



兆驰股份(SZ. 002429)调研报告

股票评级: **推荐**

研究机构: 五矿证券研究所

联系人

何志锐

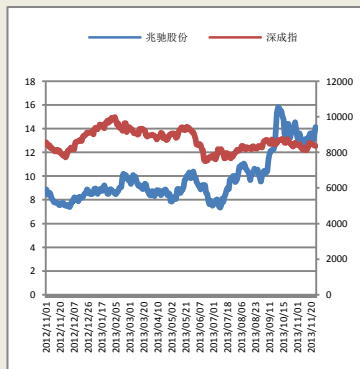
电话: 0755-82545631

邮箱: hezk@wkzq.com.cn

基础数据 (2013年11月26日)

价 格	14.14
一年股价波动范围	7.11-16.29
最近52周涨幅	67.33%
同期深证指数涨幅	4.35%
流通A股(万股)	104957
总股本(万股)	106793
流通市值(亿元)	148.41
总市值(亿元)	151

相对指数表现



资料来源: 五矿证券研究所

相关报告:

长期跟踪公司的报告, 或者跟踪行业等类型报告

报告摘要

1、公司联合华数传媒和阿里将在 12 月会推出预存服务费送智能云电视。预存服务费送智能云电视, 类似于预存话费送手机的模式。预估会比现有电视的毛利率会高一些, 公司从制造转变到了参与运营, 也有一部分的定价权。

2、电视智能化趋势明显, 从而有望提高公司业绩。公司产业链整合完善、市场反应快的 ODM 企业带来更多的订单和机会。

3、公司计划明年根据完工情况, 陆续进行搬迁。现有的四个工厂比较分散, 搬迁过去后管理会好一些, 工厂会根据订单情况分批次搬迁过去。目前考虑先将沙井、福永工厂搬过去。

4、公司 LED 业务发展迅速。目前公司拥有 80 条 LED 封装生产线。董事会年初制定的目标: 2013 年兆驰节能照明公司计划销售额将提升到兆驰股份销售收入的 10%, 在未来 3-5 年成为国内前五大 LED 企业之一。



调研情况

1、怎么看与华数、阿里的合作？

预存服务费送智能云电视，类似于预存话费送手机的模式。但是电视和手机还是不太一样，手机更新换代快，相对来说品质要求没那么高，相比较而言做电视门槛更高。

华数服务费套餐包含宽带、付费频道、回放、高清点播等内容，且内置机顶盒，每一个东西都是对消费者很有吸引力的。华数是运营商里视频内容最丰富的运营商之一，我们和华数的合作效应也会推动其它地方运营商宽带争夺战。

“预存服务费送智能云电视”现在商定的是杭州地区和浙江省内杭州以外地区的套餐设计，最终双方商定的套餐价格计划在 12 月中产品批量上市时可以见到。

华数将扩大高端用户的规模，提高其付费用户的渗透率。对双方而言，是一个双赢之举。

阿里也是看好这个预存服务费送电视机的模式，用电视机购物消费者会有完全不同的体验。阿里 OS 系统内置了聚划算、天猫等，也可以缴纳水电费等，实现了电视购物和支付的功能。

和华数合作的电视不采用自有品牌，正在和相关品牌谈，以取得他们的品牌授权。

和华数合作的电视与公司现有销售的电视的毛利率相比，预估会比现有电视的毛利率会高一些，因为该运营模式和以往的销售模式有很大的不同，公司从制造转变到了参与运营，也有一部分定价权。

华数传媒将授予兆驰代理销售华数服务产品，在“线上销售”（指阿里的电子商务平台）和“线下销售”（指华数传媒的营销渠道）销售。

2、公司怎么看互联网企业进入传统行业？

电视机智能化，这是一个必经的发展趋势。互联网企业进入电视机领域，由于其不具有制造能力，因此将会给像我们这样产业链整合完善、市场反应快的 ODM 企业带来更多的订单和机会。公司也将从这种外包趋势中潜在受益。互联网企业和传统企业的盈利模式不一样，目前来看传统企业不可能像互联网企业的模式那样去做。

3、股权激励情况

目前，去年实施的股权激励即将满一年的锁定期，公司近期将召开董事会办理第一期解锁。



4、大尺寸电视利润率水平如何？

大尺寸电视利润率水平相比小尺寸较高，公司后期主推 40、48、55 寸。

5、面板流行趋势

流行窄边框：如三星 7 毫米、京东方和华星光电 6.5 毫米。

6、和中青宝合作的事项内置什么游戏？

目前正在软件调试，会内置一些适合在电视上玩的游戏，如：棋牌类游戏等。这些游戏会预装在我们的电视机里面，后续和中青宝五五分成。

7、工业园进度情况

计划明年根据完工情况，陆续进行搬迁。

8、公司 LED 产能情况？LED 业务今年的目标是什么？

目前 LED 封装生产线有 80 条。

董事会年初制定的目标：2013 年兆驰节能照明公司计划销售额将提升到兆驰股份销售收入的 10%，在未来 3-5 年成为国内前五大 LED 企业之一。一方面是公司自己有信心，另一方面也是看好 LED 行业的发展。

9、募投项目什么时候完工？

计划明年，产业园位置在布吉。

10、现在的工厂都会搬过去吗？

现有的四个工厂比较分散，搬迁过去后管理会好一些，工厂会根据订单情况分批次搬迁过去。目前考虑先将沙井、福永工厂搬过去。

11、公司有没有建立品牌的打算

公司成立已来的经营模式就是 ODM，目前没有做品牌的计划，培育品牌的成本很高。



12、照明主要是做哪一个领域？

主要是室内照明，球泡灯、射灯、T 管灯之类的

13、LED 的毛利率和同行有一定的差距是什么原因呢？

公司进入这一行业较短，前期规模也不是很大，所以毛利稍微低一点。

14、和华数合作的进展情况？

还没有最后确定套餐价格，产品预计 12 月中旬上市。

15、和同洲的合作模式是什么？

通过合作，能够帮助双方在技术、产品、供应链、市场、服务领域提高共同优势，降低产品及运营成本，实现双方的市场扩张策略，最终促进国内广电领域 1 亿余传统单向 DVB 机顶盒用户升级为 DVB+OTT 用户。

双方共同展开在技术、产品、供应链、市场、服务领域的战略合作，其中公司负责提供产品，同洲负责市场推广和获取订单。

16、公司的今年的业绩预计呢？

公司订单上半年淡一些，下半年旺一些。公司预计2013年归属于母公司的净利润增长是 0-20%。因为今年没有结束，无法准确预测。

17、对公司明年市场的展望？

稳定国外市场；重视国内市场，加强与品牌商和运营商的合作，抵御外部风险。



分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

本报告仅供五矿证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。

本报告的信息来源于已公开的资料，本公司对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司、本公司员工或者关联机构不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。本公司利用信息隔离墙控制内部一个或多个领域、部门或关联机构之间的信息流动。因此，投资者应注意，在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。在法律许可的情况下，本公司的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告为作出投资决策的惟一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在决定投资前，如有需要，投资者务必向专业人士咨询并谨慎决策。

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许范围内使用，并注明出处为“五矿证券研究”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

若本公司以外的其他机构（以下简称“该机构”）发送本报告，则由该机构独自为此发送行为负责。通过此途径获得本报告的投资者应自行联系该机构以要求获悉更详细信息或进而交易本报告中提及的证券。本报告不构成本公司向该机构之客户提供的投资建议，本公司、本公司员工或者关联机构亦不为该机构之客户因使用本报告或报告所载内容引起的任何损失承担任何责任。