

同方国芯中国梦:打造集成电路龙头

在 A 股市场历经近十年的发展,河北唐山老牌上市公司晶源电子,演变为“清华系”旗下集成电路业务运作平台同方国芯。上市公司从国内压电石英晶体元器件制造龙头,蜕变为集智能卡芯片业务、特种集成电路业务及石英晶体与蓝宝石业务于一体的高科技企业,“打造集成电路龙头”的规划也逐渐从梦想变为现实。

证券时报记者 邹昕昕 李雪峰

从唐山老牌上市公司晶源电子,再到“清华系”成员,同方国芯(002049)已在资本市场历经近 10 年,最终发展成为集智能卡芯片业务、特种集成电路业务及石英晶体与蓝宝石业务于一体的高科技公司。

5 月中旬,在深交所和河北证监局的组织下,超过 50 名来自各地的投资者来到唐山市玉田县,实地参观了同方国芯的晶体事业部厂区,并与同方国芯高管就时下热门的蓝宝石、智能卡芯片等问题展开了全方位的交流。

变革

在玉田县,提及晶源电子无人不知,此次“投资者走进同方国芯”活动结束后,当投资者们走进餐厅用餐时,餐厅工作人员上前询问是否是晶源电子投资者,而非提及同方国芯投资者。此时晶源电子更名同方国芯已近两年,早已是清华大学旗下企业,这从同方国芯的股权结构、高管团队、业务架构即可见一斑,整个公司充满了变革的气息。

同方国芯的历史变革大家都不会陌生。公司前身唐山晶源裕丰电子有限公司于 1991 年即已成立,2001 年 8 月份完成了股份制改造,并于 2005 年 6 月份在中小板上市。”同方国芯副总裁、董秘杜林虎向记者介绍,2010 年 6 月,清华大学旗下的同方股份(600100)受让晶源电子 25% 股权成为第一大股东,之后同方股份通过业务整合,成为其控股股东,晶源电子由此成为清华大学旗下成员。2012 年 7 月份,晶源电子正式更名为同方国芯。

对于与同方股份的联姻,同方国芯副总裁阎立群指出,公司在 2009 年前后就与同方股份积极接洽,引入同方股份的目的是借助后者的技术、资本、市场优势,促进晶源电子的技术升级。当时,晶源电子实际控制人阎永江与同方股份总裁陆致成达成共识,认为二者合作具有将产业做大做强的积极意义。

上述合作的背景是,晶源电子彼时已是国内压电石英晶体元器件制造领域的领军企业,但面临产业升级的客观需求,而同方股份基于信息产业化的需要,也希望利用资本平台做大做强电子元器件相关产业。于是,阎永江决定主动让出晶源电子的控股地位,力引同方股份入主,双方最终通过换股的方式完成了重组。

同方股份入主晶源电子后,在同方股份的主导下,晶源电子先后全资收购了北京同方微电子有限公司和深圳市国微电子有限公司。其中同方微电子主要经营智能卡芯片业务,国微电子则侧重于特种集成电路业务,至于玉田县的晶体事业部,则主要沿袭了晶源电子原有的石英晶体业务,还新投资发展了蓝宝石业务。

经过上述重组和并购,晶源电子联姻同方股份的战略意义已开始体现。

同方国芯 2013 年年报显示,公司集成电路业务年收入已接近 7 亿元,毛利率达到近 40%,为同方国芯贡献了逾 75% 的营收和 95% 的净利润,当年同方国芯净利润同比大幅增长 93% 至 2.73 亿元,盈利创历史新高,已基本实现产业升级。

现在公司业务架构和战略非常清晰,我们的愿景是力争成为国内集成电路设计的龙头企业。”杜林虎向记者表示。

杜林虎向记者介绍,同方国芯要实现愿景,首先会保证公司内生增长,在智能卡芯片与特种集成电路方面加大力度。

去年 12 月份,深圳国微电子斥资 1.5 亿元在深圳前海设立了全资子公司同创国芯,旨在加强自主知识产权的可重构系统芯片的开发。

可重构系统芯片市场前景向好,目前全国约有 100 亿元的采购规模,并且还在继续增长,留给同创国芯及国微电子的空间很大。”杜林虎表示。

按照信达证券等研究机构的预测,全球可重构系统芯片市场空间约为 50 亿美元,国家的信息安全要求、产业升级等因素都可提升可重构系统芯片的潜在需求。另外,国微电子在特种集成电路领域浸淫已久,是国内技术最成熟、供货量最大的特种可编程器件系列产品研制单位,具有自主知识产权的创新体系结构的高性能可编程器件产品和相关的开发设计软件。

当然,国微电子与全球可重构系统芯片龙头尚存差距,这也给同创国芯和国微电子在研发、产品经验、应用需求等方面提出了更高的要求。

除着力提升内生增长之外,同方国芯也积极备战,拟在全球范围内继续寻找优质的并购标的,进一步提升在集成电路设计领域的市场份额和话语权。此前,晶源电子通过并购同方微电子和国微电子,已顺利实现转型和产业升级,目前的同方国芯无论在技术储备还是资金实力方面均远胜于晶源电子,客观上更具全球化并购的能力。

关于晶源电子并购同方微电子,就不得不提同方国芯副总裁葛元庆。当天活动中,杜林虎与阎立群等同方国芯管理层均称葛元庆为“葛老师”,此举引起投资者好奇。后经解释,投资者才了解到,葛元庆原系清华大学微电子所的第二代身份证专用芯片项目负责人之一,即清华大学老师。

2001 年,同方股份基于“带土移植”模式筹备成立同方微电子,葛元庆等人作为前述项目核心人员参与了公司创建,最终同方微电子成为我国二代证芯片四家供应商之一,二代证读卡器射频芯片的市场占有率也超过 70%。在 2012 年,入主晶源电子的同方股份顺利将同方微电子注入同方国芯,随后又收购深圳国微电子,也正是凭借两次并购,同方国芯目前市值接近 130 亿元,较收购之前增长数倍。

目前,公司注册地仍在玉田的同方国芯早已脱胎换骨,形成了北京、深圳、唐山三位一体的辐射格局。此次活动结束后,不少投资者预计,通过技术及资源的积累,公司未来将引领集成电路设计领域的发展。

在国际大公司相比,我们的差距还很大,但差距再大,我们仍要坚持做下去。我们终归是要用自己的双手去实现我们的梦想的。”在同方股份的内参资料及同方国芯内部,同方国芯总裁赵维健的一段座右铭式的文字令投资者印象深刻。

在当天的活动中,同方国芯董事长陆致成及总裁赵维健均因其他公务而未能参加,他们委托同方国芯副总裁葛元庆向投资者表达了歉意。

同方国芯副总裁阎立群作为老晶源电子人,几乎经历了晶源电子从创立、改制、上市、引入同方股份、更名的全部重要过程。此次活动中,投资者分批参观晶体事业部厂区,阎立群全程陪同参观,并负责答疑解惑。

记者注意到,投资者主要来自于唐山及河北当地,很多投资者对同方国芯的了解还仅限于财务报表和公司的公告,此次近距离参观厂区及与同方国芯高管近距离交流尚属首次。对于投资者而言,同方国芯的未来规划是投资者普遍关心的问题。

按照同方股份及同方国芯的设想,同方国芯将由晶源电子时代的压电石英晶体元器件龙头升级转型为同方国芯时代的集成电路设计龙头,目前同方国芯已经完成了变革的第一步,即扩大集成电路设计业务的营收占比,将其打造成公司的核心主业,下一步便是直接与国内外竞争对手抢占份额,以便逐步引领市场。

2011 年,国家曾发布《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》,北京同方微电子和深圳国微电子均被认定为国家规划布局内的集成电路设计企业,可享受所得税优惠等政策。此外,去年国家也下发了《关于促进信息消费,扩大内需的若干意见》,强调将逐步普及居民健康卡、社会保障卡和金融芯片(IC)卡,这对我们而言是重大的产业支持。”杜林虎表示。

据悉,我国目前成立了国家级的领导小组,编制了集成电路产业发展纲要,此外还设立了规模达 1200 亿元的扶持基金支持产业发展,对于整个集成电路行业而言具有重要的促进作用。

以 IC 产业为例,目前发达国家在该领域的年增长率仅有 4.8%,而国内同领域的年增长率高达 20.4%,从国家战略、安全需求、进口替代、产业转移等角度而言,国内集成电路行业在未来数年将迎来黄金发展期。”杜林虎向记者描绘公司产业前景。

据记者了解,随着同方股份对同方国芯的深入布局,同方国芯已逐渐成为其集成电路业务运作平台,也成为“清华系”的核心资产之一。

在这种背景下,同方国芯从控股股东层面,再到管理层及员工,均将强化集成电路业务作为二次创业的契机。

在同方国芯人看来,既然晶源电子在偏居唐山一隅的情况下可发展成为压电石英晶体元器件龙头,那么同方国芯在清华大学以及同方股份强有力的技术、渠道支持下,也同样可以发展成为集成电路设计龙头,这也是晶源电子老掌门人阎永江在 64 岁让出公司控股股权的心愿之一。

投资者:我来自广发证券,在此替我司投资顾问总监问一个问题,你们如何将自己的信息技术优势和现在的移动互联网有效地结合起来,进而产生更大的社会价值?是否有清晰的战略目标?

葛元庆:移动互联网是个很宽泛的领域,贵公司投资顾问总监关注的可能是移动互联网金融方面的问题。公司致力于集成电路业务,与芯片产品相结合的落脚点是移动支付,我们注意到深交所互动易平台上也有投资者在关注这方面的问题。当前大家在这个问题上有一些分歧,此前相当一部分人认为移动支付最终会变成无卡支付,如二维码支付就是无卡支付。后

来,二维码支付被央行叫停了,原因是安全和风险等问题无法得到保障与控制,尽管这种支付方式给用户的体验方式很好。

公司专注于设计安全芯片,会关注安全芯片在移动支付领域的各种解决方案,不断推出相关的芯片产品,这是我们要做的工作。回到移动互联网金融方面的问题上,公司的关注点在于研究移动互联网支付的安全芯片解决方案。

投资者:现在很多公司涉足可穿戴领域,不知道你们有没有这方面的研究?

葛元庆:到目前为止,同方国芯旗下两个设计公司均未涉足可穿戴领域,但是这个领域我们是很关注的,关键要看这个领域未来会怎样发展。

投资者:最近京津冀一体化是热门话题,公司正好又处于唐山这样一个河北重镇,怎么看待这个话题?公司有何计划?

杜林虎:公司注册地是在河北,此外在北京和深圳各有一家子公司。大家都在讲京津冀一体化,我个人的观点是,这件事目前是一个整体上的指导思想,在短时间内难有很大的动

作,具体落实可能还需要时间。如果真有政策出台来,公司在人员或者业务的流动、资源的调配方面可能会方便一些。

其实大家应该了解,我们现在的核心业务也不是局限于某个地市,已发展成了一个全国性的公司,我们更加关注全国性的产业政策。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款



▲ 投资者参观同方国芯生产车间

▲ 投资者在会议室与公司高管深入交流



▲ 参观蓝宝石长晶炉车间



▲ 同方国芯副总裁阎立群为投资者讲解光电材料生产流程



▲ 工人向投资者演示蓝宝石晶片研磨

▲ 蓝宝石单晶品种

▲ 董秘杜林虎介绍公司历史沿革以及发展现状

邹昕昕、李雪峰/摄 彭春霞/制图

同方国芯高管答投资者问

证券时报记者 邹昕昕 李雪峰

除被同方股份(600100)收购而贴上“高校背景”的标签外,同方国芯(002049)还是资本市场追捧的移动支付、蓝宝石及信息安全概念股。

在参观完同方国芯玉田县晶体事业部厂区后,投资者迫不及待地与同方国芯三位副总裁葛元庆、杜林虎、阎立群展开交流,整个会议室座无虚席,现场气氛十分热烈。

投资者:我来自广发证券,在此替我司投资顾问总监问一个问题,你们如何将自己的信息技术优势和现在的移动互联网有效地结合起来,进而产生更大的社会价值?是否有清晰的战略目标?

葛元庆:移动互联网是个很宽泛的领域,贵公司投资顾问总监关注的可能是移动互联网金融方面的问题。公司致力于集成电路业务,与芯片产品相结合的落脚点是移动支付,我们注意到深交所互动易平台上也有投资者在关注这方面的问题。当前大家在这个问题上有一些分歧,此前相当一部分人认为移动支付最终会变成无卡支付,如二维码支付就是无卡支付。后

来,二维码支付被央行叫停了,原因是安全和风险等问题无法得到保障与控制,尽管这种支付方式给用户的体验方式很好。

公司专注于设计安全芯片,会关注安全芯片在移动支付领域的各种解决方案,不断推出相关的芯片产品,这是我们要做的工作。回到移动互联网金融方面的问题上,公司的关注点在于研究移动互联网支付的安全芯片解决方案。

投资者:现在很多公司涉足可穿戴领域,不知道你们有没有这方面的研究?

葛元庆:到目前为止,同方国芯旗下两个设计公司均未涉足可穿戴领域,但是这个领域我们是很关注的,关键要看这个领域未来会怎样发展。

投资者:最近京津冀一体化是热门话题,公司正好又处于唐山这样一个河北重镇,怎么看待这个话题?公司有何计划?

杜林虎:公司注册地是在河北,此外在北京和深圳各有一家子公司。大家都在讲京津冀一体化,我个人的观点是,这件事目前是一个整体上的指导思想,在短时间内难有很大的动

作,具体落实可能还需要时间。如果真有政策出台来,公司在人员或者业务的流动、资源的调配方面可能会方便一些。

其实大家应该了解,我们现在的核心业务也不是局限于某个地市,已发展成了一个全国性的公司,我们更加关注全国性的产业政策。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

达到 4.7 亿元,同比去年有所提高,为营业收入的 255%,为什么这么高?

杜林虎:主要是今年集成电路产品的业务量增长得比较快,在应收账款方面,我们近几年从来没有出现过大规模坏账,控制得比较好。应该说这是一个好的趋势,如果按照正常的回款速度,到了年底应收账款不会那么高。

投资者:据说公司在研发新产品,目前有什么?和苹果公司有无合作计划?

阎立群:我们蓝宝石产品目前主要应用于发光二极管(LED)的基片,另外就是红外窗口的保护窗口片,未来我们会重点关注窗口片,尤其是远红外窗口。

苹果用的蓝宝石和公司产品材料相同,不过针对手机市场的保护屏、HOME 键和摄像头的保护窗口片,我们暂时没有涉足,目前尚未介入手机方面的应用。

投资者:公司今年首季应收账款

蓝图

“做中国最大的集成电路芯片设计公司”,这是我的梦,也是国芯的