

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：2020-005

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（电话会议） <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	广发基金：陈橙，北京海燕投资：程伶君，招商基金：沙骏，上海昆鼎投资：王俊斌，澳华资本：陈涛，太平资产管理：庞良永，等 11 名投资者。
时间	2020 年 4 月 23 日 15:30—16:30
地点	电话会议
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 2019 年度及 2020 年第一季度主要经营情况介绍</p> <p>2019 年度，公司稳步推进各项业务发展，实现营业收入约 133.02 亿元，同比增长 3.38%。得益于公司前瞻性的产业布局，以工匠精神长期坚持自主研发和创新，持续推进生产效率和运营效率的提升，实现了客户结构升级和产品品质升级，报告期内，实现归属于上市公司股东的净利润约 11.35 亿元，同比增长 154.77%。</p> <p>2020 年第一季度实现营业收入 26.19 亿元，同比增长 6.20%，归属于上市公司股东的净利润 2.01 亿元，同比增长 6.06%，各项业务有序推进，稳健发展。</p> <p>公司营业收入最近三年的复合增长率为 21.17%，归属于母</p>

公司的净利润最近三年的符合增长率为 44.78%，公司能够保持稳健的增长，主要得益于以下几个方面：1、完善的研发体系给公司带来了持续创新动力；2、优秀的品控体系为客户提供高品质性价比产品；3、通过持续提升自动化信息化水平，打造高效运营和高端制造；4、高效整合资源优势，让公司多个业务群协同发展。

二、提问及答复概要

（一）新冠疫情对公司的影响

因为新冠疫情，公司延迟一周于 2 月 10 日复工，复工后积极梳理公司的供应链和订单情况，由于前期做了较好的准备，公司的复工复产速度相对较快，对客户订单响应比较快，从 2020 年一季度报告的业绩来看，受疫情的影响不是太大。

公司很关注国外的疫情情况，目前整体的市场需求是下降的，但公司的海外销售反而在增长，增量主要来自我们的客户。疫情对公司的某些品类产品反而有促进作用，例如人们观看电视的时间更长，开机率更高，需求在增加。我们和沃尔玛合作紧密，疫情期间，沃尔玛作为保障民生的综合超市被美国政府要求必须营业，而其他超市是停业的，并且美国人民在疫情期间可以出门在市内采购，因此，我们和美国客户的订单大幅增长。

因为疫情持续时长不确定，对今年后续业绩的影响情况暂时无法预测，这是整个行业都面临的情况。疫情只是短暂的影响，对长期行业发展、对公司的发展都只是其中的小插曲，对公司来讲，我们会专注的投入研发，把产品的竞争力提高，持续扩大市场份额，提高公司的综合竞争力，我们有信心、有能力在今年，以及更长的时间内取得更好的业绩回报给投资者。

（二）关于机顶盒业务，公司怎么把握高清视频发展带来的机会

机顶盒业务是公司智慧家庭组网业务板块的组成部分，机顶

盒产品的迭代与技术的更新换代有一定关系，今年是 5G 产业遍地开花的一年，对运营商来说，数据业务相比传统的语音业务利润更高，资费越来越优惠，大家需要的数据流量也越来越大。而在这一轮技术迭代中，我们的产品不仅仅是机顶盒会受益，其他智能产品也同样受益，例如路由器、光猫等产品，包括我们的一些 IoT 智能终端，例如人脸识别智能设备、智能音箱、定位手表以及将会推出的智能门锁等系列产品，在 5G 技术普及之后，预计会得到越来越广泛的应用。此外，我们也在大力投入 5G 微基站的研发工作，预计今年年底会推出相关产品。

（三）公司开展显示器业务的原因

显示器经过多年技术积累，大家认为是夕阳产业，去年开始在显示器行业出现新的技术趋势，包括大屏、快速响应等等，对技术和产品来说注入了新的活力，因此我们愿意去投入，显示器出货量每年呈几个点的下降趋势，但产业链在向中国集中，预计未来总量在下降，但产业转移的趋势明显，我们认为产品创新和成本最优能够给客户带来更高的价值，去年公司和国内知名互联网品牌和国际一线厂商合作，已经推出了相关产品，今年也会加强合作，未来将大力开发国际国内的一线品牌客户，我们看好整个产业未来三五年的趋势，发挥我们的高效率、低成本、精细化管理的优势，长期的来经营好这个业务。

（四）华为也开始做电视产品，是否会影响公司电视业务

华为进入电视行业可能会给电视行业带来新的变化，华为和小米一样将电视作为 AI+IoT 战略的重心，连接路由器、机顶盒等其他硬件，电视可能成为智慧家庭的控制中心。根据以往与品牌商合作的经验，在电视大规模量产以后，品牌商都会储备几家供应商。例如，我们与小米在电视 ODM 方面有大量合作，而且规模持续增长，其“全面屏”电视就是我们 ODM 的产品。以公司现在的产品力和产能规划，我们也会参与华为电视的竞标。华为电视可能对传统品牌电视造成冲击，因为华为的品牌被消费者

认同度高，这种竞争会促进品牌厂商的集中度提高，有利于行业的长期发展。于 ODM 或 OEM 制造型企业而言，可承接的订单总量可能会增加，同时对品质及制造的要求也会提高，马太效应加强，会加速行业内中小企业退出。我们这几年电视 ODM 业务不断成长，也受益于此。

（五）Mini LED 现在市场主要有哪些应用领域，我们的优势是什么

Mini LED 的用途主要有两种，一种是用作 Mini RGB 显示，应用以室内为主，例如交通大屏监控、电视墙、影院等分辨率较高的大型显示屏。这部分市场有很大的市场空间，但预计应用方面不会太快，主要是因为目前成本价格较贵，但他的用量非常大，一旦成本下降后将会是一个非常大的市场。

Mini LED 的另一种用途是用作背光，现在在电视、电竞屏等领域的应用越来越多，国外的三星、索尼，国内的 TCL、创维、海信等也在积极参与这部分市场。

我们是在 2015 年投入 CSP 倒装技术的研发，并且技术水平国内领先，而 Mini LED 的倒装和 CSP 倒装技术有相通之处，我们三年前就将这一技术应用到 Mini LED 倒装上面。技术方面我们拥有相关的实用新型和发明专利，技术团队也是业界资深人士，此外，我们还与国际一线品牌合作研发，力求将相关技术水平做到国际领先。

我们过去三年一直在探索如何把 Mini LED 的品质、成本做的更好，同时，我们是非常务实的企业，在这一技术前期还无法落地应用的时候积极储备相关技术，在能够接近量产的时候快速投入，一旦大量应用，凭借我们领先的技术和优秀的产品品质，我们有信心获得更高的市场份额，与广大股东分享这一技术迭代的红利。

（六）Mini LED 背光在大尺寸显示方面预计什么时候会大

	<p>量应用</p> <p>Mini LED 背光我们认为下半年就会大量应用，去年国内的 TCL 已经在做 Mini LED 背光电视，电视巨头三星 LG 等都在做相关产品的准备。以 65 寸电视机的 Mini LED 背光为例，现在的成本相比于两年前已经减半，今年随着技术越来越成熟、产业链配套越来越完善，我们预估 Mini LED 的成本价格会进一步下降，基于 Mini LED 背光可以提供更好的色域，可以进行动态区域调节，实现 HDR 的效果，可以实现我们追求的超薄的应用，可以实现拼接，替代一些 OLED 和传统液晶，另外它还能实现曲面的显示，它和大尺寸的 OLED 相比也有一定的成本优势。因此，在今年成本进一步降低的趋势下，Mini LED 背光的应用将加速商业落地。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020 年 4 月 23 日</p>