

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：2019-006

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	中信证券：汪浩、李令、陈晨韵，中信期货：彭伟群，华创证券：杨青海、丁超凡。
时间	2019年7月31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>一、公司发展历程</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>根据上半年的经营情况，公司预计2019年上半年可实现归属于</p>

上市公司股东的净利润 36,004.48 万元至 43,205.38 万元，同期增长 50%-80%。

二、家庭娱乐生态，传统业务逆势增长，一举进入行业前四

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。

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%，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，丰富公司产品线。2019 年上半年，公司 ODM 业务逆势增长，出货量同比增长 30%以上，一举进入行业前四。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，未来盈利能力有望提升。

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 电视的授权，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，国内线下渠道为苏宁及区域性电器市场，并与拼多多达成战略合作，为充分发挥品牌效应及成本优势，拼多多计划把平台上有价值的流量入口都向兆驰开放，更不排除其会把 JVC 电视当做彩电第一品牌来打造，预计 JVC 电视将在拼多多平台上快速发展。

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。

三、LED全产业链协同发展，外延芯片预计下半年投产

外延及芯片：公司于2018年大力筹建LED外延芯片项目，将拥有全球最大的单一主体厂房，通过“信息化+自动化”构建智能工厂，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50-60万片4寸片，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。目前项目建设主体已完成厂房建设与外墙装修，预计于2019年下半年逐步释放产能。

LED封装：LED产业链中游封装业务主要从事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。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。公司正式启动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，2018年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。公司位于江西南昌新建的生产厂房已完成建设，可容纳2500条生产线。

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，

	<p>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。</p> <p style="text-align: center;">四、智慧家庭组网多元化发展，新形态智能终端逐步放量</p> <p>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。</p> <p>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：呈现图像或/和声音的终端设备，如 4K/P60、IPTV/OTT、DVB+OTT 等各式数字机顶盒及游戏盒子、智能音箱、智能微型投影仪、智能定位器、移动支付、人脸识别打卡机等新形态智能终端。新形态产品不断放量，为迎接 5G 产业的到来夯实基础。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019 年 7 月 31 日</p>