

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：2020-002

| | |
|-------------------------|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 | 天弘基金：曹金，太平洋证券：沈钱、杨钟，景林资产管理：谢涵涛，前海人寿保险：欧阳光，平安资产管理：李小强，平安证券：刘博，华夏基金：王晓宇、吴斌，国信证券：黄红一，广发证券：曾婵，光大证券：罗洋，工银瑞信基金：李少洲，东方证券：蒯健、黄伟伟、江州，财通证券：张苏、吴迪，安信证券：李奕真、耿易伟，西南证券：郭静文、龚梦泓，景顺长城基金：余杰涛，交银施罗德基金：郭斐，建信基金：江印德，华富基金：陈奇，光大永明人寿保险：于江，紫荆资本：杨小虎，准锦投资：戴德顺，中远资产：王远，中银基金：丁歌，中信保诚人寿保险：万力，中天证券：周琦，中润投资：罗志强，中金基金：吕丛林，招商基金：王国松，长盛基金：钱文礼，长隆资产：杨钧，长安基金：萧杰，域秀资本：冯益州，兴业基金：徐立民，星石投资：杨英，湘财基金：林健敏，西南资产管理：刘念，务聚投资：朱一峰，武汉美阳投资：胡志敏，唯德投资：唐亮，微禾投资：邓飞，彤源投资：管华宇、张乐等 94 人。 |
| 时间 | 2020 年 2 月 7 日 16:30—18:00 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司 接待人员姓名 | 董事长：顾伟，副董事长：全劲松，总经理：欧军，副总经理兼财务负责人：严志荣，副总经理兼董事会秘书：方振宇，TV 事 |

| | |
|---|---|
| | 业部总经理：何胜斌。 |
| <p style="text-align: center;">投资者关系 活动主要内容 介绍</p> | <p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p style="text-align: center;">二、提问及答复概要</p> <p style="text-align: center;">（一）新冠疫情对公司的影响情况</p> <p>总体来看，新冠疫情对公司的影响不大。公司员工总人数一万余人，其中湖北籍员工占比不到 4%，LED 板块的湖北籍员工占比约 2%，从人员方面来看对公司影响相对比较小；春节期间对制造业而言通常是淡季，公司原定的春节假期是两周，今年相比往年，疫情的影响是增加一周假期，时间上的影响相对比较有限；公司主力供应商的供应链主要集中在广东一带，LED 产业链主要集中于自身，材料方面整体复工时间推迟，短期有一定影响，相信在 2 月底供应链端会有较大改善。此外，公司布局的产业是需求相对固定的产业，比如 TV，全球 TV 的部件和整机的生产制造基本上来自中国，过去几年也面临过突发事件，对当年整体需求的影响相对有限，公司会通过内部产能调整，争取在二三季度把一季度损失掉的销售额补回来，全年实现销售额和利润的增长。</p> <p style="text-align: center;">（二）2019 年业绩快速增长的原因</p> <p>公司于 2 月 3 日发布业绩预告修正公告，2019 年全年归属上市公司的净利润比上年同期增长：120%-180%，盈利 97,984.65 万元至 124,707.74 万元。业绩增长较大的原因如下：</p> <p>（1）长期产业布局，综合实力增强：公司经过多年的发展，已形成“家庭娱乐生态、智慧家庭组网和 LED 全产业链”三大业务板块。随着公司不断深度布局和耕耘，三大业务板块均在各自的领域中取得了行业领先的地位，综合实力不断增强，在“大者恒大，强者愈强”的趋势下，产业资源、客户资源都在向行业头部企业集中，公司长期产业布局形成的综合实力在 2019 年得到集中的体现；</p> |

(2) 坚持自主研发，提升技术实力：公司长期坚持自主研发，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、5G 电视等，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；

(3) 客户结构的升级：得益于长期的技术和产品的积累，公司实现了客户结构的升级。以 TV 为例，公司能够通过自主研发实现兼具电视硬件、结构、背光、板卡、电源和内容运行，公司的客户已经集中至多个行业的一线客户，比如沃尔玛等美国最大的超市、英国最大的电器超市迪肯等、国内我们是小米、海尔等一线品牌的主力供应商，海外品牌客户有夏普、松下和日立等客户。

(4) 成本优化和效率提升：公司成立了集采中心，通过招标、竞价和集团综合管理，整体的采购成本得到了大幅优化，坚持标准化和信息化，使得物料采购成本大幅下降；同时，公司坚持推动自动化和信息化，不断提升生产效率。

(三) LED 全产业链的介绍

1. LED 外延片和芯片

兆驰半导体从去年三季度开始蓝绿光芯片试产，四季度正式量产，量产至今产品的性能不断提升，在高功率、高压、高光效等高端产品方面，公司已经储备了完善的产品系列，目前都在验证和测试阶段，部分已经进入量产。

2018 年，公司与南昌市政府签订了投资协议，投资 10 亿元用于红黄光芯片产品，公司将采购新的 MOCVD 设备，预计今年二季度到位，达产后产能在国内处于相对领先地位。

UV 产品线方面，公司布局了专利，储备了人才，为明后年发展奠定基础。

LED 外延片和芯片方面，公司具备深厚的技术储备和完善的产品规划、行业领先的产能规模和生产效率、LED 芯片全流程自主化生产以及上下游协同效应、南昌市政府的大力支持，加之兆驰集团在管理、人员、资金、信息化、技术等方面提供的综合资源，相信兆驰半导体在 2020 年将会有较好的表现。

2. LED 封装

兆驰节能作为国内领先的中高端 LED 封装企业，业务领域包含 LED 照明、LED 背光和 LED 显示，这三大领域占据整个 LED 市场 70%-80% 的份额，公司在三大领域都有完善的产品和技术布局。全球前十的电视机品牌厂商中，有 8 家都在使用公司的产品。

兆驰节能始终秉承品质领先策略，积极布局相关技术和产品，同时，在 Mini LED 和 Micro LED 方面，与韩系和台系企业深度合作，积极开拓市场，加之先进的生产设备和高效的管理效率，使得兆驰节能赢得了国内外众多知名企业的青睐。

3. LED 照明应用

兆驰照明的业务主要包括 ODM 和品牌业务。ODM 方面，兆驰照明持续向高端市场扩展，主攻要求比较高的日本和美国市场，近年来盈利水平有效提升。品牌业务方面，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，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）财务和信息化保障

财务方面，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。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，较好的实施了汇率管理和收款管理，同时秉持资源叠加式产业化投资理念以实现风险的严格管控，保障财务的稳健性，维护公司长期可持续发展。

信息化方面，公司通过 ERP、SRM、OA、HR、微信小程序等一系列信息化系统，生产中，将工厂的人、机、物进行有机链接，完成高效生产；运营中，协调公司资源，保证制度和流程的一致性，保障经营管理的高效执行；产业链方面，建立与上游供应商和下游客户的系统对接，共同降低成本，提高效率。

（五）公司 LED 芯片量产后情况

LED 芯片产业 2019 年竞争惨烈，部分不具备优势的企业已退出市场，目前行业趋向于集中度进一步提高。我们判断芯片价格不会继续下行，汇率也会慢慢企稳，目前下游的需求还在快速增长，加之 Mini LED 背光和显示的大力推广，灯珠的使用量将呈十几倍、几十倍的增长，在这样的行业环境下，再叠加公司在芯片产业的规模优势、成本和效率优势，以及产业链协同优势，相信公司能够在市场中取得较好的表现。

（六）Mini LED 的发展趋势

Mini LED 有两种应用方式，一种是 Mini LED 背光，用于做 Local Dimming 区域调光的高端电视机，目前三星、索尼等国际巨头将这一技术作为主流机型在做，国内也有很多企业跟进。Mini LED 背光还可以用于电竞和高端显示市场，目前市场规模也在不断增加。兆驰节能在 Mini LED 背光产品布局非常完善，目前已得到康佳、京东方、创维等企业的认可，国际客户也在产品认证过程中。

Mini LED 的另一应用方式是直接用于制作显示产品，LED 大屏从户外转到户内，分辨率也已逐步更新为 4K 等高分辨率，高端需求越来越广泛。公司前期与韩系和台系客户进行紧密的技术合作，已推出 P0.6-1.0 产品，已赢得客户的认可，此外，公司

| | |
|------------------------------------|--|
| | <p>还将 Mini LED 和小间距产品相结合,推出了 F1010 小间距产品,市场空间巨大。目前公司的产能供不应求,正在努力推动一期显示项目扩产。</p> <p style="text-align: center;">(七) 新业务的拓展</p> <p>2019 年,公司在 TV 事业部新成立了显示器小组,与小米协同开发出了两款产品,并和三星成功合作。未来将逐步开拓显示器市场。</p> <p>全球范围来看,显示器一年的需求量在 3 亿台,中国企业产量占比较少,随着全球产业链向国内转移,未来国内企业可以获得更多的市场份额。另外,随着电竞和显示器新技术的引进,包括尺寸的趋大化,会出现更大尺寸的、曲面的、非 16:9 的(21:9)、双屏的等等更高端的产品,因此,公司看好未来几年显示器产品的发展,积极推动布局。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2020 年 2 月 10 日</p> |