

# 10年营收增180倍 欧菲光演绎“速度与激情”

证券时报记者 周少杰

进入欧菲光科技园的大门,园区正面上赫然写着“一切都为客户”。十几年来,公司董事长蔡荣军带着他的创业团队,从红外截止滤波片起步,转入触摸屏产业,切入摄像头业务,进军指纹识别领域,再到跨进汽车电子行业,几乎每干一行,欧菲光都做到了行业领先地位。

十年前,欧菲光全年营业收入才1.53亿元,净利润仅3055.14万元;到了去年,欧菲光全年营业收入超过260亿元;今年上半年,欧菲光实现营业收入达到150.21亿元,净利润超过6.20亿元。

2017年,欧菲光再次荣登《财富》中国500强榜单,排名第234位,同时上榜“中国电子信息百强企业”。如今,欧菲光市值已经超过600亿。用蔡荣军的话说就是:欧菲光一直以百米冲刺速度去跑马拉松。”

## 经历触摸屏行业兴替

时间回到2010年,刚刚登陆中小板的欧菲光迎来了第一批前来参观调研的投资者。接待投资者的工作人员充满自豪感,因为上市之前的三年中,欧菲光营业收入连年高速增长,从1.53亿元增长到3.72亿元,主营产品红外截止滤波片已经占据全球三分之一的市场份额,连续多年位居全球第一。

这在当时是很值得炫耀的一件事。但蔡荣军并没有满足于这种“外富即安”的状态。上市第一年,欧菲光实现的营业收入达到了6.18亿元,依旧高速增长,但净利润较上一年基本持平。蔡荣军意识到,原有业务增长空间不大,亟需新的增长极。

当时,苹果的iPhone手机进入中国大陆市场,受到了消费者的热烈追捧。iPhone手机全球范围内迅速掀起了触摸屏热,全球各大手机厂商相继推出了各具特色的纯平触摸屏手机,触摸屏在手机领域的渗透率越来越高,手机触摸屏行业呈现出明显的供不应求局面。

受到iPhone手机火热的启示,蔡荣军当时就决定切入到触摸屏领域。

在欧菲光还没上市募到资金之前,蔡荣军就已投入资金购买了德国、日本、美国等地国际顶级的生产设备与检测设备,在苏州和南昌投资了触摸屏项目。随着IPO募集资金到位,欧菲光又在触摸屏项目上继续投资了超过10亿元。

刚开始,欧菲光的触摸屏产品受到了中兴通讯、金立、康佳等国内智能手机厂商的采用,年出货量超过100万片;超募资金投资项目实施之后,欧菲光成为三星等国际品牌的供应商,并迅速占领了市场。

随着募投项目产能释放,欧菲光的经营业绩在2012年、2013年大放异彩。2012年,欧菲光营收和净利分别为39.32亿元和3.21亿元。到了2013年,这两项数据分别为91.02亿元和5.71亿元。

然而,苹果公司在2012年发布的新一代iPhone手机改变了整个触摸屏行业。iPhone 5手机抛弃了原来G+G电容式触摸屏方案,而是采用了ITO导电薄膜内嵌到液晶显示面板下面的in-cell方案。而三星则采用了on-cell方案。

两大国际智能手机品牌不约而同地采用了新的触控显示方案,对于国内触摸屏厂商而言犹如一颗重磅炸弹。

在那个时候,不少触摸屏企业因此而倒下,行业龙头企业如今也还喘不过气来。“欧菲光董秘肖燕松说,慢慢地,整个行业就开始分化,形成了中高端手机用in-cell方案,中低端手机采用外挂式薄膜方案。”

欧菲光能在行业巨变中活下来,并且站稳了脚跟。我们去年触摸屏的出货量大概1.8亿片,基本上是全球最大的。”按肖燕松解释,欧菲光电容式薄膜方案有两个优势:一是厚度比较薄;另一个是成本有相对优势。而成本较高的G+G方案现在基本已经被淘汰了。

因为技术总在革新,随着OLED柔性显示屏被高端智能手机广泛应



用,我们认为可能是个机会。”肖燕松说,外挂式薄膜方案可以弯曲,非常契合OLED柔性触控一体化方案,苹果公司发布的最新款手机iPhone X,据业内人士推测,就是采用OLED显示屏+外挂式电容式触摸屏的技术方案。

## 手机摄像头业务从0到1

2015年对欧菲光来说是一个“坎”,用肖燕松的话来说,正是青黄不接、内外交困的时候。”

这一年,欧菲光营业收入出现了上市以来第一次下滑,而净利润更是从2014年的7.22亿元下降到4.78亿元。而这一年,欧菲光股价达到了阶段高点之后,在股市剧烈波动背景下,股价急转直下,持续大幅下跌。

那时候压力很大,投资者经常给我们打电话。”肖燕松说,新业务刚投入还没产生规模效应,几乎没有收入,利润率没能提起来,原来老业务触摸屏又不断下滑,越来越多的高端手机采用in-cell方案,欧菲光的产品被挤到中低端市场。与此同时,人民币升值也给欧菲光带来成本压力。

肖燕松所说的新业务,正是摄像头业务。2012年,当苹果公司和三星相继抛弃原本的触摸屏技术方案之时,恰逢微软公司推出了超级本,让国内触摸屏企业看到了一线生机,纷纷投资扩产用于超级本的中大尺寸触摸屏。欧菲光刚开始也跟风投资中大尺寸触摸屏项目,但不久后经过一番思索,蔡荣军决定投向手机摄像头业务。欧菲光通过定增募资投入20亿元建设高像素摄像头模组扩产项目。

摄像头是智能手机的一个非常重要的零部件,现在大家都用手机来拍照,而不会再用一个卡片相机,拍照效果好坏其实也是消费者选用智能手机的一个重要参考依据。所以,摄像头在智能手机中的价值量一直在往上走,像素一直在提升,从原来的百万像素到现在的千万像素,从单个摄像头到双摄像头转变,甚至还有3D摄像头。”肖燕松说。

在当时,高像素摄像头模组存在一定的资金和技术门槛,国内市场主要被三星、LG、夏普等国外企业占领,国内能够大规模量产高像素摄像头模组的企业较少。肖燕松认为,对于欧菲光来说,是“难得的产业机会”。

行业壁垒比较高,科技含量比较足,对于我们这种拥有技术储备的科技型企业来讲,快速占到制高点上,通过创新不断推出新的产品,开拓新的客户,引领我们成长。”肖燕松说,目前来看,当初的设想达到了预期效果。

肖燕松介绍,欧菲光2012年开始做摄像头业务,到去年(2016年)底单月出货量已经达到全球第一,接近3亿颗。公司摄像头业务的收入去年在全球能排到前五,希望今年能排到前三。”

2017年4月1日,欧菲光完成收购索尼华南电子有限公司100%股权,在摄像头模组领域的技术制程和客户结构得到重要补强和优化,进一步提高公司摄像头模组生产制造的技

术工艺和管理服务水平。

## 汽车电子化带来新机遇

令人意想不到的,就在欧菲光“青黄不接、内外交困”的时候,蔡荣军却宣布进军汽车电子这个全新的领域。2015年,欧菲光在上海设立欧菲智能车联的全资子公司。2016年,欧菲光通过定向增发募资13.7亿元,加强智能汽车电子的研发投入和产能扩建。

汽车电子是未来的战略方向,消费电子慢慢地会进入一个成熟期,智能手机也好,平板电脑也好,全球的销量已经很大了,销量再有一个很大的提升也不容易,公司要保持发展,必须找到一个新的领域。”肖燕松说,我们希望汽车电子和消费电子能够齐头并进,双引擎驱动。”

肖燕松认为,汽车电子的市场空间足够大,当前汽车电子化的趋势,使得汽车电子在整车中的占比由过去的百分之二三十提升到现在的百分之三四十。在一辆汽车中,电子化的相关产品价值大概有1.5万至2万元之间,全球每年大概有一亿辆新车的销量,因而,汽车电子也是一个万亿级市场,跟消费电子的市场规模相当。

汽车行业正在进行深刻的变革,以特斯拉、比亚迪为代表的电动汽车品牌正在崛起,而电动汽车中的汽车电子占比更高。另一方面,汽车智能化趋势,包括自动驾驶等一系列新技术也在改变整个汽车行业。”肖燕松认为,汽车电子市场很大,而且正在发生结构性变化,给欧菲光带来一个新机遇。

然而,不同于欧菲光以前切入的微摄像头领域,汽车电子已经伴随汽车工业发展几十年,形成了一个相对成熟的产业。作为行业的新进者,欧菲光不得不考虑差异化竞争策略。

汽车电子可能会有比较强的竞争对手,所以我们选的方向,也是比较新的产品,比如汽车的中控屏,那是特斯拉出来之后才开始流行的,带触控的中控屏,另外一个就是ADAS(高级驾驶辅助系统),智能驾驶需要车载摄像头在数量和品质上都有更高的要求,这也给欧菲光带来新的机会。”肖燕松认为,汽车行业正在发生的变化就像当年智能手机取代功能手机一样,会产生很多新的需求,形成新的生态。

去年,欧菲光智能汽车业务的营业收入约8000万元,而今年上半年,智能汽车业务实现营业收入已经达到1.28亿元。

## 天时地利人和

从年营收1.53亿元发展到260亿元,10年180倍的增速,对于很多企业来说是个“奇迹”,欧菲光做到了。

肖燕松认为,成功并非偶然。

企业发展从来都不是一帆风顺的,对我们来讲,快速发展一段,夯实一段,再快速发展。”肖燕松说,“一个行业有波峰有波谷,一个好的企业能在行业谷底的时候,通过修炼内功也好,寻找一个新的突破口也好,挺过去,在行业复苏的时候继续成长。”

肖燕松以微摄像头业务为例,在2012年刚投资这项业务的时候,市场并不看好我们,当时投资好几个亿,设备买最好的,网罗LG、夏普等一线厂商的工程师、生产人员甚至包括销售人员,大家一起拼,才逐步做起来。”

实际上,欧菲光整个团队能持续保持高昂的创业激情,与公司较为完善的激励机制不无关系。我们覆盖范围尽可能广的员工持股计划或股权激励计划,还专门针对不能持有A股的境外员工派发股票增值权,企业的发展能给身处其中的人带来切实利益。另外,公司考核业绩为导向给想做事的人充分资源授权去做,整个团队整体上保持比较有战斗力,这个也反映到经营成果上。”

很多人问欧菲光的核心竞争力是什么,我认为创新能力。”肖燕松说,欧菲光在美国圣何塞、日本东京、韩国水原、台北等地设立研究中心,获取当地优质的技术人才资源,获取最前沿的科技信息、产业信息。在国内新设先进技术研究院、博士后工作站、指纹识别技术研发中心等科研平台,已全面构建了多技术方向、多层次、跨平台的研发体系。

2016年,欧菲光研发投入14.48亿元,占营业收入比重为5.41%,同比增长52.99%。

我们这一代,正好赶上了中国国运上升的好时代。”肖燕松认为,从大环境来讲,欧菲光的快速发展离不开中国经济发展,宏观环境在变好,国内整个配套更全。如果不是华为、oppo、vivo、小米这些国产智能手机厂商快速崛起,也没有我们这个产业的蓬勃发展。”

当然,上市公司发展更离不开资本市场的支持。肖燕松说:2010年上市,将近10亿元的募集资金全部投入到触摸屏的开发,如果没有这一笔投资,我们不可能做到今天这个规模。”

此后,欧菲光通过两次定增募资,分别投入建设微摄像头项目和智能汽车电子项目。制造业要靠自身的发展实现滚动式发展比较难,靠我们,每一次投资都是十几个亿,我们到去年利润才到了7个亿,等着滚动式发展,肯定是做不到这么快的成长速度,所以资本市场在公司发展中起到了非常重要的作用。”

# 万科前三季度赚了111亿 销售额已超去年全年

证券时报记者 周少杰

万科000002 10月26日晚间公布2017年第三季度报告。前三季度,万科累计实现营业收入1171亿元,实现归属于上市公司股东的净利润110.9亿元,同比增长34.2%。

今年7-9月,万科实现销售面积795.5万平方米,销售金额1189.2亿元,同比分别增长36.5%和63.3%。前三季度,万科累计实现销售面积2664.5万平方米,销售金额3961亿元,同比分别增长33.8%和50.7%,销售金额超过2016年全年水平。

下半年以来,全国商品房销售进一步放缓。国家统计局数据显示,第三季度全国商品住宅销售面积同比下降1.7%,为2015年第二季度以来首次同比下跌,商品住宅销售金额同比仅增长1.3%。与此同时,部分省市继续加大调控力度,推出包括限售在内的各项政策以稳定市场,热点城市的新房供应与成交面积持续回落。

行业调控的加码以及市场环境的变化都加速了行业的分化,在这种背景下,品牌房企的优势进一步体现。”万科董事会秘书朱旭表示。

由于上半年结算不多,前三季度万科累计结算面积966.6万平方米,贡献营收1102.3亿元,同比分别减少2.7%和1.5%。但房地产业务毛利率较去年同期明显改善,为23.35%,同比增加5.43个百分点。

同时,由于销售增长持续高过结算增长,万科的已售未结资源也进一步增长。9月底,万科合并报表范围内的已售未结资源合同金额突破4000亿元,至4321亿元,为未来业绩奠定了基础。

在今年中期业绩说明会上,万科高管层曾表示,坚持审慎投资策略的同时,万科积极关注市场机会,充分发挥自身的品牌、资金和运营优势,持续拓展项目获取渠道。

第三季度,万科合计新增64个项目,按万科权益计算的建筑面积约1115.7万平方米。1-9月,万科

累计新增143个项目,按万科权益计算的建筑面积约2099.5万平方米,按投资金额计算,其中91.6%位于一二线城市。截至9月底,万科规划中项目的权益建筑面积约3907.3万平方米。

1-9月,万科累计实现新开工面积2599.6万平方米,较去年同期增加6.5%;累计实现竣工面积1136.4万平方米,较去年同期增长1.1%,占全年计划竣工面积的46.4%。

今年第三季度万科物流地产业务新获取项目14个,可租赁物业的建筑面积约109.7万平方米;9月底,万科长租公寓中的泊寓业务已覆盖24个一二线城市,累计开业82个项目,开业约2.4万间。

由于适度加大了投资力度,万科三季度末的净负债率较6月末有所提升,为38.2%,仍保持在行业较低水平。截至9月底,万科持有的货币资金943.5亿元,远高于短期借款和一年内到期有息负债总和(642.3亿元);有息负债中,约65.8%为长期负债。

万科董事会主席、首席执行官郁亮表示:党的十九大报告指出,坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度,让全体人民住有所居。”随着房地产长效机制的落地,未来住房将进一步回归居住属性,这有利于行业的长期健康发展。万科一贯坚持“给普通人盖好房子,盖有人用的房子”,近年来还大力发展长租公寓业务,旗下泊寓品牌已经在全国长租公寓市场中名列前茅,所有这些努力与尝试,都是为了让房屋回归居住本质。未来万科将沿着十九大报告指引的方向,坚持城市配套服务商战略,在巩固住宅开发和物业服务两大核心业务竞争优势的基础上,积极发展长租公寓、商业、物流、度假、养老、教育等业务,满足居民日益增长的美好生活需要,成为无愧于这个伟大新时代的企业。”



# 福达股份三季度净利增长80% 国际化布局铺开

证券时报记者 张鸾尧

10月26日晚间,福达股份603166披露三季报。报告显示,公司业绩大幅向好,营收和净利均呈现较高增长。今年1月至9月,公司实现营业收入9.69亿元,比上年同期增长35.58%。净利润1.06亿元,比上年同期增长80.13%。

熟悉福达股份的分析人士称,福达股份前三季度业绩高速增长源于今年1-9月汽车市场销量增长带动公司汽车零部件产品销售增长所致。另外,公司的国际化战略和现金的制造设备也为业绩打下了良好基础。

事实上,一直以来公司都在积极开拓新技术和新客户,并且公司的设备在同行业的竞争者中处于领先地位。

资料显示,福达股份是国内主要的汽车零部件专业生产企业,是国内发动机钢制曲轴、汽车离合器主要生产企业之一。公司产品从以配套商用车逐步扩大至乘用车,公司客户也以境内整车厂、主机厂逐步发展为境内外客户并重的产业格局。

公司日前发布公告,公司近日收到东风雷诺汽车有限公司《零部件供应商承制通知书》,确认公司成为该公司某产品项目中的曲轴毛坯的供应商,约定在2023年前向公司采购金额约为人民币1亿元的曲轴毛坯产品。公司方面表示,上述事项标志着公司进入雷诺日产联盟的采购体系,为赢得更多的国际高端乘用车客户奠定了良好基础。

福达股份近年来大力度开拓国际高端市场,公司的产品质量、研发能力、管理水准已经获得了国际汽车巨头的认可。2016年5月,福达股份与沃尔沃汽车集团签订了合同金额约1亿元的曲轴毛坯销售合同;2016年11月,公司与北京奔驰于近期签署了货源确认书,标志着公司进入奔驰汽车的采购体系,为赢得更多的国际高端乘用车客户奠定了良好基础。

在最近一次的机构调研中,公司表示,通过上述国际业务的成功拓展,除在相应产品批量后会提高公司业绩外,也将会为曲轴加工业务带来国际业务开发机会,为曲轴产品进入国际高端汽车品牌市场赢得了机遇,同时也将为打开更多国外及合资汽车品牌市场奠定了坚实基础。

除了客户的国际化,公司的品质国际化战略也在逐步推进。

2017年以来,公司在质量技术员评聘、技术工程师晋升及国际化质量管理人才的引进方面做了大量工作,在体系升级与优化方面已做好了评审前的准备工作,接待21次客户二方审核并在质量管理方面得到客户的高度评价,同时在前期、制造、售后各环节强化质量控制和管理,有效降低了质量成本,为公司各类产品拓展更多高端客户提供了质量保证。

制造业的工艺技术及装备水平直接决定产品质量及档次。在设备方面,福达股份在曲轴、离合器、螺旋锥齿轮等方面拥有的生产设备在国内同行业中处于先进水平,且覆盖各产品研发、生产、试验及检测的全过程,为提高各产品加工精度、生产效率、保持产品的质量稳定性提供了保障。

