

财报看点

行业景气度高涨 华天科技订单饱满 一季度净利润同比增349.85%

■本报记者 刘 欢

进入2021年,集成电路景气度高涨,封测企业华天科技交出了亮眼的一季度成绩单。4月26日晚间,华天科技披露一季报,公司一季度实现营业收入25.97亿元,同比增长53.49%;归属于上市公司股东的净利润2.82亿元,同比大增349.85%。

对于业绩大幅增长的主要原因,华天科技表示:“一季度公司订单饱满,产销量同比大幅增加,整体毛利率较上年相比也有所增长。”

行业景气度高涨 企业订单饱满

近年来,我国集成电路产业增长强劲。根据国家统计局数据,2020年我国集成电路产量达到2614.7亿只,同比增长29.6%,产量创下新高。从销售额来看,据中国半导体行业协会统计,2020年我国集成电路产业销售额为8848亿元,同比增长17%。

目前,封装测试产业已经成为我国集成电路产业链中最具国际竞争力的环节。2020年,封装测试业销售额为2509.5亿元,同比增长6.8%。受益于行业高景气,华天科技2020年实现净利润2.54亿元,同比增长113.37%,创历史新高。进入2021年,集成电路行业景气度依旧

高涨。

“5G通信、物联网、汽车电子、无人驾驶等应用市场将推动对集成电路先进封装技术和产品的需求将不断增加,国内各大封测厂商订单充裕,涨价效应明显。”开源证券研报认为。

需求的不断增长使封测企业订单饱满,业绩实现大幅增长。华天科技一季报显示,公司归属于上市公司股东的净利润为2.82亿元,同比大增349.85%;毛利率为23.66%,同比增长5.11%。

金融科技专家、阿里云 MVP 马超在接受《证券日报》记者采访时表示:“目前,整个产业链的产能吃紧,只要有产能就有需求,就有订单,这样的情况至少还能维持五年。”

根据《中国半导体产业发展状况报告(2020年版)》的相关数据,预计到2022年我国集成电路销售额将达到11662.6亿元。安信证券研报认为:“集成电路市场需求持续旺盛会带动封测景气度维持较长时间,华天科技的产能利用率将持续维持高位,高盈利水平有望延续。”

积极布局先进封装 产能持续释放

从目前的行业发展来看,封测正在经历从传统封装(SOT、QFN、BGA

等)向先进封装(FC、FIWLP、FOWLP、TSV、SiP等)的转型。

行业方向的转变使华天科技近年来不断加强先进封装技术和产品的研发力度。报告期内,公司研发人员为3146人,较上年的2592人增长了21.37%;研发投入金额为4.62亿元,同比增长14.84%。共获得国内专利授权30项,其中发明专利13项;美国专利授权1项。

此外,华天科技还在昆山、西安、南京工厂持续布局先进封装领域。其中,昆山基地专注于高端封装领域,可提供具有全球领先水平的3D封装Bumping与TSV技术的晶圆级集成电路封装,是公司未来发展重点。2020年实现净利润7448.06万元。今年1月6日,总投资20亿元的昆山高可靠性车用晶圆级先进封装生产线项目也正式投产。项目达产后,预计每年将新增传感器高可靠性晶圆级集成电路先进封装能力36万片,新增产值10亿元。

西安基地专注于SiP等中高端封装领域,2020年,实现净利润1.03亿元。南京基地主要进行存储器、MEMS、人工智能等集成电路产品的封装测试,一期项目已于2020年7月18日正式投产。

此外,华天科技还在2018年收购了掌握Bumping、SiP、FC、MEMS等先进封装技术的Unisem,加速拓展



王琳/制图

了欧洲及国际市场,2020年实现净利润约为2.26亿元。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示:“因为摩尔定律面临失效,追求先进制程的道路即将到达终点,为了继续提升芯片效能,于是将多个芯片垂直堆叠组合封装就成了行业发展的最新潮流。先进的封装技术如SiP能实现在不单纯依赖半导体工艺缩小的情况下,提高集成度。企业布局先进封装技术能够深入探索技术前沿跟上时代潮流,同时响应国家‘十四五’规划号召,继续完善

企业核心竞争力。”

华天科技还于报告期内推出了51亿元的定增预案,拟进一步扩大封测产能。具体来看,公司拟投入募集资金9亿元用于集成电路多芯片封装扩大规模项目、10亿元用于高密度系统集成电路封装测试扩大规模项目、12亿元用于TSV及FC集成电路封测产业化项目、13亿元用于存储及射频频集成电路封测产业化项目。若上述项目顺利进行,达产后,华天科技预计年销售收入可增加30.54亿元/年,税后利润将增加3.19亿元。

百亚股份去年净赚近2亿元 中高端产品、新兴渠道双双加持

■本报记者 王 鹤 实习生 冯雨瑶

4月26日晚间,百亚股份发布2020年年报,报告期内,公司实现营业收入12.51亿元,同比增长8.82%;归母净利润1.83亿元,同比增长42.41%。与此同时,公司发布的2021年一季报显示,第一季度,公司实现营业收入4.05亿元,同比增长34.74%;归母净利润8031.75万元,同比增长46.68%。

这意味着,自去年9月份在深交所挂牌上市后,百亚股份相继向市场递交了两份不错的“成绩单”。

产品、渠道双双加持

“在产品创新方面,公司顺应了消费升级的趋势,通过不断的产品升级和新品推出,来满足消费者对产品多样化的需求,从而提升了消费者对于公司产品的满意度,强化和巩固了品牌知名度,并实现了产品更广泛的

市场覆盖。”百亚股份董事会秘书张黎告诉《证券日报》记者,“在渠道拓展上,公司制定了与公司发展阶段相匹配的发展战略,坚持实施‘川渝市场精耕、国内有序拓展、电商建设并举’的发展策略,建立了有序拓展、层次分明的销售渠道。根据不同区域市场的开发程度和特点,公司采取差异化营销模式,因地制宜、协调发展,带动公司销售收入的持续增长。”

据年报显示,百亚股份主要从事一次性个人卫生用品的研发、生产和销售,产品涵盖卫生巾、婴儿纸尿裤、成人失禁用品等领域。2020年,公司卫生巾产品占比营收的75.74%,纸尿裤、ODM依次占比营收的12.34%、11.92%。

2020年,面对市场消费需求的不断变化,以及新兴销售渠道的涌现,百亚股份积极拥抱变化,在产品

和渠道上,采取了一系列新举措。

“2020年,公司持续推动产品优化升级,新推出了方便贴身的裤型产

品安睡裤系列,和有机纯棉系列等中高端产品,进一步丰富了公司的中高端产品品类,带动自由点卫生巾产品销售的不增长,同时提升了公司的盈利水平。”张黎进一步称,“在渠道上,公司积极建设电商渠道,入驻天猫、京东、唯品会等大型电商平台,同时积极参与直播、社交、社区团购等新兴渠道,进一步提高公司产品的销售规模。”

“目前,公司产品已进入河南、山西、河北、安徽等地区市场。未来,公司将充分利用在传统经销和KA渠道的成熟经验,结合电商以及社区团购、直播等新兴渠道,以线上线下相结合的方式有序地拓展国内空白市场。”张黎称。

“对于消费品而言,其长期稳定的基础,一般在于品牌形象的维护。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示:“采取两种战略对企业发展有利:一个是性价比,走量;一个是品牌

塑造,走差异化。”

行业发展走向中高端化

以百亚股份所在的行业看,当前,我国一次性个人卫生用品市场仍旧保持着稳定增长的发展态势。

生活用纸专业委员会统计的数据显示,2019年,我国吸收性卫生用品市场规模(市场总销售额)已达到1165.3亿元,较上年增加3.4%;从市场结构来看,女性卫生用品占比最高,达到49.1%,其次是婴儿卫生用品,占比为42.8%;成人失禁用品占比为8.1%。

一次性卫生用品属于日常消费品,其中,卫生巾和婴儿纸尿裤产品均无明显的周期性和季节性特征。不过,随着大众人均可支配收入的提高,以及个人健康护理意识的不断加强,当前,以极薄、舒适、超强吸收为代表的中高端卫生巾,正在逐渐成为市场上的“香饽饽”。

钛白粉价格持续上涨 中核钛白去年全年及今年一季度利润双增长

■本报记者 刘 欢

自2020年7月份以来,钛白粉价格保持着每月一张的节奏,至2021年4月份,已连涨10个月。受益于钛白粉价格上涨,销量增长,中核钛白2020年及今年一季度业绩实现双增长。

中核钛白4月26日晚间发布的2020年年报显示,公司去年实现营业收入、归母净利润分别为37.16亿元和4.75亿元,同比分别增长10.03%和10.27%。今年一季度实现营业收入12.36亿元,同比增长49.53%;归母净利润2.87亿元,同比增长77.29%。

2020年,中国的钛白粉市场经历

了冰火两重天。据频钛云商数据显示,2020年年初,钛白粉价格为15000元/吨,6月末,其价格来到了年内最低点,为12800元/吨。价格触及低位后开始反弹,从2020年7月份开始,钛白粉价格持续上涨。2020年年末,其价格来到年内极高值17700元/吨。

“钛白粉价格持续上涨的主要原因有两点,一是钛精矿等原材料价格的上涨导致成本增加;二是国内外需求旺盛导致供应紧张。疫情后经济快速恢复,房地产和汽车电池景气走高,国内外钛白粉需求大增。许多公司满负荷生产,市场仍然供不应求。”

深度科技研究院院长张孝荣接受《证

券日报》记者采访时表示。

进入2021年,钛白粉行业依旧火热,延续了去年的涨势。中核钛白进入2021年后,随着4轮涨价潮发布了4次调价公告。国内客户销售价格累计上调3500元/吨,国际客户出口价格上调580美元/吨。

中核钛白方面告诉《证券日报》记者:“今年一季度,公司主营产品销售价格连续上调对业绩产生积极影响。同时下游需求的提升也带动公司产品销量同比增长。”

卓创资讯钛白粉分析师田晓雨在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年一季度,国内外市场供应持续

偏紧,需求稳中有增,钛精矿及硫酸价格连续拉涨,国内钛白粉市场价格受此供需及成本面的强势支撑。”

报告期内,中核钛白在现有产能的基础上,持续扩张产能。公司顺利完成非公开发行股票的融资,募集资金额近16亿元,用于20万吨/年钛白粉后处理项目建设和补充流动资金。

此外,公司与白银市人民政府签署《项目建设合作协议书》,计划在白银高新区银东工业园,采用分阶段建设的模式建成50万吨/年氯化钛白粉综合利用项目,预计总投资规模60亿元。

中核钛白还积极拓展新的利润增长点,拟以121.08亿元建设50万

吨磷酸铁锂项目。中核钛白方面表示,该项目可以有效降低公司钛白粉制造成本,实现硫酸亚铁的高效增值利用,打造新的利润增长点。

对此,新能能源与智能网联汽车产业专家智库成员张翔在接受《证券日报》记者采访时称:“未来很长一段时间,磷酸铁锂都将处于高速发展期。而中核钛白跨界布局磷酸铁锂领域也是看中了其广阔的发展前景,具备合理性。”

目前,中核钛白的磷酸铁锂项目一期已启动,正在办理项目用地土地使用权。同时,项目的设计、部分生产原材料的园区配套沟通落实工作都在有序推进中。

东风自主品牌冲刺 2025年100万辆目标 岚图意图引入民资战投

■本报记者 龚梦泽

近日,东风公司集团有限公司(以下简称“东风公司”)正式宣布启动“东方风起”计划。据悉,新计划中东风公司制定了新的“百万计划”,到2025年,商用车、自主乘用车和新能源汽车销量达到100万辆,东风自主品牌规模进入行业TOP3。

事实上,多年来,东风公司在国内都是“合资强自主弱”的形象,毫无疑问,其为自主品牌定下的目标对于东风公司自身而言是有压力的。那么东风公司究竟会如何振兴自主品牌汽车业务,使东风自主品牌规模进入行业TOP3?

一方面,振兴自主品牌汽车业务意味着东风公司需要在包括资金投入、人才投入甚至运营机制改革等倾注更多的资源;另一方面,东风公司的身份是央企,发展中需要求稳。东风公司将如何平衡发展和守稳之间的关系?就上述问题,近日东风公司党委常委、副总经理乔阳,东风公司党委常委、总会计师冯长军接受了《证券日报》记者的采访。

百万销量计划启动 岚图、风神挑大梁

“风神30万辆,岚图15万辆,风行,风光和启辰一共55万辆,也就是100万辆了。”对于东风公司100万辆自主乘用车的目标如何分担,乔阳给出了这样的答案。从任务分担看,风神品牌显然需要承担更多的任务,而作为东风公司旗下的新品牌,岚图的任务也比较艰巨。

数据显示,东风风神2020年国内累计终端销量超7万台,其中,燃油车实现同比增长8.3%。虽然,从同比增长来说,风神品牌体现了不小的活力,但站在7万台的销量基础上要达到30万台销量却并非是一件容易的事情。

对此,乔阳指出,风神品牌的产品和技术已具备达到30万辆销量的能力,核心在于客户端,也就是营销端。风神营销组织变革已经开始,原来有N个部门,现在组合成两个中心,其中一个中心是用户服务中心,是面向C端用户,还有一个服务经销商,进行市场策划。“我们需要在客户端方面做得更有效率,行动要更快,这是我们需要做的。”

至于岚图品牌,从产品来说,岚图旗下首款车型岚图FREE是极具竞争力的,增程式版本对标同是增程式电动车的理想ONE仍具有明显优势,预定反馈也非常乐观。对此,东风公司党委工作部副部长秦捷表示:“岚图汽车制定了稳健进取的发展计划,目前整体发展符合既定的预期,我们对其充满信心。”

据介绍,东风公司岚图品牌已经开发了全新的ESSA纯电动平台,这个平台也是模块化的,轮距覆盖大中型所有的尺寸,也覆盖SUV、轿车、MPV等。未来五年每一年会投放至少一款车。此外,东方公司发布了一个高端越野品牌。据乔阳透露,东风公司现在开发的是一个单独且全新的越野车平台。

“越野车平台目前还在开发的过程中,肯定是用东风公司自己的品牌,至于会不会和别人进行合作,现在还没到这一步,现在东风公司要把平台做好,把第一款产品做好,这或将助力实现东风公司100万辆的销量目标。”乔阳说。

岚图汽车已成为公司 重点业务板块

在新能源汽车已成为风口的背景下,岚图做大做强对于日后东风公司的发展有着极大的裨益。乔阳介绍,就东风公司投资而言,将主要集中在围绕新能源,包括智能网联,自动驾驶和三电系统。显然,身负智能电动汽车标签的岚图汽车已成为东风公司发展的重点业务板块。

然而,一方面新品牌发展必须要投入巨量资源;另一方面,央企有央企的考核办法,其中利润指标有亏损额度的严格限制,因此,发展岚图品牌需要在各方之间取得平衡。

冯长军对《证券日报》记者表示,岚图已经确定进行独立的公司化运作,法人化运作,核心员工同步进行持股,未来也会广泛利用资本市场平台,股权市场的引入和更多的战略投资者进行共同的创造,这是东风作为央企推动改革非常重要的领域。

“央企对东风公司的考核包括经济增加值,为了鼓励企业加大研发投入,会在计算净利润、经济增加值等经济效益指标时,将研发费用视同利润加回。岚图叫岚图科技公司,其为用户提供优质产品和服务。”冯长军进一步称:“国资委对我们的考核里面专门有一项是关于自主研发投入占比,要求不断增加科技投入,从政策上讲是没有障碍的。”

另外,岚图在资本、股权结构、未来的战略投资者引入方面,会按照岚图发展的需要匹配资本结构,把核心团队的共创价值和公司价值深度绑定起来。

那么,岚图引进战略投资者的标准是什么呢?冯长军告诉记者,岚图未来更多的是与民营资本进行合作,尽量淡化国企色彩,“投资者应是一个积极的股东,不是财务投资者,跟产业链上下游有协同关系,或者在某些方面能给我们一些赋能,这是岚图选择战略投资者大的标准。但投资者不会成为岚图的控股股东。”

在资本市场方面,据记者获悉,东风公司从H股回归A股正在有条不紊的进行中。

“我们会通过多种管理手段推动市值的不断提升,回馈投资者。未来我们有H股平台和A股平台,未来做市值管理的手段和方式更加多样。”乔阳表示,这意味着,东风公司在获得外部资本投入方面又增加了一个渠道,这对于岚图的发展来说是十分有力的。