

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：2020-006

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	投资者。
时间	2020年4月29日14:00—15:00
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</p>

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）2019 年公司液晶电视 ODM 快速增长的原因

公司的液晶电视 ODM 业务能够在复杂严峻的经济环境和行业态势中逆势增长，主要基于以下几个方面：第一、以客户需求为导向，提供一站式解决方案。公司经过多年的产品积累和市场实践，能够为客户提供不同方案的标准产品，并支持根据国内外市场的应用与需求进行定制化产品的设计与开发，为客户提供软硬件一站式解决方案。针对国内客户，公司可以提供自有品牌风行互联网电视和 JVC 电视，针对国外客户，搭载 Roku、Google TV 或 Amazon Fire TV 播控平台的整机解决方案可以满足不同客户的需求。2019 年，公司荣获国内一线品牌客户向公司颁发“最佳合作奖”、“最佳创新奖”对公司高质量服务和持续创新精神给予肯定；第二、坚持技术创新，提升品控管理，促进产品结构升级和客户结构升级。2019 年，公司加大对产品和技术的研发投入，不断优化产品结构，大尺寸机型的销售占比进一步提升；同时，秉承“品质至上”的品控理念，推动品质管控全系统化，形成大数据管控的质量体系。得益于长期的技术和产品的积累，公司获得众多国际国内知名品牌客户的青睐，产品结构和客户结构持续升级；第三、持续推进成本优化和效率提升。公司成立了标准品集采中心，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，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，生产效率和运营效率持续提升。

（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）兆驰光元在江西的产能情况

兆驰光元第一期扩产 1000 条封装线，去年上半年布局完成，下半年全部达产。去年下半年兆驰光元就规划了第二期 1200 条封装线的扩产，原计划今年 3-4 月全部完成，疫情的原因整体进度往后平移一个月，公司做出了非常大的努力让疫情对扩产项目的影响降到最小，预计 5 月底前基建、厂房装修及所有产线配套全部完成，二期产线现在已经在开始释放部分产能，预计 6 月底全部投产。

以前，公司的产品是按客户的要求进行定制，需要保持较少的库存，现在公司有标准化的产线，有 RGB 小间距和 Mini LED 产品，于是公司对销售模式重新定义，变革为以产定销，这一变化让我们 6 月底达产成为可能。

（四）兆驰光元在 RGB 部分的布局和产能规划

公司的 RGB 产品是从三五年前就已经开始布局，当时没有大规模运作是因为当时的市场相对垄断，正好 2018 年，小间距和 Mini LED 开始大规模发展，我们抓住了这一弯道超车的机会，开始和国际一线品牌厂商研发 Mini LED 倒装产品，公司前期一

一直在做产品研发、品质控制和招募人才等准备工作。2019年10月份，兆驰光元正式成立了显示事业部，目前虽然疫情对RGB市场产生影响，但由于我们做的是Mini LED和小间距产品，反而在市场销售方面没有太大滞后，我们认为在保持产品领先、品质领先和效率领先的情况下，还是有很大的机会。

在产能布局方面，公司在第二期的1200条封装产线的扩产项目中，规划了500KK/月的倒装产能和2500KK/月的正装RGB产能，预计4月底逐步开始释放产能，6月底前全部投产。

（五）公司LED芯片量产进度，产能释放的规划

兆驰半导体去年三季度开始量产，四季度处于产能爬坡的过程当中，今年一季度的疫情对兆驰半导体的芯片量产影响不是太大，现在半导体的产能释放到了50%以上。

红黄光项目方面，由于该项目是在公司已建设好的兆驰半导体的厂房中建设，只需针对项目需求进行部分改装，因此项目的进度会相对较快。整体推进进度预计在今年三季度初设备将陆续进厂，四季度开始投产。

（六）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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>（七）Mini LED 背光在大尺寸显示方面预计什么时候会大量应用</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 29 日</p>