

扫地机器人销售火爆 龙头公司股价飙涨

证券时报 记者 严翠

没关门,扫地机器人离家出走了……丢了很可惜,希望捡到者能够与我联系。”近日,一则有趣的寻物启事在网络广泛传开,忍俊不禁间,原来扫地机器人已如猫狗宠物般在众多家庭中快速普及。10月30日,科创板“股王”石头科技股价的再度疯狂,也印证了外界对扫地机器人的关注度正显著提升。

预计今年公司扫地机器人销量是去年两倍。”美的集团扫地机器人业务相关负责人向证券时报·e公司记者透露,目前美的集团已成立扫地机器人业务独立子公司。深圳银星智能科技股份有限公司工作人员也透露,今年前三季度公司北美市场出口订单同比增长300%。扫地机器人产业链上游激光雷达模组提供商深圳欢创科技有限公司预计今年扫地机器人激光雷达模组出货接近100万台,同比大增6倍。

近日,证券时报·e公司记者走访扫地机器人线下卖场,采访线上电商以及产业链上下游企业发现,在新冠疫情、技术、市场、用户体验等多方因素催化下,目前扫地机器人销售火爆,行业正呈现倍增式发展态势,千亿蓝海市场方兴未艾。

产业链企业销量大增

今年以来,前来试用扫地机器人的人明显增多,扫地机器人销量增长较大,几乎每天都能卖出几台,以前冷清时可能几天才卖出一台。”近日,深圳某大型家电商场工作人员向证券时报·e公司记者表示。

疫情期间由于经济不好,人们对扫地机器人这种非必需品消费力可能下降,但实际上销量反而增长了。”另一家大型家电卖场导购员告诉记者。

扫地机器人的销量,从其摆放位置也可见一斑。深圳一商场负责人告诉记者,去年和前年扫地机器人是摆放在商场最高层五楼,今年则摆放在三楼,相对而言三楼人流量较大,摆放的都是市场热门产品。

扫地机器人线上销量更是如火如荼。近日,京东发布的《剁手人群抄作业指南》显示,和去年同期相比,2020年1-9月扫地机器人销量同比增长91%。

来自厂家的数据也一派欣欣向荣。预计今年公司扫地机器人销量是去年两倍,2019年公司总计售出扫地机器人50万台,销售额超过3亿元。”10月31日,美的集团微波和清洁事业部美智纵横销售部部长邵朝阳向证券时报·e公司记者透露。

行业龙头科沃斯10月29日晚新鲜出炉的三季报也显示,今年以来,公司旗下科沃斯和添可两大扫地机器人自有品牌表现亮眼。

疫情还带火了海外扫地机器人市场。深圳银星智能工作人员透露,公司扫地机器人卖得十分火爆,今年1-9月,公司一共售出90多万台扫地机器人,其中北美市场出口订单同比增长300%,欧美市场同比增长82%。

终端产品销售大增,产业链上游也跟着受益。深圳欢创科技有限公司作为扫地机器人产业链上游激光雷达模组提供商,公司相关负责人向证券时报·e公司记者透露,“公司去年激光雷达解决方案出货量为15万台,今年光9月份单月出货量已超10万台,预计今年整体出货量大约100万台。”

据全国家用电器工业信息中心日前发布的《2020年中国家电行业半年度报告》,2020年上半年,中国家电国内市场零售额累计3365.2亿元,同比下降18.4%,但吸尘器品类零售额同比增长14.7%,零售量同比增长15.7%,增速领跑于其他家电。

“智障”变“宝宝”

扫地机器人,是智能家用电器的“一种,能凭借一定的人工智能,自动在房间内完成地板清理工作。”

以往,人们谈起扫地机器人,最多的标签可能是“玩具”、“智障”、“贵”、“傻”、“噪音大”、“鸡肋”、“充电八小时,使用半小时”等。

我家有个扫地机器人,闲置几年了,用了一次,就再也没用过了,实在觉得没啥大用处,我买后很久才用的,不然当时反应过来就直接拿去退了。”



近日,上海一位男士向证券时报·e公司记者坦言。

然而,历经多次技术迭代后,扫地机器人已今非昔比。

据导购员向证券时报·e公司记者介绍,今年新生产的扫地机器人,无论从科技感、充电速度、续航时间或清扫面积、工作声音大小,还是导航能力、自动识别能力、清洁的彻底性、清洁功能的多样性、产品外观设计等来看,都比之前的产品提升了很多。

扫地机器人2018年、2019年经历了行业技术迭代、沉淀期,2020年刚好属于行业技术创新突破期,所以用户体验提升很多。”美的集团微波和清洁事业部美智纵横销售部部长邵朝阳向证券时报·e公司记者表示。

记者在各大线下卖场发现,目前市场主流为2000元~3000元的扫地机器人,它们普遍都带有一至三个边刷,可帮助清扫边角,同时自带扫、拖、抹一体化功能以及立体滚刷,帮助彻底清洁地面,另外还内置激光雷达模组与相关算法,可自动识别物体与清扫路径,包括袜子、纸屑、桌子等,实现路径规划式工作,不再像以前一样在工作时随机碰撞和清洁了。它们快没电了还能自动复位,提前回到充电器上进行充电。

据了解,扫地机器人的核心竞争力主要集中在规避碰撞方面,激光雷达技术是目前各大厂商高端机型主要采用的解决方案,激光雷达让扫地机器人的运算精度大大提升。

在充电和续航时间方面,当前主流扫地机器人一次充电两三个小时,可续航30分钟以上,也有新版扫地机器人续航情况以清扫面积计算,比如120平米、300平米,清扫面积越大,价格越高。

新冠疫情期间,人们在家的时间变长,越来越意识到需要一台扫地机器人来辅助清洁,另外现在的90后、00后,大部分不太愿意做家务,而他们对科技产品保持天然的热情,所以整个市场扫地机器人需求今年大幅增长。”苏宁易购线下商场内一位家电业务负责人告诉记者。

此外,深圳一位从事了四年扫地机器人导购的女士向记者阐述,现在人们生活水平提高了,加上这几年国内扫地机器人以国产品牌为主,价格比几年前降低了很多,所以买扫地机器人也不需要过多犹豫,既有趣,又能帮助清扫一些难以清扫的地方,如沙发底下、墙角等。”

行业销量快速增长

当时公司进入这一市场,主要因为看好这一领域的发展前景,第一因为渗透率非常低,全球扫地机器人第一大市场美国渗透率也仅有16%,行业几乎处于空白的蓝海发展期,未来发展空间巨大,增长趋势也非常明确。”美的集团微波和清洁事业部美智纵横销售部部长邵朝阳表示,整个市场渗透率低,也是扫地机器人今年以来销量大增、行业快速发展的主要原因。

根据全拓数据,扫地机器人在中国沿海城市家庭的渗透率只有5%,在内陆城市只有0.4%,远低于日本、欧洲地区的10%和北美市场的13%。另据光大证券2019年的行业研究报告显示,全球(除中国)扫地机零售额

有望达到80亿美元左右,而人口基数大且普及率快速提升的中国,零售市场规模有望达到500亿~1000亿元。

此外,数据统计显示,国内扫地机器人市场销售于2015年发力,由207万台至406万台,三年销售量就已经翻倍。

邵朝阳表示,美的集团是于2013年开始进入扫地机器人领域的,并于当年推出了自有美的品牌产品,目前公司产品已广泛销往海内外,以国内为主,海外已销往20多个国家,线上线下同时销售。

邵朝阳透露,根据美的集团产业发展规划,今年9月已将扫地机器人业务公司化,成立美智纵横科技有限责任公司,完全推向市场,独立运作,并积极推进商业模式及激励机制变革,抓住产业发展新机遇。

深圳欢创科技有限公司则是2017年开始进入扫地机器人领域的,公司创立至今发展非常迅速,目前已是国内扫地机器人激光雷达头部供应商。

欢创科技相关负责人告诉记者,公司选择以扫地机器人作为下游主要领域,主要因为这个赛道未来发展路径非常清晰,是明确正在快速向上发展的行业,而且未来行业规模足够大,足以承载公司未来发展。

至于缘何发展如此迅速,欢创科技表示,主要归因于技术创新。据介绍,公司近年通过技术创新,自主研发芯片,大大降低了成本,提升了公司产品市场竞争力。比如,在传感器芯片层面,公司通过算法创新改造了在手机、PC上大量出货的芯片为自己可用,在不增加成本的基础上,取代了原来昂贵的工业级芯片,将改造后的芯片用于激光雷达。另外在ASIC芯片方面,之前行业常用价格昂贵的DSP芯片,目前公司自主研发、设计并流片了专用的ASIC芯片,实现了最优化配置,同时打破了被国外“卡脖子”的现状,实现进口替代。

证券时报·e公司记者走访发现,深圳国美、苏宁易购、顺电、莱克等卖场销售的扫地机器人品牌以科沃斯为主,同时还销售iRobot、戴森、莱克等品牌产品,品牌相对集中。

线上方面,扫地机器人品牌则百花齐放,包括iRobot、小米、石头、科沃斯、戴森、海尔、松下、美的、联想、伊莱克斯、云米、华为智选、小狗、苏宁极物、惠而浦等近两百个品牌,价格也从几十元到近万元不等。

对此,邵朝阳告诉记者,不同价位产品在品质、App互动、清扫程度、使用便捷性、外观设计等各方面的体验是不一样的,选择怎样价位的产品,取决于用户希望得到怎样的体验。”

不过,无论从全球还是国内扫地机器人行业来看,目前集中度仍非常高,全球市场来看,iRobot仍居龙头地位,紧随其后的是科沃斯。从中国市场来看,2019年科沃斯保持龙头地位,市占率为49.4%,其次是市占率为12%的小米,石头科技市占率为11.1%,三者市场占有率合计高达72.5%。

股价翻倍盛宴

扫地机器人的销量大增与巨大市场前景,已然催生大牛股。

2018年5月28日、2020年2月21日,国内扫地机器人两龙头科沃斯、石头科技分别登陆A股主板和科创板。

10月30日,石头科技股价再度疯狂,收于811.98元/股,股价稳居A股第二,仅次于贵州茅台,上市至今其股价已整体上涨200%。科沃斯今年以来股价也已整体上涨209%,市值已达353亿元。

股价大涨背后,相关上市公司销量和业绩持续保持高速增长。

10月29日,石头科技三季报显示,今年前三季度,公司净利润约9亿元,同比增长54.49%,期间现金流净额13.9亿元,同比增长96.89%。2019年,石头科技净利润同比增长154.52%,公司称2019年逐步拓展销售渠道,并通过产品迭代升级,促进产品销量提升,使营业收入、利润总额及净利润实现了大幅增长。

科沃斯2020年前三季度共实现营收41.42亿元,同比增长20.25%,净利润2.50亿元,同比增长147.17%,其中第三季度实现营收17.40亿元,同比增长71.07%,净利润1.18亿元,同比增长491.41%,公司称,业绩高速增长主要系公司科沃斯和添可两大扫地机器人自有品牌表现亮眼。

科沃斯家用服务机器人总经理钱程此前也表示,在疫情防控期间,一些消费者的健康意识增强,生活理念升级,这将促使智能家电产品需求提升,由此给家用服务机器人带来市场增长红利。

从产业链各环节来看,能够分享扫地机器人红利者不仅于此。据券商研报,扫地机器人行业上游环节是原材料/零部件供应商,其中包括传感器、PCB、滚刷、边刷、拖布/水箱、轮子、尘盒/滤网、电池、电机等,这部分成本占比约为40%~60%,涉及欣旺达、信泰光学、力嘉电池、德赛电池、科通芯城、比亚迪等公司。

中游则主要是扫地机器人制造商和核心软件算法,主要负责产品定义设计、工程开发、工程验证、生物制造验证、量产交付维护,产品定义设计的成本占比为15%,工程开发、工程验证、生产制造验证成本均约占5%,量产交付维护约占70%,涉及科沃斯、石头科技、福玛特、iRobot、浦桑尼克等公司。

下游则是销售渠道,分线上和线下销售,涉及京东、天猫以及国美、苏宁易购、沃尔玛等。

据了解,第一代智能扫地机器人是由家电巨头伊莱克斯(Electrolux)于2001年打造的三叶虫(TriLobite)智能扫地机器人。2002年,美国科技公司iRobot推出随机碰撞式清扫的Roomba扫地机器人,这也是中国扫地机器人元年,标志着扫地机器人进入了中国市场。随后几年,iRobot继续对其全局规划类产品进行升级,同时小米和石头科技在2016年合作推出了性价比较高的米家扫地机器人,大幅提升了清扫效率,使得全局规划类产品成为中国扫地机器人市场的主流产品。

珠海港集团拟入主天能重工 扩大版图布局风电

证券时报 记者 陈丽湘

拿下通裕重工控制权并增资的事项尚未尘埃落定,珠海港集团又瞄准了另一家上市公司天能重工。11月1日晚间,天能重工(300569)公告,公司控股股东、实际控制人郑旭正在筹划股份转让事宜,拟联合其他股东向珠海港控股集团有限公司转让公司总股本比例18.37%的股份。

此次转让还涉及表决权委托相关安排,同时筹划向珠海港非公开发行股票,本次交易将涉及公司控制权的变更,天能重工股票将于11月2日上午开市起停牌,预计停牌时间不超过5个交易日。

资料显示,天能重工主要从事风机塔架及其相关产品的制造和销售、新能源(风力、光伏)发电项目的开发投资、建设和运营业务等,主要产品为风力发电用风机塔架(含海上风机塔架及单桩)。

受益于行业景气度提高,抢装潮“驱动”之下,天能重工的产品今年产量大幅增加。2020年前三季度,公司实现风机塔架产量约23.78万吨,实现销售约22.24万吨。截至9月30日,公司在手订单约为38.68亿元。

由于塔筒业务增长较快且交货情况良好,天能重工前三季度实现营收净利双增长:营业收入为19.94亿元,同比增长34.32%;净利润2.79亿元,同比增长78.39%。

证券时报·e公司记者查询天能重工历史公告,并未发现注册地位于青岛的天能重工此前与珠海港集团之间有业务往来或持股痕迹。如果按天能重工最新市值计算,此次珠海港拟受让18.37%股份入主天能重工,交易金额将达11.6亿元

天眼查资料显示,珠海港集团是2008年在原珠海市港口企业集团基础上,组建的大型国有独资企业,主要

梦网集团中标 中国移动5G消息支撑项目

证券时报 记者 刘灿邦

11月1日晚间,梦网集团(002123)公告称,全资子公司深圳市梦网科技发展有限公司(下称梦网科技)中标“中移互联网有限公司2020~2021年消息聚合平台运营支撑框架公开比选项目”。

证券时报·e公司记者查阅中国移动采购与招标网披露的信息,消息聚合平台是汇聚了富媒体消息、视频、短信、微信、短信等多渠道的消息服务平台,因此本项目采购要求在富媒体消息、互联网渠道消息、短消息服务领域有经验沉淀的合作方。

招标公告显示,该项目预算金额(含税)总价上限为581.25万元,不划分标段,选取1家中选单位,份额比例为100%。

在中国移动、中国电信、中国联通联合发布的《5G消息白皮书》中明确,5G消息业务融合多种媒体和消息格式,并可无缝与传统短信融合。消息聚合平台正是汇聚了多种媒体和消息格式的底层服务平台,将为5G消息业务提供重要的运营与支撑服务。

梦网集团表示,公司100%份额中选本次比选项目,是对公司在富媒体消息、视频、短信、微信、短信等多渠道的消息服务平台部署能力及解决方案提供能力的充分肯定,亦是公司5G消息业务丰富经验的体现。

根据梦网集团2020年半年报披露的情况,国内运营商已经开启大规模招标,其中,中国移动5G消息全国范围内部署建设工作已正式招标,将部署8个5G消息中心,涵盖大陆31个省份。5G消息也已从试点示范到规模化公测,5G消息正式商用指日可待。

梦网集团称,在已公布的8个运营商省公司5G消息CSP合作伙伴中,梦网科技是唯一一家全部中选的

从事港口、土地及其配套设施的开发、建设、管理和经营,旗下拥有港航物流、能源环保、先进制造、航运金融四大业务板块。

珠海港集团的总资产超过500亿元,目前拥有全资、控股、参股、合营企业125家,包括两家A股上市公司(珠海港000507)、通裕重工(300185)、两家新三板挂牌企业(珠海港昇836052)、珠海港信(832493)和珠海市首家5A级物流企业(珠海港物流发展有限公司)。

其中,通裕重工是珠海港集团今年不久前刚收购入麾下的企业。珠海港通过受让通裕重工实控人5%股份,叠加表决权委托及认购定增股份的方式入主。目前,通裕重工向珠海港集团发行股份的事项还在进行中。

入主通裕重工进入尾声,珠海港集团就已经开始筹划入股下一家上市公司,目标同样剑指控制权。此次拟入主天能重工,珠海港集团也采用了相同的方式,受让原控股股东股份、表决权委托、认购发行股份三项并举。

通裕重工与天能重工同属于风电板块。通裕重工主营大型铸件产品的研发、制造及销售,是国内风电主轴龙头企业;天能重工主营风机塔架及其相关产品的制造和销售。

通裕重工和天能重工的主营业务均对海上风电有所布局。通裕重工多次在公告中表达对海上风电未来前景看好,并且,国家海上风力发电工程技术研究中心平台建设单位中船海装是其长期客户。

天能重工也看好海上风电的发展。在今年半年报中,天能重工董事会表示,未来几年中国风电发展的趋势将主要集中在海上风电和三北地区、大基地项目等。因此公司积极完善陆上风机塔架工厂布局,加快推进海工基地建设、增加海上风机塔架及单桩产能。

云通信企业,梦网科技除了面向客户侧具备个性化解决方案的提供能力,在运营商侧也具备平台部署、系统集成、解决方案设计等能力。上半年,梦网集团还成为移动、联通、电信三大运营商5G消息首批接人的服务厂商。

关于此次中选5G消息聚合平台一事,梦网集团认为,将对公司聚焦5G消息战略目标落地形成积极影响,基于5G消息开发和聚合能力,公司新的商业模式将在金融、互联网、电商、商业连锁、公共事业等领域快速渗透,与运营商一道加快推进5G消息的应用。

梦网集团提供的数据显示,上半年,公司5G消息标准版富信产品的付费商家数量和收益均有明显增长。1-6月富信业务量同比增长433.79%,2020年二季度较一季度环比增长101.33%;富信1-6月收入1686.85万元,同比增幅2350.55%,企业用户数量接近1000家。

由于5G消息尚处于推广阶段,研发、推广等投入较大,梦网集团的净利润情况受到一定影响。三季报数据显示,今年前三季度,公司营收小幅下降了7.08%,但净利润降幅高达76.02%。公司称,由于持续加大对5G消息的研发投入,招聘5G消息产品研发人员、行业解决方案专家及数据营销专业人员,导致期间研发费用及人员成本增加。

不过,从富信的业务量数据来看还比较乐观。据悉,梦网集团的富信产品在2020年第二季度已形成新的利润贡献点,第三季度富信业务量环比第二季度增长149%,收入环比增长132%。

