

广和通:御风而行的无线通信模组“小巨人”



■ 证券时报副总编辑王冰洋(左)对话广和通董事长张天瑜

证券时报记者 严翠

历史上,每一次科技浪潮的出现,都将催生一批优秀的公司。

如今,随着5G的快速发展,IoT(物联网)行业快速崛起,广和通(600638)作为一家在行业深耕多年的物联网无线通信产品与技术解决方案提供商、领先的无线通信模组龙头企业正“御风而行”:在上半年全球新冠肺炎疫情肆虐、美国加紧对中国科技企业限制的背景,广和通业绩逆势大增,上半年净利润同比增长70.78%,其股价年内一度也翻倍。

广和通这几年发展非常好,主要是因为赛道好,但还努力。”近日,证券时报上市公司高质量发展在行动采访团走进广和通,证券时报副总编辑王冰洋与广和通董事长张天瑜展开了一场深度对话。

逆势爆发的“小巨人”

今年以来,突如其来的新冠肺炎疫情,打乱了世界的脚步,一时间,餐饮、旅游、航空、服装等多行业陷入困境,至今仍处于“回血”状态。

物联网行业今年早期也一度“兵荒马乱”,不过它们与前述行业不同的是,它们不是没有订单,而是受疫情影响,代工工人无法按时到岗,公司无法按时向客户供应产品。

广和通便是一个典型案例。公司主要从事无线通信模块的设计、研发与销售服务,其无线通信模块主要应用于移动支付、移动互联网、车联网、智能电网、安防监控等领域,目前公司在无线POS机和笔记本电脑物联网模组两个细分市场处于龙头地位。

年初疫情爆发后,我们国内生产出了问题,因为公司全部产品的生产均采用委外加工方式进行,长期委托比亚迪、恒昌盛等厂商进行生产加工,他们的工人没到岗,产品无法正常生产,但是公司订单却很多,所以当时我们供应链压力特别大,这中间为了保证产品供应正常,公司与工厂一起努力克服困难,加班加点。”回忆起年初为减少疫情对公司影响的情景时,理工专业出身的张天瑜没有滔滔不绝,但难掩心中焦虑,国内生产恢复正常后,海外疫情又爆发,公司又再陷入海外芯片短缺等供应链危局。”

危机当下,大家都难,但张天瑜明白,疫情虽然是危,但危中也有有机。”

疫情给广和通开启了另一扇窗。据张天瑜介绍,此前采用公司无线通信模组的笔记本电脑主要为高端商务笔记本,以满足商务人士随时随地上网、工作需求,但疫情大规模爆发后,海外市场远程办公、在线教育需求大增,直接拉动公司笔记本电脑相关模组订单超预期增长。

但对广和通而言,眼下其正迎来更大的发展机遇——物联网。随着5G建设的提速,物联网作为未来发展趋势之一悄悄按下了快捷键。物联网风口与广和通的关系,用一句话概括就是,物联网产业持续高速增长,无线通信模组作为连接“物”、“物”相连功能的桥梁,也必将迎来高速增长。

在近日举行的“点亮深圳,5G智慧之城”发布会上,证券时报·e公司记者



从现场多家无线通信模组企业了解到,去年下半年开始,行业5G NB-IoT相关模组需求大增,普遍呈倍增态势。

机会总是留给有准备的人。多年在无线通信模组领域的深耕,铸就了物联网风口来临之际,广和通能够迅速承接大量的无线通信模组市场需求,而多年在笔记本、POS机等物联网细分领域的精耕,也注定在疫情爆发后冒出的大量笔记本、POS机等物联网模组需求最终都大部分流向了广和通。

近期披露的广和通半年报进一步佐证了这一判断。今年上半年,广和通实现营业收入12.66亿元,同比增长47.42%;净利润1.38亿元,同比增长70.78%。公司表示,物联网行业发展态势良好,公司积极推动复工复产,抓住市场机会,进一步加大新技术、新产品的研发投入,努力拓展国内外市场,保证了业务的稳定增长。

与公司业绩相对应,广和通股价表现强劲。今年以来,广和通股价最高涨幅超过110%,成为今年A股市场少数的翻倍股之一。

车联网的加法“运算”

在物联网的赛道上,有一个确定性非常强,且将率先应用的细分领域,便是车联网,即以行驶中的车辆为信息感知对象,借助新一代信息通信技术,实现车与X(即车与车、人、路、服务平台)之间的网络连接,为用户提供安全、舒适、智能、高效的驾驶感受与交通服务。

广和通今年以来持续成为资本市场活跃股,也与公司在车联网的布局密不可分。

据了解,广和通涉足车联网已有十多个年头,公司车联网通信模组在行业应用中占据领先地位。公司曾为英特尔亚太研发有限公司提供车联网特别解决方案参考设计,上市后公司

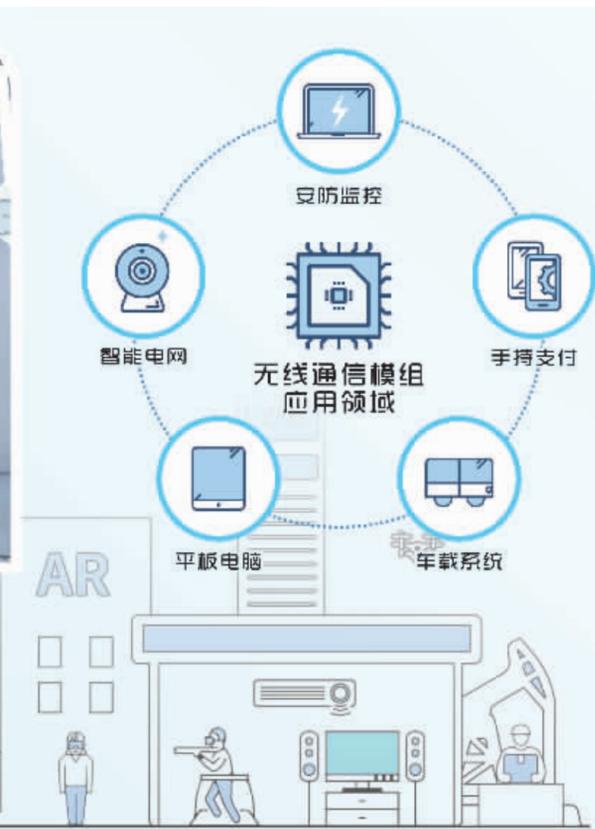
曾募投“车规级无线通信模块建设项目”,专注于车联网前装客户提供车规级LTE无线通信模块产品。

在客户方面,广和通在车联网领域已拥有众多优质客户,例如车载系统供应商赛格导航、博实结、华宝科技、比亚迪等。特别在前装车载领域,比亚迪部分车型已装配公司产品。

今年7月下旬,广和通一纸公告宣告其正加码车联网。广和通拟出资2.29亿元与深创投、深圳前海红土并购基金等共同对广和通参股公司深圳市锐凌无线技术有限公司进行增资,完成后,广和通占锐凌无线注册资本49%。增资完成后,锐凌无线计划投资约11.54亿元收购全球领先的无线通信模组企业Sierra Wireless旗下的车载前装业务相关资产。

据广和通公告,目前车载前装市场行业领导者主要为Sierra Wireless、Continental、华为、Gemalto、Telit等头部企业,根据Sierra Wireless提供的信息,2018年标的业务在车载前装蜂窝模块领域市占率约为20%,位居行业第一。

通过此次收购,公司很快完成了对全球汽车通讯模块的布局,可迅速进入全球汽车巨头的供应链,原本需要3-5年走完的路,现在只需要1-2年就可以



资料来源:中信证券 杨挺/摄 本版制图:周靖宇

走完。”谈起公司的车联网业务,张天瑜胸有成竹,我们非常看好未来公司在车联网领域的发展。”

广和通在回复深交所问询函时也指出,车载前装市场客户认证和导入周期较长,通常需要1-2年,海外整车厂对技术要求更加严苛,资质认证周期需要3年左右。因此整体而言,车载前装通讯模块市场行业壁垒较高,行业先发优势明显。标的业务在车联网领域已拥有了众多稳定的优质客户,包括大众汽车、标致雪铁龙集团及菲亚特克莱斯勒汽车公司等全球知名整车厂。良好的客户资源为标的业务持续稳定的发展提供了保障,5G时代有望在车联网领域扬帆起航。长期来看,标的业务有望长期维持其市场第一的地位,并持续扩大市场份额。

在车联网的布局上,广和通是认真的。步入8月,广和通再加码车联网,宣布战略投资西安联乘智能科技有限公司,后者致力于车联网C-V2X应用领域。

根据行业研究报告,目前全球每年汽车销量约8000万~9000万辆,而全球车联网汽车渗透率较低。在外部与内部因素影响下,网联化渗透率预计将持续提升,全球车联网渗透率有望在2022年突破40%。互联网连接将成为未来汽车的标配,车联网将在汽车行业引发巨大变革,尤其随着5G在2020年进入建设高峰期,车联网更备受瞩目。

车载前装蜂窝模块是通过将芯片、PN型器件、晶体器件、阻容感器件及其他结构件集成在印刷电路板上,为下游车联网OEM提供接口,是车联网接入网络和定位的关键设备。通常情况下,每增加一个车联网连接数,将增加1-2个通讯模块。根据工信部数据及行业研究报告测算,2020年~2023年车载前装蜂窝模块市场规模预计分别为65亿元、97亿元、133亿元和163亿元,整体市场前景广阔。

从贸易商到技术引领者的逆袭



广和通的成长史,也充满着传奇故事。公司从贸易商起家,在1999年至2008年的近十年中,广和通主要业务是代理摩托罗拉无线通讯模块以及定位模块(GPS)。

有意思的是,2017年4月,广和通成功登陆创业板,成为国内首家登陆资本市场的物联网模组厂商时,其上一年的营收、净利润也分别为3.44亿元、4032万元,但早在十年前,广和通收入规模就已上亿了。

刚开始我们做代理的时候,日子其实挺好过的,人不多,二十几个人一年有一两亿的销售额,然后有一两千万的利润,因为当时摩托罗拉品牌很好,国内很多大公司都用我们的产品,也不需要太多技术投入,只需要做技术支持。”回想起自己的创业历程,张天瑜有点怀念当时做代理时的日子。”

一路发展顺畅后,广和通进一步加深了与摩托罗拉的合作,2005年,广和通将

张天瑜的成功秘诀

证券时报记者 严翠

作为一家市值一度接近200亿元的上市企业,在不少人看来,广和通当下是成功的,而其成功的秘诀,也是外界渴望破解的。

不经历风雨,怎能见彩虹。相信广和通董事长张天瑜谈他创业成功的秘诀,或许一本书都难以承载,因为每一个成功者的背后,都可能藏着无数不为人知的故事。”

不过,从此次与张天瑜的交流中,记者注意到,张天瑜对于过去公司或个人经历的困难相对轻描淡写,比如创业时的艰难、转型时的痛苦,再比如作为一家海外市场份额占比过半且芯片为其主要原材料的企业,是如何在新冠肺炎疫情冲击下实现净利润逆势大增的,等等。

在他的字典里,记者听到的最多的词,第一是“相信”,第二是“赛道”。

“我相信我们车联网板块将能够呈现较好的发展。”我相信只要我们坚持自主开发,坚持加大研发投入,我们的产品我相信应该会越走越远,越做越好。”我相信通过我们渠道的布局,海外的布局,未来公司产品的覆盖会越来越广”……

赛道方面,我们见面的第一句话,张天瑜便是“这几年公司发展非常好,主要是所处赛道好”,而在本次对话即将步入尾声之际,张天瑜亦不经意提及“公司赛道非常好,万物互联的物联网时代刚刚开始”。

表面上,我们听到的是两个再平常不过的词,“赛道”、“相信”,但实际上,背后可

合作扩展到了技术层面,在中国设立了摩托罗拉亚太区M2M技术服务中心;2008年,广和通开始给摩托罗拉做ODM。

但天有不测风云。如果说公司发展转折点,除了2017年上市,2008年是一个重大转折点。”张天瑜对证券时报·e公司记者说。

据介绍,2008年摩托罗拉的移动通讯部门被国外Telit公司收购了,原来部门与广和通所签合同全部作废,彼时摆在广和通面前的路只有两条,要么答应Telit公司要求,被其收购,要么转型自主研发,走自主品牌之路。

张天瑜选择了后者。2008年,广和通正式推广自主品牌Fibocom无线通信模块,主要采用基于原英飞凌平台开发产品。

代理时候日子太好了,一到了自主开发简直太难了,最重要的问题就是人才。”张天瑜说,那时候中国其实已有不少通讯人才了,但作为一家不知名的公司,要吸引一些优秀人才进来很难,所以幸亏当时公司有一些自动到岗的同事,再加上公司做了一些股权激励,大家共同创业。

创业另一困难就是资金。我们就把自己的房子抵押给银行贷款了,回想起来前两三年真的比较难,好在大家齐心协力坚持下来了,2010年~2011年公司发展局面慢慢打开,到了2012年公司就开始筹划上市事宜了。”张天瑜说,2017年上市后,公司开始进入了加速发展期。

到了2019年,广和通营收19.15亿元,净利润1.7亿元,至此,广和通已连续十年实现了正增长,乃通信行业罕见。当年,公司模组出货量1500万套,全球排名第6。据相关机构预测,公司7月宣布的拟收购Sierra车载业务资产计划完成后,广和通将晋升为全球第二,稳坐全球模组厂商第一阵营。

当然,广和通发展至今,与其多年来持续不断的高研发投入密不可分。2019年研发投入超过2亿元,占同期公司营业收入10.67%,今年上半年公司持续加大研发投入,共计1.41亿元,占同期公司营收11.13%。截至2020年6月30日,公司员工总数为1058人,其中研发人员占比达到60%以上。

在2G、3G、4G时代,公司的技术一直处于追赶全球技术的阶段,到了5G,公司技术已上升至引领全球发展的阶段。”张天瑜介绍。

展望未来,张天瑜目标笃定:公司所处赛道非常好,万物互联的物联网刚刚开始,未来5G也要实现工业4.0,全球大量设备需要相连,这就为公司提供了高速发展的空间,所以我们立足于公司本职业务通讯模块,深度挖掘行业需求,在一些细分的垂直领域做深做透。”

能藏着张天瑜的性格,与经营、处世哲学。

赛道,换言之为天选,即企业发展要与时俱进,顺势而为,“好风凭借力,送我上青天”,与雷军“站在风口上,猪都可以飞起来”之名言有异曲同工之妙。

“相信”则代表一种乐观、向上、积极应对变化、相信事在人为的意思,这对于企业家而言,至关重要,因为任何企业要成为百年老店,必然要经历太多生态、科技、行业变迁,如果企业一遇到变化就缩头缩脑、固步自封、守株待兔,不积极转型,那么这样的企业很容易被时代淘汰。”

回顾广和通的成长历程,公司始终蕴藏着一股向上的力量,从2008年告别代理的“舒适日子”,拒绝被收购转型自主研发推广自有品牌,到一步步突破人才、资金、技术瓶颈,成为行业技术领导者,到提前布局物联网领域,以及目前的持续加码车联网布局,都是公司积极应对变化、顺势而为的表现。

据说,笑到最后的,往往不是那个能力最强的人或企业,而是那些能够积极应对变化的人或企业。

以近几年来新媒体发展带来的行业变化来看,大批传统媒体关门之际,更多抓住了用户习惯与视频红利的抖音、拼多多等企业逆势崛起了。

无论科技如何迭代,乐见未来始终重要。

