

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：2019-004

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	前海人寿：翟盛杰，鹏华基金：刘玉江，中泰证券：周梦缘，平安基金：张俊生。
时间	2019年7月2日 15:30--17:30
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	董事长：顾伟 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>一、公司基本情况介绍。</p> <p>二、提问及答复概要。</p> <p>（一）2019年上半年业绩增长的主要原因</p> <p>2019年上半年，公司积极开拓国内外市场，加大产品推广力度，订单数量同比上升，总体经营情况良好。随着精细化管理、自动化生产地深入运营，公司通过合理配比计划采购与集中采购份额，进一步完善原材料采购策略，实现降本增效，产品毛利率显著提升；同时，公司根据进出口业务规模适度开展套期保值业务，平衡外币资产与负债的比例，降低汇率波动对经营业绩的影响。因此，实现归属于上市公司股东的净利润同比增长。</p> <p>（二）面板价格波动对公司的影响</p>

液晶电视业务规模占公司主营业务的比例约为 60%，其中面板在液晶电视的总成本中占比约为 60%-70%，面板价格的波动直接影响营业成本。随着面板价格向下调整，对电视生产商来说是利好，且面板的跌价从上游传导到消费者需要一段时间，各个厂商也可受益于这段滞后时间。公司通过合理比配计划采购与集中采购份额，进一步完善原材料采购策略，预计公司未来盈利能力有望提升。

（三）量子点电视的原理与优势

公司旗下风行互联网电视于 2017 年 7 月推出人工智能量子点电视，主要是以蓝色 LED 为光源，将采用量子点的光学材料放入背光灯与 LCD 面板之间，从而可以通过拥有尖锐峰值的红、绿、蓝光获得鲜艳的色彩，色域达到或超过 OLED 水平。风行的量子点电视能够实现 110%NTSC 色域覆盖率，色彩纯度高，95%接近于自然光、精准还原 10.7 亿种色彩，呈现逼真的视觉体验，同时采用无机材料，还具备稳定性强、节能性强、寿命长、效率高等特点。

（四）公司的扩张理念

公司的可持续发展战略始终围绕着消费电子产业进行上下游延伸。2005 年以 DVD 起步，一方面横向丰富产品品类，拓展到机顶盒、液晶电视、通信产品及智能投影仪等新形态产品；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，再从 LED 封装扩展到上游 LED 外延芯片及下游应用照明，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（外延芯片+封装+应用照明）。

（五）公司的核心竞争力

消费类电子产业是红海，竞争非常激烈，但是充分竞争往往是产业规模化发展阶段，蕴含着巨大的市场空间。公司通过精细化管理、储备

先进技术、雄厚的资金实力及业务群协同发展，在激烈的竞争环境中稳步前行。

(1) 精细化管理。公司通过制定标准化模式，充分运用信息技术，实现生产自动化、管理流程化，并搭建企业资源管理系统，全面掌握营运状况，提高整体管理水平和运营效率，为实现产业化发展奠定了稳固的基础。

(2) 储备先进技术。公司注重研发体系的建立，储备行业内最前沿的先进技术，如超高清量子点、4K/8K、OLED、超薄机、全光谱健康照明、超高光效、低热阻倒装、UVC LED、Mini/Micro LED 等，在相关技术成熟后可迅速切入市场，为新产品规模化发展提供了切实有效的技术保障。

(3) 雄厚的资金实力。现金是企业运营的血液，在综合统筹管理之下，公司始终保持着良好的资产结构和负债比率，保有充足的现金流量，并充分利用资金的使用效率，提高资产回报率，为业务的长远发展保驾护航。

(4) 业务群协同发展。公司各业务群之间存在共同客户、软件与硬件相辅相成、上中下游垂直发展等特点，可以形成资源互补、优势互补、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。

(六) LED 外延芯片项目优势及进展情况

主要优势在于以下几个方面：第一、全产业链支持，公司不仅筹建 LED 外延芯片项目，更在 LED 封装及应用照明领域均有布局，打造 LED 上中下游全产业链垂直整合协同发展，且外延芯片及封装扩建项目都设立在南昌，物流费用大幅降低；第二、外延芯片厂房占地面积逾 16 万平方米，具有单一主体厂房最大产能，同时进行集约化管理，极大地提高了生产效率；第三、已采购目前业内最先进的自动化设备，在成本、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，已在 Mini LED/Micro LED 领域做技术储备、专利储备，为公司高端技术实力奠定坚实的基础；第六、政策支持，当地政府在设备、人才、税收等多方面给予优惠，并通过产业基金向兆驰半导体增资，与此同时，还引进上下游企业，逐步完成配套群集，进一步加强项目优势。

LED 外延芯片项目主体厂房已建设完成，生产设备陆续进驻，项目预计于 2019 年下半年逐步释放产能。

（七）公司封装项目在行业地位如何？

公司 LED 封装项目由子公司兆驰节能主导，其 2016 年实现销售收入约 9.45 亿元、2017 年约 13.29 亿元、2018 年约 16.17 亿元，销售规模快速增长，市场份额显著提高。在照明领域，公司目前已拥有国内外照明大客户基础；在背光领域，目前已进入世界前十大电视品牌中的七家；2018 年启动 Mini LED 项目，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，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。公司坚定地践行品质领先的经营策略，“无品质、不兆驰”，将品质控制上升为发展战略，这也是多年来得到大客户青睐的重要原因。随着 2018-2019 年扩产计划的完成，公司 LED 封装领先地位将进一步得到巩固。

（八）LED 产品的销售规划与价格策略

LED 外延芯片项目 2019 年处于产能爬坡的阶段，满产后预计月产能约为 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，因此产品结构规划与封装产能比例类似。

LED 封装项目目前聚焦于通用照明及背光两个应用板块，未来将拓展到显示领域，实现产品全覆盖。随着新建的 1000 条封装生产线正式投产，公司将利用多年积累的 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。

	<p>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。</p> <p>三、参观深圳产业园主要生产线。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019 年 7 月 2 日