

深圳市兆驰股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

一、主营业务发展情况

2019年,根据国家统计局公布的数据,国内生产总值达到99.09万亿元,比上年增长6.1%,国内经济运行总体平稳,与此同时,世界经济总体呈缓速增长的态势,贸易摩擦此起彼伏,环境愈加复杂和严峻,经济下行压力仍然较大。面对充满挑战的宏观环境,公司主动适应经济新常态,聚焦于“家庭娱乐生态、智慧家庭组网以及LED全产业链”三大主业,加大在各业务领域的升级与探索,公司的自主创新能力、市场竞争力和规模优势持续提升,巩固了传统领域的优势地位,同时,积极布局新业务、新领域,培育公司新的利润增长点,为继续保持高质量发展夯实基础。

报告期内,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%。

二、公司运营方面工作

报告期内,公司董事会依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》及《董事会议事规则》等有关法律法规及公司相关制度的规定,严格依法履行董事会的职责,本着对全体股东负责的态度,规范、高效运作,审慎、科学决策,忠实、勤勉尽责地行使职权,认真贯彻落实股东大会的各项决议,开展董事会各项工作,切实维护公司和全体股东的合法权益,保障了公司的良好运作和可持续发展。2019 年度,公司董事会全面指导并认真监督经营管理层的各项工作,确保公司按照年初制定的经营计划,实现了良好的经营业绩。

(一) 家庭娱乐生态

液晶电视ODM海内外业务全面增长。公司立足于产品、技术和服务,坚持技术创新,促进产品结构升级和客户结构升级,同时,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,成为

全球消费类电子品牌和硬件厂商长期合作伙伴。根据DISCIEN的统计数据，2019年全球TV代工出货量1.05亿台，同比下滑8.1%，公司液晶电视ODM业务的出货量较上年同期增长了34%，位于全球前四，在复杂严峻的经济环境和行业态势中实现逆势增长。报告期内，公司成立了显示器项目组，从技术、产品、市场和产能布局，依托多年制造工艺技术积累、精益制造能力、成本优化能力以及供应链采购能力，公司在报告期内已与国内客户协同开发了两款产品，并和国际知名厂商成功合作，未来将逐步开拓显示器市场，为公司带来新的利润增长点。

公司在打造极致硬件的同时，也提供全球软件解决方案。针对国际客户，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，为公司进一步提高国际智能电视的市场份额提供有力保障；针对国内客户，自有品牌风行互联网电视和JVC电视搭载旗下风行在线自主研发的Fun-UI智能电视OS平台，内含丰富的长短视频资源，拥有国内98%的院线大片，以及超过1200场的NBA、F1等体育赛事直播资源。作为行业知名的全渠道内容运营服务商，风行在线拥有开放的业务合作平台，基于完善的技术解决方案以及精细化的内容仓库，为全行业各种大小屏渠道提供差异化的内容运营服务。报告期内，风行在线取得暴风TV、暴风影音PC端及移动端的独家代运营权，加速大小屏的开放运营布局，在创造自我价值的同时，也推动行业价值的不断延伸。

（二）智慧家庭组网

公司围绕建设智慧家庭组网为核心，不断丰富产品品类，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，既相互独立而又高度协作。在数字机顶盒领域，一方面通过ODM模式与国内外各大品牌商长期合作，另一方面通过自有品牌“飞越数字”、“castpal”等布局国内外市场，推出DVB、4K超高清、智能、OTT、IPTV、IPTV+OTT等机顶盒产品，同时，与运营商保持良好的合作关系，承载多样化业务以实现收入增长和增值业务运营；在网络通信设备领域，公司研发并推出了网络接入终端、智能网关等；基于通信技术，设计、制造各类新形态产品，如智能音箱、人脸识别打卡机、支付宝盒、定位手表等，随着多产品功能融合发展，智能融合终端逐步向智能化、个性化、平台化方向发展。公司投资了深圳市橙子数字科技有限公司，将智能投影仪纳入业务版图，作为现有液晶电视、机顶盒产品线的重要补充，与物理大屏电视形成业务互补，为公司丰富了产品品类，逐步成为公司新的利润增长点。

随着 5G 时代的发展以及数据化与物联网等应用的推进，公司在不断拓展“多智能”终端市场规模的同时，积极布局 5G 相关产品，一方面通过引入行业的精英团队，研发 5G 微基站技术并开发相应产品，另一方面，积极着手从 IoT 智能终端方面丰富产品品类，为万物互联的时代做好充足准备。

（三）LED 全产业链

公司的 LED 外延片及芯片项目于 2019 年第四季度正式投入运营，园区总用地面积约 16.12 万平方米，总建筑面积约 31.14 万平方米，包括外延芯片厂房、气站、化学品仓储、动力站及员工宿舍等，其中外延芯片厂房呈现 L 形，长 300.05 米，宽分别为 180.60 米、80.60 米，具有单一主体厂房最大外延及芯片产能。兆驰半导体在建设之初就沿袭了兆驰集团高度自动化和信息化的基因，建立了信息化管理系统，通过 IT 技术连接硬件设施、系统应用、安防监控及用户终端，实现高度自动化生产作业，搭建智能工厂架构，极大的提高生产效率，保障良好的产品品质。在专利技术方面，兆驰半导体累计获得实用新型专利 31 个（其中 4 个与 Micro LED 相关、10 个与 UVC LED 相关），2019 年共申请发明专利 11 个，实用新型专利 3 个。报告期内，公司投资建设红黄光项目，红黄光目前主要应用于单色光的 LED 利基型市场，其价格相对较高，如 LED 显示屏、车灯应用、植物照明、商业照明、红外监控、近距感测、生物识别应用及生理医学应用等。红黄光项目建成后，公司的 LED 外延片及芯片产品结构将更加丰富，进一步强化 LED 外延片及芯片的竞争优势。

LED 产业链中游封装业务由控股子公司江西兆驰光元科技股份有限公司主导，主要从事 LED 器件及其组件的研发、生产与销售，是国内领先的 LED 企业。报告期内，公司在 LED 背光和 LED 照明两大板块稳步推进全球战略布局：市场方面，依托公司强大的研发平台、技术的积累和创新，进一步提升高端市场份额，拓展高技术附加值的市场；产品方面，依据应用场景和市场进行更高精准的产品分级，布局高端差异化市场，同时，投入 Mini BLU 等前沿技术开发，保持产品的技术领先优势；客户方面，积极实施大客户市场策略、国际化市场策略，依托公司在中高端产品上的布局，与国际国内大客户已形成稳定的合作关系；制造方面，凭借智能制造（工业 4.0 布局）、品质至上的理念、完善的供应链控制、配合市场布局规模化的制造线体、技术优良的工程技术团队，支撑公司产品线高端持续发展。2019 年，公司正式成立了显示事业部，经过近三年的技术开发与积累，通过 Mini RGB 技术切入 RGB 高端显示市场，凭借先进的技术引领和精益求精的制造实力强势进军显示市场：市场方面，公司基于产品技术定位于高端显示市场，通过持续的市场竞争，有序拓展公司在显示

领域的市场定位；产品方面，公司在 Mini RGB 产品上已完成主流产品定义，分别是 P0.6、P0.7、P0.9，可实现 110 寸、135 寸、162 寸下的 4K 显示，同时，针对 Mini RGB 显示技术进行持续深化，在高端显示小间距产品上不断创新；客户方面，以产品做先锋，以制造做后盾，努力拓展国内一线显示客户，全面助力未来显示战略构想的实现。2019 年，兆驰光元第一期 1000 条 LED 封装生产线扩建项目已全部落成，公司根据市场需求和 LED 全产业链的战略布局，制定了第二期 1200 条 LED 封装生产线的扩建计划，预计于 2020 年年底投产，旨在进一步扩大规模优势，持续提高高附加值产品的比重，为公司 LED 全产业链的快速发展奠定坚实的基础。

在应用照明领域，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 8 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”积极探索多元化业务模式，通过资源整合，从渠道运营向地产公司战略集采业务转型，通过与头部地产公司战略集采系统紧密合作，大力推动商业地产项目集采业务的快速拓展。

报告期内，公司围绕核心客户及供应商，利用自身的资金和资源优势，通过向产业链合作伙伴及其关联企业提供优质便捷的资金融通服务，帮助产业链合作伙伴切实缓解资金压力，为公司增加收益的同时进一步促进公司主营业务发展。

三、董事会日常工作情况

（一）组织召开董事会会议

公司董事会设成员 8 名，其中独立董事 3 名。2019 年度，公司共召开了十一次董事会会议，具体情况如下：

1、2019 年 1 月 11 日，公司第四届董事会第三十二次会议审议了《关于开展 2019 年度远期外汇套期保值业务的议案》、《关于使用闲置自有资金进行投资理财的议案》、《关于向银行申请综合授信额度的议案》、《关于控股股东为公司提供担保暨关联交易的议案》、《关于对控股子公司增资暨关联交易的议案》、《关于执行新会计准则并变更相关会计政策的议案》、《关于提请召开 2019 年第一次临时股东大会的议案》。

2、2019 年 2 月 14 日，公司第四届董事会第三十三次会议审议了《关于修订〈回购部分社会公众股份的预案〉的议案》。

3、2019 年 4 月 18 日，本人就公司第四届董事会第三十四次会议审议了《关于公司 2018 年年度报告及摘要的议案》、《关于公司〈2018 年度董事会工作报告〉的议案》、《关于公司〈2018 年度总经理工作报告〉的议案》、《关于公司〈2018 年度财务决算报告〉的议案》、《关于公司 2018 年度利润分配预案的议案》、《关于公司〈2018 年度内部控制自我评价报告〉的议案》、《关于公司〈内部控制规则落实自查表〉的议案》、《关于公司〈2018 年度募集资金存放与使用情况的专项报告〉的议案》、《关于 2018 年度公司董事、监事、高级管理人员薪酬的议案》、《关于公司 2019 年度日常关联交易预计的议案》、《关于为下属公司申请银行授信提供担保的议案》、《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》、《关于提请召开 2018 年年度股东大会的议案》。

4、2019 年 4 月 26 日，本人就公司第四届董事会第三十五次会议审议的《关于公司 2019 年第一季度报告全文及正文的议案》。

5、2019 年 6 月 21 日，本人就公司第四届董事会第三十六次会议审议了《关于董事会换届选举暨提名第五届董事会非独立董事候选人的议案》、《关于董事会换届选举暨提名第五届董事会独立董事候选人的议案》、《关于第五届董事会董事津贴的议案》、《关于调整募集资金投资项目具体投向的议案》、《关于公司第一期员工持股计划延期 12 个月的议案》、《关于提议召开 2019 年第二次临时股东大会的议案》。

6、2019 年 7 月 29 日，本人就公司第五届董事会第一次会议审议的《关于选举公司第五届董事会董事长的议案》、《关于选举公司第五届董事会副董事长的议案》、《关于选举公司第五届董事会各专门委员会委员的议案》、《关于聘任公司总经理的议案》、《关于聘任公司副总经理、财务负责人的议案》、《关于聘任公司副总经理、董事会秘书的议案》、《关于聘任公司内部审计负责人的议案》、《关于聘任公司证券事务代表的议案》。

7、2019 年 8 月 23 日，本人就公司第五届董事会第二次会议审议的《关于执行新会计准则并变更相关会计政策的议案》、《关于 2019 年半年度报告及摘要的议案》、《〈关于 2019 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告〉的议案》、《关于提名第五届董事会非独立董事候选人的议案》、《关于修订〈公司章程〉的议案》、《关于修订〈股东大会议事规则〉的议案》、《关于修订〈董事会议事规则〉的议案》、《关于修订〈独立董事工作制度〉的议案》、《关于修

订<董事会秘书工作制度>的议案》、《关于修订<董事会审计委员会工作条例>的议案》、《关于修订<董事会提名委员会工作条例>的议案》、《关于修订<董事会薪酬与考核委员会工作条例>的议案》、《关于修订<董事会战略发展委员会工作条例>的议案》、《关于提议召开 2019 年第三次临时股东大会的议案》。

8、2019 年 10 月 29 日，本人就公司第五届董事会第四次会议审议的《关于 2019 年第三季度报告全文及正文的议案》、《关于修订<信息披露管理办法>的议案》、《关于聘任证券事务代表的议案》。

9、2019 年 11 月 21 日，本人就公司第五届董事会第五次会议审议的《关于对控股子公司增资暨关联交易的议案》、《关于对外投资暨关联交易的议案——兆驰照明》、《关于对外投资暨关联交易的议案——兆驰智能》、《关于终止对外投资暨关联交易的议案》、《关于控股子公司拟申请在全国中小企业股份转让系统终止挂牌并由公司承诺回购异议股东股票的议案》”。

10、2019 年 12 月 10 日，本人就公司第五届董事会第六次会议审议的《关于与南昌高新技术产业开发区管理委员会签署投资协议的议案》、《关于聘请公司 2019 年度审计机构的议案》、《关于开展 2020 年度远期外汇套期保值业务的议案》、《关于向银行申请综合授信额度的议案》、《关于控股股东为公司提供担保暨关联交易的议案》、《关于控股股东为公司提供借款暨关联交易的议案》、《关于提议召开 2019 年第四次临时股东大会的议案》。

11、2019 年 12 月 30 日，本人就公司第五届董事会第六次会议审议的、《关于部分募集资金投资项目延期的议案》、《关于使用闲置自有资金进行投资理财的议案》、《关于执行新会计准则并变更相关会计政策的议案》、《关于提议召开 2020 年第一次临时股东大会的议案》。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司董事会依照《公司法》、《公司章程》所赋予的职责及国家有关法律、法规，本着对全体股东负责的宗旨，严格认真行使股东大会授予的权力，全面落实执行 2019 年第一次临时股东大会、2019 年第二次临时股东大会、2018 年年度股东大会、2019 年第三次临时股东大会、2019 年第四次临时股东大会的相关决议。

四、发展战略及经营计划

（一）公司发展战略

2020 年，受年初新冠病毒疫情的影响，全球和中国经济发展的不确定性进一步加剧，下行压力持续加大。顺应宏观经济形势和行业市场的变化公司将在全体股东的大力支持下，全体员工上下一心，直面压力，抓牢机遇，加强基础管理，加快产业升级，以“成为让全球消费者尊敬的中国企业”为愿景，继续坚持有质量、有效益、稳定可持续地发展。

2020 年，公司将稳步拓展大屏娱乐生态，进一步丰富产品品类，基于“5G+8K”时代带来的硬件更新和服务增值的机遇，扎实做好硬件与软件产品，利用数码、通信、网络传输技术，为万物互联时代的到来做好准备，同时，全力支持 LED 产业链的发展，将 LED 全产业链的协同优势最大化，助力公司快速发展成为行业内的龙头企业。

（二）2020 年经营计划

1) 强化优势业务，构建家庭娱乐中心的护城河

为响应国家在信息产业和文化产业的发展战略，公司积极从硬件、软件、网络传输三大领域进行布局，大力发展液晶电视、数字机顶盒等核心业务板块。未来公司将进一步扩大 4K 技术在智能产品领域的应用，同时，加大对 8K 技术的研究与开发，在技术成熟后迅速应用于电视机、机顶盒、平板电脑、显示器等大型超高清视频显示终端。同时，公司将大力投入 5G 微基站产品的研发，并不断丰富 IoT 智能终端产品线，为 5G 时代的到来做好充分准备。

公司将对智能操控平台持续提升，确保在大屏终端产品的广泛应用。在国内市场，公司通过风行互联网电视和 JVC 智能电视为国内客户提供完善的解决方案；在海外市场，公司已获得 Google、Roku、Amazon Fire 的授权，推出了集终端、内容、平台于一体的智能电视，既以 JVC 独立品牌进行销售，也为第三方品牌提供软硬一体的整机方案供其销售。2020 年公司深度挖掘国内国际市场潜力，进一步扩大业务规模，增强公司的持续盈利能力。

风行在线作为全渠道内容运营服务商，用专业的运营服务来连接上下游。通过深度挖掘大小屏业务线，面向全网的大小屏渠道提供内容运营服务，以及整合全网的流量资源，通过多样灵活的变现方法，提高变现效率，做到多屏、跨屏的产出效益最大化。立足于 FULL、FUN、FAST、FOCUS 构成的 F+ 战略，对内协同作战，对外向不同渠道、内容伙伴提供垂直一体化的端到端服务，“让内容流动更简单”，以实现跨越式发展。

2) 深化技术创新与品质引领，加速 LED 全产业链协同发展

LED 外延及芯片蓝光项目已于 2019 年四季度正式投入运营，并逐步达产，LED 外延及芯片红黄光项目在已经建设完成的产房等设施的基础上，稳步开展项目建设工作。公司将持续推进 LED 外延/芯片项目公司的经营管理及技术创新，一方面从信息化管理及自动化生产着手打造智能工厂，提高外延/芯片核心制造技术，保证产品品质及稳定性，发挥成本管控优势，提升产品的核心竞争力；另一方面，加大研发与新技术开发力度，布局 UVC LED、Mini/Micro LED 等，丰富品类，满足 LED 封装及应用照明多样化需求，并保持其独立市场开发能力。

公司坚持 LED 封装行业中高端市场定位的发展战略，明确国际领先的奋斗目标，推动各项业务稳健发展。产品方面，利用已掌握 CSP、灯丝灯、量子点封装、MiniLED、LENS 等行业核心技术及全球专利授权，巩固 LED 封装领先地位，聚焦 LED 通用照明、背光、显示三大应用领域，实现产品全覆盖。技术方面，在对现有技术的持续提升之外，公司将进一步扩大 MiniLED 在背光、显示领域的布局，同步跟踪 Micro LED 包括芯片生产、封装和巨量转移技术的发展及应用；品控方面，通过领先的品控手段、先进的品控理念以及“人人品控”的品控观念，公司将品质打造成核心竞争力，并为公司产品参与国际市场竞争提供坚实的后盾；产能方面，在已增扩 1000 条生产线的基础上继续扩大产能布局，预计于 2020 年再增加 1200 条线，进一步扩大规模优势，保持行业领先地位。

自有品牌及 ODM 业务多维度拓展应用照明市场。自有品牌“兆驰照明”将充分发挥与头部地产公司战略集采系统紧密合作的的优势，大力推动商业地产项目的集采业务的快速拓展，同时，充分发挥资源整合平台的优势，优化运营模式，提升整体盈利能力。ODM 业务聚焦产品开发及海外市场，在产品方面围绕标准灯具，智能照明，健康照明三大方向对产品结构进行升级，同时推出净化灯、三防灯、护眼灯等细分领域的应用产品，提升产品附加值；在渠道方面，从目前全球照明市场来看，北美、欧洲、东南亚等的海外市场仍然具备较大的开发潜力。

3) 整合一体化竞争优势，持续降本增效

公司将充分整合研发、生产、营销、服务、供应链等综合竞争优势，形成面向客户的一体化服务能力，并不断向产业链上下游进行延伸以拓展核心增值环节，提升客户响应速度，以实现技术领先、产品领先、成本领先的目标。同时，构建并持续完善覆盖集团及所有子公司“信息互通、工业互联、资源共享”的信息化平台，进一步满足公司跨部门、跨区域、跨产

业的协同办公和管理要求，以更高的效率和更低的成本运作，持续降本增效。

4) 加强企业文化建设，实施积极的人才战略

公司秉承“用户至上，创新制胜，以人为本，科学管理”的经营理念，倡导“尊重人才，人尽其才，才尽其用”的用人原则，编制人才岗位与职能要求，进一步完善方圆计划，以引进、培养、发展为核心，建立三者互相衔接的链式管理体系，通过股权激励、员工持股计划等方式实现激励与约束相结合的人才管理机制；促进员工与公司的共同成长，提升企业凝聚力和向心力。

深圳市兆驰股份有限公司

董 事 会

2020 年 4 月 9 日