

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：2019-008

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	银华基金：王利刚，广发证券：李彦仪。
时间	2019年10月31日 9:30--11:30
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><b>一、2019年前三季度主要经营情况</b></p> <p>2019年前三季度，公司实现营业总收入约90.32亿元，同比增长0.65%。同时，产业布局成效明显，家庭娱乐生态、LED全产业链、智慧家庭组网各板块稳健发展，公司积极应对市场和政策环境变化，加大市场拓展力度，推进与现有客户的深入合作；另一方面完善原材料采购策略，持续对整体财务管理体制的改善以及管控营运费用等方式降费增效，资产运营效率明显提高，毛利率进一步提升，报告期内公司实现归属于上市公司股东的净利润约为6.70亿元，同比上升88.00%。随着资产规模进一步扩大，截至2019年9月30日，公司总资产约为191.37亿元，相比上年度末增长2.52%。</p> <p><b>二、公司发展历程</b></p>

公司以 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。从业务发展历程来看，公司坚持“迭加式”投资发展：在做好已有业务的同时，依据渠道协同，技术迭代的模式，向产业链横向或者纵向拓展，不断推动公司的技术升级、产业升级，增强公司抗风险能力和综合竞争力。

公司 2005 年从 DVD 起步，依靠渠道、客户相同的条件，横向丰富产品品类，2006 年新增机顶盒业务，2007 年增加液晶电视业务，凭借着快速的发展，2010 年在公司成立 5 年后就在中小板上市，当时创下了中小板最快上市记录；另一方面纵向布局产业链，为了把电视做的更好，通过掌握 LED 电视的核心技术：LED 背光，2011 年进入中游的 LED 封装行业，2017 年从 LED 封装扩展到上游 LED 外延及芯片、下游应用照明。2015 年公司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）。

根据第三季度的经营情况，公司预计 2019 年全年可实现归属于上市公司股东的净利润 80,169.26 万元至 97,984.65 万元，同比增长 80%-120%。

### 三、家庭娱乐生态——传统业务逆势增长，保持行业前四地位

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年前三季度,公司 ODM 业务逆势增长,出货量同比增长 30%以上,根据 DISCIEN 最新统计的 2019 年 9 月全球 TV 代工厂出货量数据,公司延续今年以来的强劲增长势头,保持行业前四的地位。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。

#### **四、LED 全产业链——上下游协同发展,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，2019 年 8 月，公司设备已点亮试产，预计 2020 年第二季度达产 50%，2020 年第四季度满产。

**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，是众多国际一线品牌厂商的核心供应商。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 显示技术上进行合作开发，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。公司基于高端 Mini RGB 显示技术，启动小间距 RGB 项目，凭借在焊线技术、CSP 封装技术、Mini RGB 的技术积累，产品开发进度较快，目前第一代产品已获得国际一线厂商的认可，预期下半年完成量产，初期量产产能规划 300KK/月，未来有望带动公司新的业绩增长。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，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。

### 五、智慧家庭组网——新形态智能终端逐步放量，迎接 5G 新机会

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。

随着 5G 时代的到来，以及其具备的低时延、高速率、开放

架构的特点，为万物互联提供了更大可能，能够促进多行业融合发展，推动物联网市场规模迅速提升，网络通信设备和 IoT 作为公司业务发展重心之一，具有比较明显的上升空间。同时，公司将抓住 5G 和“全国一网”大力推广和发展的有利时机，提前做好战略布局，引进行业内优秀的通讯人才，在 5G 小基站、工业互联等领域加大研发投入，为 5G 业务的发展做好大量技术储备和研发工作，在未来的市场竞争中凸显自身核心竞争力，提升市场占有率。

## 六、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。

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

	<p>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。</p> <p style="text-align: center;"><b>七、参观深圳产业园主要生产线</b></p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019 年 10 月 31 日</p>