

年报看点

# 华工科技2019年净利增长77% 5G新基建赋能智能制造

■本报记者 李万晨曦

4月17日,华工科技发布2019年年报,2019年公司实现营业收入54.60亿元,同比增长4.35%,归属上市公司股东净利润5.03亿元,同比增长77.28%。2019年公司经营活动产生的现金流量净额4.13亿元,同比增长782.13%。

2019年年内公司光通讯业务及激光业务持续发力,公司业绩得到显著提升。今年以来5G新基建迎来风口,华工科技又将如何抢抓新基建机遇?

## 光模块产能释放 5G新基建风口来临

华工科技2019年光电器件系列产品营收为21.82亿元,占营业收入总量的39.97%。其子公司华工正源是国内主流光模块生产制造企业之一,5G光模块订单已成功交付。

今年3月底,5G基站、人工智能、大数据中心、工业互联网等为主要内容的新基建迎来风口。5G基站及网络建设被认为是“新基建”的领头羊,而光模块作为5G网络流量的“闸门”,不可或缺。根据市场调研机构LightCounting预测,受益于5G网络建设以及数据中心市场需求回暖,预计2020年全球光模块市场规模将达到84.64亿美元,同比增长28.34%。预计到2024年全球光模块市场规模将超过150亿美元。由此可见,庞大的市场规模,将为国产光模块企业带来宝贵发展机遇。

公司面向5G网络的多款光模块产品实现行业首发,快速推出数据中心100G、400G全系列新产品,助力利源较快增长;智能终端新产品10G PON、机顶盒、融合网关实现批量交付。通过解决高速光电信号的技术难题,实现5G

产品全覆盖,25G光模块产品已成功导入全球四大设备商。数据中心业务方面,通过技术攻关100G双速率产品已经在海外批量发货,400G系列产品开始小批量试产,下一代数据中心领域的核心技术已启动研发,实现了产品结构的快速升级和客户突破。

华工科技董事会秘书刘含树表示:“华工科技虽然处于疫情中心区,但通过提前准备、布局、防疫防控、复工复产,保质保量的交付超出了大客户的预期,保障了大客户订单的交付。目前已经全面复工复产。”

## 激光切割产品销售收入 同比增长30%

随着5G网络建设按下“加速键”,其作为工业互联网的基础,也将推动智能制造的进一步发展。

“华工科技一方面要释放5G光模块、数据中心高速率光模块产能,另一方面推进‘激光+智能产线’‘激光+智慧工厂’解决方案在多个行业领域落地,向高端制造、服务型制造转型”刘含树表示。

2019年华工科技激光加工及系列成套设备,营业收入17.23亿元,占比31.55%。公司智能装备事业群针对重点产品规模化生产,实现AUTO-BOT系列汽车热成型件三维五轴激光切割机装备标准化,并大批量进入国内最大的热成型、军工等行业客户;推出全新GP系列经济型激光切割平台装备并实现批量销售,进一步占领中功率激光行业细分市场;推出MARVEL15000系列超高速激光切割平台,自主研发完成万瓦级切割头和新一代高速数控系统开发,并成功应用于钣金加工、机械制造等行业;持续推进LT系列全自动激光切割机,全



自动集成料库等系列产品升级并标准化,积极拓展国内客户的同时布局国际市场,激光切割产品销售收入较上年增长30%。

公司精密激光系统事业群受3C消费电子行业周期性下滑、贸易摩擦导致的政策波动风险和行业同质化竞争加剧的不利影响,国内和国际市场整体需求呈下降趋势。面对精密微纳加工业务面临的压力以及行业发展的机遇,子公司华工激光的产品也从单机工作站向“激光+自动化”转型,2019年自动化类合同订单同比增长;其焊接产品成功进入锡焊应用细分市场,并在氢能源行业市场取得了突破;此外,华工激光还第一个提出玻璃激光加工系列标准装备概念,并于2019年推出光刃系列新品,改变了玻璃切割行业格局。今年3月份,华工科技再获国际3C消费电子客户大订单。

华工科技于2019年成立了智能制造事业总部加快行业布局开拓,面向桥梁制造、工程机械、3C电子、军工、船舶制造、新能源、日用消费品等智能制造相关行业,利用自身产业优势,开发建立自主知识产权的新型一体化产业体系。通过发挥软硬件资源整合能力,公司为武船、宝桥、三一等多家企业打造智能产线、智能工厂,满足客户个性化定制的需求。

全面复工复产后,华工科技激光机器人系统智能工厂项目建设也正在稳步推进,项目预计于今年8月31日达到预定可使用状态。该项目主要用于建设高端激光切割装备、大型机器人激光焊接自动化系统、大型激光增材制造装备智能制造产线,达产后将实现年销售收入15亿元以上,产业链间接效益近十亿元规模,形成强大的产业辐射力。

“2020年,华工科技将在做好精准防疫的前提下,围绕‘创新驱动未来’,立足‘新基建’等国家重大战略部署,提升效率,增强效益,把外部压力转化为高质量发展的动力。”刘含树说。

# 英飞特2019年归母净利同比增51% 主要产品LED驱动电源毛利率达36.38%

■本报记者 吴奕童  
见习记者 杜卓曼

全球LED照明市场的快速增长推动了LED照明驱动电源行业不断发展。日前,英飞特发布2019年年度报告,2019年全年公司实现营业总收入10.09亿元,较上年同期增长4.50%;归属于上市公司股东的净利润1.06亿元,较上年同期增长51.04%。

英飞特年报显示,报告期内公司不断完善经营管理,针对不同客户设计定制化产品的能力以及以销定产的生产模式,有效提升了公司的市场竞争力,降低了公司的运营成本,优化了费用结构,从而提高了产品毛利率。

具体来看,英飞特的主要产品LED驱动电源的毛利率较上年同期增加3.92%,达到36.38%。

## 增量行业红利持续

英飞特相关负责人对《证券日报》记者表示,“不同于传统的以单一产品

价格优势作为竞争因素,公司会从产品寿命、使用效率及性能等多方面展示产品优势,并提供能够帮助客户最终节约成本的方案。”公司基于此与大型国际厂商进行竞争,在开拓印度市场时,英飞特首先通过访谈对其做了深入了解,上述负责人称,“客户原本更倾向于选择低价的产品,而公司结合当地能源供应不稳定的特点,提出公司产品具备能够在此种恶劣环境下工作并减少损坏的优势,从而获得订单。”

订单的成功获取亦离不开公司的技术优势。英飞特董事长GUICHAO HUA是人选国家“千人计划”的电源行业专家,公司持续重视研发投入,2019年全年新增授权专利14项。

此外,英飞特一直以来专注LED照明领域,目前已位列该领域全球第一梯队。随着业务的进一步拓展,公司已参与多个标杆式户外照明项目。

高工产研LED研究所(GGI)统计数据表示,2018年中国LED照明驱动电源产值规模达到293亿元,同比增长19.6%,占全球该产业产值的比例达到

63%。预计2019年中国LED驱动电源产值规模将达315亿元,同比增长12.5%,到2020年,中国LED照明驱动电源市场规模有望达到389亿元(未考虑疫情影响)。

英飞特方面向记者透露,“目前LED照明产业链的下游行业应用增长仍然较快,地域上看尤其以新兴市场为主。”

近年来,LED驱动电源新兴应用领域主要有智慧照明、人本照明以及利基照明等。其中,利基照明包括植物照明领域。值得注意的是,2020年3月份,英飞特宣布拟以400万美元投资Agrify公司,进军工业大麻室内种植市场。

## 全球化的生产和销售布局

近年来,英飞特进一步推进了全球化的发展战略。年报显示,报告期内,英飞特持续发展海外市场。公司已于墨西哥、印度设立海外工厂,以分别满足北美、中东、非洲、印度市场的订单。英飞特方面表示,海外工厂作为全球化生产布局的一个环节,将最大程度地降

低各项成本,规避单个地区的系统性风险对公司业务的冲击。

销售方面,英飞特销售区域涵盖中国、北美、欧洲、日韩、南美、东南亚、中东等全球80多个国家和地区。公司重点维护和支持优秀经销商,并且公司合作的分销客户以及销售代表公司往往都有一个本土化的销售团队,销售公司会雇佣当地的员工,并由具有本地资源和国际化背景的销售团队负责开拓市场和客户。

据悉,英飞特在美国、欧洲、印度、墨西哥均设立了子公司,在欧美市场建立了独立的营销和服务网络。全球化的营销网络降低了局部市场风险,从而保障公司营业收入的稳定。

此外,报告期内,英飞特完成了全球化配送中心网络和系统的建立,实现全球库存与销售数据的统筹共享,一定程度上实现了基于数据管理的全球化协同运营。

英飞特方面表示,未来公司将继续稳步推进全球信息化建设,深耕LED驱动电源细分市场应用,包括植物照明、城市化亮化、景观照明、场馆照明等。

# 海外疫情蔓延抬升大豆期现价格 养殖企业积极填补肉类供应缺口

■本报见习记者 肖伟

近来,由于海外疫情蔓延,巴西、阿根廷等国大豆出口不畅,抬升我国大豆期货及现货价格,国内饲料企业为传导成本压力已连续两次提价。行业分析人士认为,饲料成本水涨船高,全年猪价将在高位运行,预计猪肉缺口将达到1000万吨。《证券日报》记者了解到,肉鸡、水产和海产品等养殖企业已闻风而动,积极寻找商机,填补国内肉类供应缺口。

## 出口不畅豆价猛涨

4月17日,国内大连商品期货交易所豆一主力合约收收每吨4689元,自2019年末以来,豆一主力合约累计上涨超过每吨1000元。有投资者向《证券日报》记者表示:“国际大豆产能一向稳定,很多年没有见过短期内如此巨大涨幅,上一次猛涨还是在2008年。”

产能稳定的大豆为何短短数月内出现猛涨?西部证券分析师刘非撰文表示:“巴西大豆自3月份进入收割季,

巴西大豆产量预测数据下调220万吨至1.22亿吨,主要是部分产区受灾天气影响单产下降。3月份至9月份是南美大豆集中出口时间,仍需关注南美港口发货及物流问题。”

3月末,媒体先后报道,为防止疫情扩散,阿根廷已经禁止大型货车在70多个城市通行,巴拉那河沿岸22个大型加工厂宣布停工,罗萨里奥三大谷物港口宣布暂停港口业务。巴西对华出口第一大港圣保州桑托斯港工人为了防止疫情风险宣布罢工。由于阿根廷、巴西两国汇率持续走低,农民售豆积极性不高,普遍存在观望气氛。

此外,4月份至5月份期间正处于大豆上市高峰期,巴西运力紧张与大豆上市的高峰期叠加,将加剧大豆供应紧张的问题。

## 多方填补肉类供应缺口

唐人神相关人士向《证券日报》记者表示:“由于疫情扩散速度快,巴西、阿根廷大豆物流明显不畅,导致豆粕上涨,进而抬高饲料成本。我们的饲料产

品采取成本加成模式定价,对公司利润影响不大。年后,各个饲料公司都有不同程度涨价,我们也会根据实际情况随时调整饲料价格。”

4月15日,黑龙江大豆协会发布行业调价消息,称国内饲料企业已启动二波涨价计划。其中,正大康地、阳江昌农、湘大骆驼、大北农、中粮饲料、广西安信、玉林正邦等多家饲料企业上调饲料价格,乳猪料、浓缩料、槽料等涨幅在每吨100元至150元。

由于生猪存在供应缺口,肉鸡、水产、海鲜等存在替代关系,养殖企业闻风而动,积极填补国内肉类供应空白。4月15日,从事黄羽鸡养殖、加工及销售的湘佳股份顺利完成新股申购,募集6.45亿元用于1250万羽养殖基地以及年屠宰3000万羽加工厂项目。湘佳股份相关人士向《证券日报》记者表示:“当前是黄羽肉鸡行业的景气周期,尤其是2019年第三季度活禽价格高企。疫情期间,公司在商超的冰鲜禽肉产品供不应求。本次募资完成后,对公司扩大先进产能,服务消费市场有助力作用。”

# 增资亏损资产 二股东减持套现 元祖股份发生了什么?

■本报记者 刘会玲

2019年增收不增利,持股5%以上股东减持、关联交易增资亏损资产引发投资者质疑,元祖股份到底发生了什么?

4月16日晚间,元祖股份发布2019年年度报告,报告期内,公司实现营业收入22.23亿元,同比增长12.68%;归属与上市公司股东净利润2.48亿元,同比下降2.38%;扣非后净利润为2.11亿元,同比下降6.23%。公司出现了增收不增利的现象。

## 成本增速超营收增幅

资料显示,元祖股份2019年第一季度营收为3.41亿元,净利润亏损682.40万元;第二季度营收为4.92亿元,净利润为4236.83万元第三季度营收为9.56亿元,净利润为2.40亿元;第四季度营收为4.34亿元,净利润亏损2755.94万元。

元祖股份主要产品为月饼礼盒、蛋糕和中西式糕点。因月饼礼盒产品受季节性限制,所以主要销售时间为中秋节时段,这也是导致公司第三季度净利润大幅超过其他三个季度净利润总和的原因。

年报中,公司蛋糕产品营收为5.88亿元,同比下降4.95%,营业成本为8961.93万元,同比上升10.37%;月饼礼盒营收为8.29亿元,同比增长19.24%,营业成本为2.83亿元,同比上升13.06%;中西糕点营收为5.16亿元,同比增长4.14%,营业成本为2.81亿元,同比下降4.01%。

报告期内,公司总营业成本为8.10亿元,2018年为6.89亿元,同比增加17.55%,远超营业收入的增幅。

“月饼制造本身市场进入门槛很低,国内月饼礼盒市场从2013年起,呈现参与者多元化趋势,除了传统的烘焙企业包括烘焙连锁店企业、餐馆、咖啡厅、酒店作为一项品牌推广行为和客户关系维护行为,基本上都要推出自己品牌的月饼。但总体上月饼市场的盘子近几年基本没有增长,因为2013年以前政府和国企的中秋月饼消费基本上销声匿迹了。”高钢咨询食品行业分析师高海平在接受《证券日报》记者采访时分析道。

## 二股东再抛减持计划

在发布年报的同时,公司二股东卓傲国际顺势抛出了一份减持计划。计划通过集中竞价及大宗交易等方式减持公司股份不超过1440万股,即不超过公司总股本的6%。

值得一提的是,本次已经是卓傲国际元祖股份上市以来第四次披露减持计划。元祖股份分别于2017年12月份、2018年7月份、2019年2月份披露卓傲国际的三次减持计划。

截至目前,卓傲国际持股比例已

# 定制游企业讲述火线自救84天: CEO直播推护肤产品

■本报记者 桂小笋

1月23日,定制旅游企业6人游旅行网(以下简称6人游)贾建强正在张罗着公司的年末聚餐,突然接到了几个团队退单的消息,“都是医护人员的单子,来自全国各地,因为要值班,只能取消旅行计划。”让他没想到的是,这是业务缩至冰点的开始。

从1月23日到4月16日,在84天的时间里,作为6人游创始人、CEO的贾建强,经历了订单归零、人力成本不减的困难,这在他的创业生涯中,是全新的挑战。这位80后,带着6人游员工开始积极自救,期间开过直播让各地消费者“云”撸羊腿、外包了公司的一个团队给猎头公司。4月16日,贾建强亲自上阵直播推公司自有的护肤产品……“反正干什么都能让人觉得和原来的业务不搭,积极自救,企业活下去最重要。”贾建强对《证券日报》记者说。

贾建强对《证券日报》记者介绍,“疫情前,公司都在为春节期间的订单忙碌、服务,而突发的疫情让所有的计划停摆了。”

回忆当初,贾建强介绍,从2019年11月份到2月份,三个月准备的“春节档”业务基本归零,“整体取消的订单接近7000万元。而且,之前预付给航空公司、酒店的定金,需要协调退款事项。旅游行业本来是现金预收模式,发生大面积退单,资金就反过来流动了。”

除了要取消的订单外,“当时在海外各地还有500多个团,我们挨着

从上市之初的13.59%下降至10.35%。目前,其仍为元祖股份第二大股东。

对于持股5%以上股东接连减持公司股份原因,元祖股份方面给出的解释是,上述减持是股东根据自身资金需求与规划自主决定。

## 关联交易增资亏损资产

值得注意的是,近期多名投资者在上证e互动平台对元祖股份关联交易增资梦世界置业提出了质疑,表示不理解上市公司多次增资一家亏损公司原因。

对此,元祖股份相关负责人回复称,“梦世界置业位于长三角经济一体化发展战略区域的核心位置,公司增持是看好其未来发展。入股后会按投资比例承担盈亏,今后梦世界经营状况会在公司定期报告中披露。且增资是由第三方评估公司公允定价,不存在利益输送。”

公开资料显示,元祖股份与梦世界置业董事长、法人代表均为张秀璇。梦世界置业成立于2013年2月25日,注册资本为14450万美元。是一家以儿童主题商业开发和经营为核心业务的房地产开发公司。

记者梳理元祖股份以往公告显示,2018年2月3日其公告完成了对梦世界置业的第一次增资,增资3842.51万美元(其中2400万美元作为梦世界置业的注册资本,1442.51万美元作为资本公积,按照2017年8月31日人民币兑美元中间价6.60计算,折合人民币2.54亿元),持股比例为19.75%。此次变更后,梦世界置业注册资本上升至12150万美元。

2020年1月13日,元祖股份第二次增资预案获得公司2020年第一次临时股东大会审议通过,增资4000万美元(其中2000万美元作为元祖梦世界的注册资本,2000万美元作为资本公积。按照人民币兑美元中间价7.00计算,折合人民币2.80亿元)。增资完成后元祖股份持股比例将上升至30.45%。

2019年年度报告显示,报告期内,梦世界置业净利润为-5382.63万元。而此前公司也并未盈利。根据评估报告,2016年至2018年其净利润分别为-1247.05万元、-1660.38万元和-1517.41万元,也就是说梦世界置业一直处于亏损状态,并在2019年持续扩大。

“上市公司购买大股东相关公司股权,且该公司处于亏损状态,从盈利角度讲,对上市公司暂时会处于不利的态势。但收购这种亏损企业,其目的肯定是战略性的,是想更好地管理这家企业,让其某些优势更好的匹配上市公司的业务发展。当然,如果上市公司没有这种战略意图,那么或许就是大股东想将股权兑现成现金,提早获利。而这样做对上市公司是不利的。”高海平表示。

协调,保证大家安全回来,有人改了行程,有人提前返程,都需要协调后续的酒店、机票、路线。”

“早期有些航空公司并不退款,认为这是消费者的原因导致无法出行,不能退款,后来,各家公司的政策不停地变化,我们只能协调、争取把付出去的钱要回来。”贾建强对《证券日报》记者说。

但是,挑战远未结束。“着手解决春节期间订单取消的同时,还得想办法开新业务。”贾建强对《证券日报》记者说,在这84天的时间里,公司的自救从三个方面着手:解决退款问题;开展新业务;推新品牌多元发展业务。“行业预测今年10月份之前出境业务都是‘冰冻’状态,但企业只能适应环境,想办法自救。”

从旅游业务上来看,针对出境游业务,6人游为给疫情结束后的业务做预热,6人游发起了一场直播马拉松《宅着看世界》,邀请全球的合作伙伴接龙直播,可以让中国游客提前“种草”,为疫情过后做出游准备。

此外,6人游还开展多元化业务,4月16日,公司在线上发布护肤新品“雪愈”,正式进入护肤领域,公司称,在此次疫情期间进行业务跨界布局,也是一次较大的策略升级。贾建强对《证券日报》记者说,为了自救,6人游还对人力资源成本等方面进行了诸多考虑,例如把一个小组“共享”员工给猎头公司,帮猎头公司做一些前期的业务。