服务于超高光效、超高光维等高端市场，通过扩产大规模定制化产品满足欧美日韩的主流市场，通过打造标准化旗舰产品覆盖国内外规模化产品，公司目前已拥有国内外照明大客户基础。在背光领域，除传统产

品之外，公司针对高色域产品、4K&8K 产品、超薄曲面产品、护眼产品、Local dimming 等分别进行技术开发，目前已进入世界前十大电视品牌中的七家。公司于 2018 年启动 Mini LED 项目，同时开发了与电视机背光源和室内高清显示屏两个市场方向相配套的 Mini LED 产品，已具备 Mini LED 封装生产能力，与国际知名厂商在 Mini LED 背光、Mini LED 显示技术上合作开发，11 月份实现批量生产，量产良率突破 99.5%，同时，Mini LED 背光源及手机背光已送样布局。

兆驰节能位于江西南昌新建的生产厂房已完成建设，第一期 1000 条 LED 封装生产线于 2019 年 4 月落成，进展情况如下：







**应用照明：**公司通过独立品牌“兆驰照明”及 ODM 事业部进行布局，推动 LED 成品照明设备的发展。在产品方面，公司已推出上千余款产品，覆盖商照、工程、家居、流通类等渠道的十余个品类，产品阵容初具规模。在销售方面，公司 ODM 及海外业务至今已有 7 年历史，凭借优秀的产品力、稳定的品质和极具竞争力的成本优势在业内赢得了良好的口碑，与部分国内外一线品牌均有紧密合作；自有品牌“兆驰照明”采取渠道运营模式，线上线下协同发展。随着各省精装房政策的陆续出台，地产公司战略集采正在逐渐成为灯饰照明市场的又一核心业态，报告期内公司通过资源整合，与房地产开发企业及其关联公司展开产品销售，推动公司照明业务快速发展。

#### **四、公司是否掌握了 Mini LED 和 Micro LED 技术，怎么看相关技术的发展前景**

公司充分掌握了 Mini LED 背光封装和 Mini LED 显示技术。Mini LED 背光的精细化分区，结合区域调光技术(Local Dimming)，可极大提高 LCD 显示画质，例如在显示黑色的地方更黑，在宽色域、超高对比度、HDR 显示方面可与 OLED 相媲美。同时还能缩短光学距离(OD)以降低整机厚度达到薄型化需求。目前 Mini LED 背光大多应用在较高端产品，例如高级电竞屏及高级绘图显示器。Mini LED 背光以 65 寸电视机为例，总体成本增加一千多元，但售价会增加几千元，利润增加超千元，终端价格还低于同尺寸的 OLED 电视。同时我们在

给国际客户做 Mini LED 显示，若将目前所有的室内 100 寸以上大屏幕全部变成 Mini LED 显示，这将是千亿级的市场。

Micro LED 方面，目前技术瓶颈之一是巨量转移，也就是如何以最有效率的方式，让微小的 Micro LED 晶粒铺在基板上，台湾的鑫创称其能完成 3cm\*3cm 大小面积内的芯片巨量转移；同时，巨量测试等相关技术也需要突破。三星在 19 年 CES 展继去年推出的 147 寸产品后，又推出了 75 寸的产品，知名品牌的力推和技术突破将大幅加快技术产业化的进程。子公司兆驰半导体在密切跟踪 Micro LED，并已进行技术储备。目前申请发明专利 13 个（其中 3 个与 Micro LED 相关）、实用新型专利 35 个（其中 4 个与 Micro LED 相关），已通过审查的实用新型专利 8 个（其中 2 个与 Micro LED 相关）。

### **五、芯片的销售规划与价格策略**

外延芯片项目达到预期产能后，其产品结构规划与封装产能比例类似，预计月产能约为 60 万片 4 寸外延片。前期以供应于自建的封装项目为主，以对外销售为辅。

公司将坚持布局 LED 全产业链的战略不变，并根据项目建设进度及市场需求情况，随时调整战术，在保持利润有一定增长的基础上，适时扩大市场占有率。

### **六、LED 外延片和芯片项目主要优势**

第一、资金实力雄厚，公司产品涵盖液晶电视、机顶盒等多媒体视听终端、内容运营平台及软件解决方案、网络通信设备、LED 全产业链等，总资产超过 186 亿元、年营业收入超过 128 亿元，同时政府给予各项优惠政策，并通过产业基金向兆驰半导体增资，均为项目投入提供了强有力的资金支持；第二、厂房占地面积逾 16 万平方米，具有单一主体厂房最大外延及芯片产能，同时进行集约化管理，能够极大地提高生产效率；第三、采购目前业内最先进的自动化设备，在设备的成本、效率、稳定性等方面具有后发优势，并与 MES 系统整合，进行自动化生产，能够节约人力，提升良率；第四、自建气站，

设立 PSS 处理,具有较强的成本优势;第五、引进世界一流的技术团队和人才,为公司高端技术实力奠定坚实的基础;第六、产品组合全面,加之中游封装及下游应用照明,全产业链垂直整合协同发展,可迅速拓展 LED 产品市场空间。

### **七、LED 封装扩产的进度如何?主要是用在哪些领域?今年有什么规划?**

2018 年 6 月,子公司兆驰节能与南昌市青山湖区人民政府签署补充协议,在原计划新建 1000 条 LED 封装生产线的基础上,再增加投资 500-1000 条生产线。目前在江西南昌新建的生产厂房已完成建设及装修,LED 封装扩建项目首期 1000 条生产线已落成,聚焦于 LED 通用照明和背光两个应用板块,致力于实现产品全覆盖。同时,兆驰节能将利用多年积累的 LED 技术,计划进军前沿的小间距 LED 显示市场。据预计,2018-2020 年中国小间距 LED 显示屏市场规模复合增长率超过 40%,2020 年小间距 LED 显示屏市场规模将达 300 亿元。

### **八、公司认为电视领域是否还有发展空间?**

目前,液晶电视、数字机顶盒是公司主要的业务板块,公司将从硬件、软件、网络传输三大领域进行布局,进一步扩大 4K 技术在智能产品领域的应用,助力 4K 终端全面普及,同时加大对 8K 技术的研究与开发,在技术成熟后迅速应用于电视机、机顶盒、平板电脑、显示器等大型超高清视频显示终端。

公司研发中心与互联网联合运营团队继续深入合作,将智能操控平台充分应用于大屏终端产品。在国内市场,公司将与各知名品牌商保持良好的关系,稳步并有序扩大合作规模,同时,通过风行系互联网电视及 JVC 智能电视良好的品牌形象,提高自主品牌的市场份额;在海外市场,公司已获得 Google、Roku 的授权,推出了集终端、内容、平台于一体的智能电视,既以 JVC 独立品牌进行销售,也为第三方品牌提供软硬一体的整机方案供其销售。2019 年公司将在国内外市场齐发力,进一步扩大业绩规模。

附件清单 (如有)	无
日期	2019年5月16日