



年报看点

# 行业景气度高企 企业订单饱满 华天科技去年净利润7.02亿元同比增145%

■本报记者 刘 欢

3月29日晚间,华天科技发布2020年年度报告。公司去年实现营业收入83.82亿元,同比增长3.44%;归属于上市公司股东的净利润7.02亿元,同比增长144.67%;归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润5.32亿元,同比增长250.78%。

华天科技方面表示:“受益于国产替代加速,2020年集成电路市场景气度较2019年大幅提升,公司订单饱满,净利润创历史新高。”

## 订单饱满 业绩实现高增长

华天科技主营半导体集成电路封装测试业务,封装产品涵盖引线框架类、基板类、晶圆级三大类。2019年,华天科技在全球封测行业市占率增至4.4%,全球排名第六,国内第三。

报告期内,华天科技订单饱满。年报显示,公司共完成集成电路封装量394.50亿只,同比增长18.87%。晶圆级集成电路封装量107.65万片,同比增长26.42%,实现营业收入83.82亿元,同比增长3.44%。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示:“受益于国产替代加速,国内芯片订单数量一直保持高位,封测环节景气度也随之持续走高,在此背景下,华天科技也实现了业绩的提升。”

分产品来看,公司集成电路产品实现营业收入82.33亿元,同比增长

4.73%;毛利率为22.29%,同比增长5.88%;LED产品实现营收1.49亿元,同比下降38.56%。分地区来看,国内和国外占总营收的比例分别为51.94%和48.06%。其中,国内实现营业收入43.53亿元,同比增长29.65%;国外实现营业收入40.29亿元,同比下降15.11%。

华天科技共有五大封测基地,分别为天水、华天西安、华天昆山、Unisem、华天南京五大基地。具体来看,华天昆山和Unisem经营业绩较去年同比均有较大幅度增长。年报显示,华天昆山和Unisem分别实现净利润7448.06万元和142786千林吉特(约为2.26亿元人民币),上年同期分别为-2281.08万元和-10261千林吉特(约为-1625.75万元人民币)。

报告期内,公司加大投入技术创新力度,加强技术创新的优化,大力开拓战略新客户。在研发方面,华天科技不断加强先进封装技术和产品的研发力度,加大研发投入。报告期内,公司研发人员为3146人,较上年的2592人增长了21.37%;研发投入金额为4.62亿元,同比增长14.84%。共获得国内专利授权30项,其中发明专利13项;美国专利授权1项。

华天科技还在报告期内抓住行业景气度持续提升的有利时机,加强与客户的沟通和订单跟踪的相关工作,推动重点客户、重点产品稳步上量,在订单饱满期间合理安排生产保障交期,Bumping、WLCSP、TSV-CIS、存储器等产品订单大幅增长。公司2020年新开发客户108家,客户结构

优化工作稳步推进。

## 行业景气度高企 募资51亿元扩大产能

华天科技业绩的增长受益于集成电路行业的高景气度。2020年,新冠疫情的暴发,全球经济停滞不前,美国对我国重点企业进行的限制,对我国集成电路发展造成一定冲击,但得益于在新基建、5G手机等终端产品、测温仪等医疗电子设备为集成电路产品带来的市场需求,我国集成电路产业仍保持高速增长。

据国家统计局数据显示,2020年集成电路产量为2614.7亿块,同比增长29.6%,继续站稳2000亿水平线。

据中国半导体行业协会最新统计显示,2020年,中国集成电路产业销售额为8848亿元,同比增长17%。其中,设计业销售额3778.4亿元,同比增长23.3%;制造业销售额2560.1亿元,同比增长19.1%;封装测试业销售额2509.5亿元,同比增长6.8%。根据《中国半导体产业发展状况报告(2020年版)》的相关数据,预计到2022年我国集成电路销售额将达到11662.6亿元。

对于集成电路行业未来发展,创造投资咨询合伙人步日欣在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着5G、人工智能、大数据、无人驾驶等新兴科技的快速发展,通信运营商、终端企业在5G、AI领域不断增加投入,对集成电路的需求不断增大,成为集成电路重要应用领域和增长的驱动力。国内封装产业空间也必然会受到进一步带动。”



王琳/制图

张孝荣告诉记者:“乐观估计,全球芯片荒将持续到年底得到缓解,2021年依然是集成电路行业发展的重大利好时期,国内企业应该抓住这个难得的历史机遇,实现跨越式发展。”

在行业景气度的背景下,多家封测企业为扩大产能推出定增方案,华天科技也不例外。2021年1月份,华天科技发布公告称,拟非公开发行股票数量不超过6.8亿股,募集资金总额不超过51亿元,其中,拟投入募集资金9亿元用于集成电路多芯片封装大规模项目,10亿元用于高密度系统级集成电路封装测试大规模项目,12亿元用于TSV及FC集成电路封装产业化项目,13亿元用于存储及射频类集成电路封装产业化项目,剩余7亿元补充流动资金。

若上述项目顺利进行,达产后,华天科技预计年销售收入可增加30.54亿元/年,税后利润将增加3.19亿元。安信证券研报认为:“随着公司产能扩张与先进封装的技术水平提升,有望在提升公司市占率的同时提高盈利能力。”

金融科技专家、阿里云 MVP 马超在接受《证券日报》记者采访时表示:“在当前的市场背景下,几乎所有的科技巨头都看清了‘卡脖子’所带来的危机,因此都要努力将核心技术掌握在自己手里。因此,中小元件企业迅速收缩产能以图自保,国外的封测厂商也都不再扩大产能,甚至开始自我收缩。这给国内芯片封测企业带来了迎头赶上的最佳契机,扩大产能也在意料之中。”

# \*ST 秦机成功扭亏 机床主业需提升 工业机器人或成看点

■本报记者 殷高峰

已经连续两年亏损的\*ST 秦机在2020年终于成功实现扭亏。

\*ST 秦机3月29日晚间披露的2020年年报显示,公司2020年实现营业收入40.95亿元,同比增长29.39%;实现归属于上市公司股东的净利润1.53亿元,同比扭亏为盈。

“在财报比较靓丽的背后,我们还要看到\*ST 秦机还有着需要提升主业盈利能力的需要。”上海济慈资产管理有限公司总经理、西安交通大学金融学博士丁炳中在接受《证券日报》记者采访时表示,\*ST 秦机2020年净利润1.53亿元,但是新并表的沃克齿轮贡献的利润达到9868.87万元,说明其机床业务板块的盈利能力尚有很大的改善空间。

对于\*ST 秦机来说,2020年的首要任务是扭亏。新股东通过收购使公司成功扭亏为盈,公司接下来的

机床主业和布局多年的工业机器人的发展值得关注。”开源证券资深投资顾问刘浪对《证券日报》记者表示。

## 业绩扭亏为盈

对于\*ST 秦机来说,2020年是必须要实现盈利的一年。

在去年陕西国企重组浪潮中,法士特集团成为\*ST 秦机的新股东。在西安朝华管理科学学院院长单元庄看来,这是当地政府部门希望通过“先进”带动“后进”,推动\*ST 秦机走出低谷。

去年溢价收购沃克齿轮就是新股东“保壳”的重要举措。\*ST 秦机在公告里也表示,“已连续两年亏损,面临退市风险。沃克齿轮将成为上市公司新的利润增长点,公司的盈利能力将借此得到有效提升。”

但在外界看来,收购沃克齿轮只是公司“保壳”的技术操作。此前,有

业内人士在接受媒体采访时表示,收购沃克齿轮将支出4.29亿元现金,公司面临的资金压力不容忽视。但保壳属于公司当下最紧迫的事项,溢价2.48亿元收购,以换取未来三年1.63亿元的利润承诺,也是资本市场保壳的财务技巧。

“公司去年正是通过新股东收购进行财务重组,合并了报表,实现了扭亏为盈。”刘浪表示。

## 机床主业仍需提振

虽然扭亏为盈,但在业内人士看来,\*ST 秦机未来发展仍需机床主业发力。

年报显示,\*ST 秦机2020年加大研发投入,全年研发投入2.24亿元,约占营业收入的5.48%。全年共开发新产品和改进重点产品90项;申请专利40项,获得专利授权15项。

“公司过去的持续亏损,主要是

整个机床行业的低迷。但随着经济的复苏,机床行业将进入行业景气复苏期。”刘浪表示,\*ST 秦机未来的发展,主业的恢复是关键的一环。

“机床在制造业中扮演着至关重要的角色。”单元庄对《证券日报》记者表示,“随着制造业的转型和升级,我国对于高端高精度机床的需求在增长。”

“秦川机床在国产机床行业是龙头,在中美竞争和国产替代的大背景下,如果新股东和管理层能聚焦国家高端装备制造升级大战略,提升公司管理水平,进一步优化产品结构,乘上制造业复苏的东风,积极扩大转型升级的成果,未来有望成为中国机床行业的一张名片。”丁炳中表示。

## 工业机器人值得关注

“公司布局多年的工业机器人将是未来发展值得关注的方向。”刘浪

表示,据中国机器人产业联盟统计,中国每万个工人使用97台工业机器人,远低于日本308台、德国322台的水平。更是大幅落后于新加坡658台和韩国710台的水平。“从这个角度看,工业机器人未来的需求空间还是非常大的,也符合制造业高端升级的发展方向。”

“我国的劳动力供给已经开始出现下降,这对工业机器人的需求也会加大。”刘浪称,这将是\*ST 秦机未来发展值得重点关注的一个方向。

年报显示,集团公司本部在高档数控齿轮机床、叶片磨床、五轴复合加工中心、工业机器人关节减速器的设计、加工、控制、试验、检测等方面取得了一系列重大成果。

去年六月份,\*ST 秦机在回答投资者提问时表示,公司目前具备年产6万台工业机器人减速器的生产能力。

# 碧桂园公开“三年增长”计划 机器人新业务明年有望盈利

■本报记者 谢 岚

“三道红线”高悬,融资环境收紧,叠加新冠疫情冲击,2020年对于地产行业来说无疑是天考之年。但另一方面,龙头房企的实力与韧性也由此得到凸显。

3月25日,碧桂园发布2020年年报显示,报告期内,公司实现总收入4629亿元,毛利约1009亿元,净利润约541亿元。与此同时,公司负债总额和融资成本持续下降,财务稳健性进一步增强。

年报发布会上,碧桂园集团总裁莫斌进一步作出乐观表态,首次公开“三年增长”目标:“公司有信心未来三年每年录得10%以上的权益销售增长,并保持各项经营指标同步增长。”

## 强悍执行力保障目标完成

“碧桂园追求的是高质量的发展、稳定的健康发展。”莫斌认为,“房住不炒”主基调不变的情况下,中国的房地产市场会越来越健康。随着中国新型城镇化的持续推进,这种外部环境对碧桂园是最大的利好。

碧桂园今年明确提出权益销售额每年10%的“三年增长”计划,传递出了这家龙头房企的信心和底气。从年报也可以看到,碧桂园强悍的组织执行力在应对疫情冲击的过程中再度得到有力验证。

尽管2020年房地产市场经历了从停摆到重启再到复苏的过程,但碧桂园依然交出了一份堪称稳健的成

绩单。截至2020年12月31日,碧桂园实现权益合同销售金额约5706.6亿元,同比增长3.3%;权益合同销售面积约6733万平方米,同比增长8%,销售业绩再创新高。

从最新的销售表现来看,2021年以来,随着疫情负面影响逐渐褪去,此前积累的购房需求逐步释放,房地产市场表现优异。今年1-2月份,碧桂园累计实现权益合同销售金额868.6亿元,同比增长61.33%。2月份单月,碧桂园实现权益合同销售金额约465.5亿元,同比增长122.52%;实现权益合同销售建筑面积约526万平方米,同比增长108.42%。十强房企中,碧桂园是唯一实现2月份环比增长的企业,增幅为15.45%。

据了解,在执行层面上,自去年以来,碧桂园核心管理层就狠抓“一率五力”,即高效率、成本力、产品力、营销力、服务力和科技力。

莫斌亦多次强调基础产品力的重要性,并指出要因地利制宜,重在实效。“安全和质量要放在第一位,所有项目的进度都要科学谋划,每位区域老总都要聚焦区域、聚焦项目,真正做到口碑至上、长期主义。”

譬如,新冠疫情发生后,健康住宅产品需求凸显,碧桂园迅速启动产品力全面梳理与提升,推出健康住宅产品、健康家居升级、安全健康智慧服务。2021年初,基于对450万户业主居住需求的跟踪调研,碧桂园又全新推出“星、府、云、天”四大产品系列,突出“极致的实用主义”,阐释了碧桂园对当代美好人居产品的最新

理念。

## 土储兼具广度和深度

碧桂园兼具广度和深度的土地储备,也为公司“三年增长”目标提供了坚实后盾。

年报显示,截至2020年底,碧桂园已签约或已摘牌的国内内地项目总数为2958个,业务遍布31个省、自治区、直辖市、289个地级市、1350个县市区、县、镇,达到市场全覆盖,布局广泛性居行业之首。

截至2020年12月31日,碧桂园在国内已获取的权益可售资源约1.75万亿,潜在的权益可售资源约5000亿元,权益可售资源合计约2.25万亿元。也就是说,以当前权益销售率为基数,可强力支撑碧桂园未来3.5年以上的发展。

亿翰智库认为,“十四五”期间将加快促进农村人口向“两横三纵”19个城市群的转移,为这些区域的房地产市场带来充足的购房需求,其中处于“优化提升”阶段的京津冀、长三角、珠三角、成渝及长江中游将成为第一批吸收人口转移利好的城市群。碧桂园前瞻性地深度布局长三角、珠三角、环渤海、长江中游、成渝等五大都市圈,很好地契合了国家重大区域发展战略。2020年底可售货值中,98%位于常住人口50万人以上的区域,93%位于人口流入区域,73%位于五大都市圈,大多数货量的分布符合人口流动趋势。

另据了解,2020年,碧桂园进一步提升投资的精细化管理水平,通过

精确监控每个特定城市四类库存(有预售证未售面积、在建有预售证面积、拿地未开工面积、未来12个月计划供地面积)、月均销售面积和平均开盘时间等指标,将目标城市或区域的供需情况按照库存短缺、库存合理、供应过量进行动态分类,并在此基础上对目标城市或区域做出积极进入、机会进入、暂不进入的投资决策。

数据显示,碧桂园目前已进驻的245个三四线城市中,84%的城市处于库存短缺或合理状态,这也直观地反映出公司布局市场需求潜力巨大。

碧桂园方面预计,2021年新推权益货量约7000亿元以上,加上12月底带入的约2600亿元以上,全年权益可售货量约9600亿元以上。全年可售资源充足,预计去年去化率不低于65%。由此也可以推算,碧桂园定下的10%的权益销售额增长目标预期较为合理。

## 机器人业务有望全面盈利

在提出“三年增长”目标的同时,碧桂园释放的另一个消息备受市场关注——建筑机器人和机器人餐厅,有望在明年实现全面盈利。

近年来,碧桂园积极探索房地产主业之外的“第二增长曲线”。早在2018年,公司就开始在机器人、现代农业等多个领域展开多元化布局,并于2019年进一步将之确认为和地产主业并列的“两驾”马车。

“梦想照进现实”,这家地产龙头打造的机器人,比外界想象得要快得多。此次碧桂园发布的年报显示,建

筑机器人方面,2020年,公司旗下的博智林机器人公司现有在建建筑机器人46款,其中18款建筑机器人已投入商业化应用。2020年9月25日,公司首批共有9款43台建筑机器人在顺德碧桂园凤桐花园项目举行交接仪式,自此博智林创立的以建筑机器人为核心的人机协同作业施工体系开启实战模式。

截至2021年2月份,博智林机器人已在超过15个项目中开展试点应用,累计应用施工面积达80万㎡。

“我们花了很大气力,希望在建筑领域,用科技的手段和机器人设备变革行业,以后所有产品都是标准化、质量好、安全有保障。”在日前刚刚结束的碧桂园3月份管理会议上,碧桂园集团董事局主席杨国强称,“大量采用机器人和智能建造技术后,成本会大大减少。”

不过,对大众消费者来说,未来有更多机会接触的应该是碧桂园的餐饮机器人。目前,碧桂园旗下的千玺机器人正全力打造中国领先的机器人餐厅连锁品牌,通过涵盖中餐、快餐、火锅、煲仔饭、粉面及单机设备为组合的“5+1”业态模式,公司已进军全国多个省市。截至目前,共有80家门店在运营,分布在大湾区九大城市,共投放单机设备583台,遍布十多个省市。

随着建筑机器人和餐饮机器人开始实现盈利,这意味着碧桂园着力打造的“第二增长曲线”已实质性破局。“新业务一定会成功,而它们的成功一定会给股东和投资者带来更多的回报。”莫斌在年报发布会上强调。

# “内生+并购+合作”多条腿走路 新大正去年净利1.31亿元

■本报记者 王 鹤 实习生 冯雨瑶

3月29日晚间,新大正发布2020年年报,报告期内,公司实现营收13.18亿元,同比增长25.01%;归属于上市公司股东的净利润为1.31亿元,同比增长25.61%。

作为一家独立第三方物业服务企业,新大正在年报中表示,报告期内,公司重新定位了城市经营区域,打破原有大区管理体系,建立贵阳、西安、武汉、南昌、广州等中心城市全国化布局的“桥头堡”,不断推进全国化布局。同时,公司以“内生+并购+合作”多条腿走路,克服疫情影响,实现了业绩持续稳定增长。

## 加速全国化布局

“‘立足成渝,辐射全国’是新大正践行的主要经营方针。”新大正相关负责人向《证券日报》记者表示:“自上市以来,新大正紧紧围绕战略目标,在夯实专业服务的同时,不断推进企业信息化、数字化、智能化建设,挖掘创新产品增长潜力,加快全国中心城市重点区域市场拓展。”

新大正是重庆市最早一批成立的物业服务企业之一,自1998年成立以来,新大正旗下形成了

以学校物业、航空物业、公共物业、办公物业、商住物业为核心五大业态。根据年报,2020年,五大业态占主营业务收入的占比依次为19.35%、12.50%、21.01%、24.84%、22.30%。

近几年,随着布局全国化进程的加快,新大正在重庆市内业务保持稳步增长,全国其他地区业务规模进一步提升。

年报数据显示,截至2020年末,新大正在的在管项目为369个,其中,重庆地区的在管项目达209个,占比56.64%;全国其他区域的在管项目为160个,占比43.36%。

发力全国化布局的背景下,2020年,新大正在在全国其他地区的在管项目数量与日俱增,伴随着在管项目的增多,新大正的项目和业务合同签约金额也进一步增加。

按照年报披露,2020年,新大正新开发项目和业务合同签约总金额逾9.2亿元,年合同金额约4.7亿元,签约项目的服务期1年至5年不等,签约总金额较去年同期增长约54%。区域拓展方面,除成渝地区外市场开发额约占新开发项目和业务合同签约总金额的78%,公司全国化布局已经初见成效。

2021年开年,为加速推进全国化进程,新大正连发公告,披露了关于拟变更公司名称、新增养老业务等在内的多项信息。

重庆新大正物业集团股份有限公司变更为新大正物业集团股份有限公司,并新增固体废物治理、污水处理、保安服务、文化场馆管理服务、养老服务经营等经营范围。在业内人士看来,新大正的更名契合了其全国化拓展的战略目标,同时拓展业务范围,也提升了其在物管行业中的竞争力。

## “内生+并购+合作”多条腿走路

加速全国化布局外,以“内生+并购+合作”多条腿走路,也是新大正不断实现突破性成长的主要战略。

“合作方面,2020年7月份,公司与青岛融源影视文化旅游产业发展有限公司(以下简称“青岛融源”)共同投资成立青岛大正融源智慧城市运营服务有限公司,开始布局城市服务的战略。同年12月份,公司联合重庆辉尚金控投资集团有限公司(以下简称“辉尚金控”)、贵阳市甲乙智慧城市设计有限公司新增设立贵阳市大正辉尚智慧城市运营服务有限公司,充分发掘和利用各方在各自领域的优势资源,共同努力开发运作贵州城市运营及物业服务业务。”上述负责人向《证券日报》记者介绍,“收并购方面,公司于2020年10月实施了上市后的首次并购,通过收购四川民兴物业管理有限公司拓展四川市场,巩固了公司在西南区域公共物业市场的领先优势。”

随着行业的快速发展与业务的延伸,事实上,不止新大正一家,其他物业服务企业当前也纷纷跳出原有的业务逻辑,通过市场拓展、收并购合作等方式开启全国化、规模化进程。

物业行业正在面临新一轮的洗牌,诸葛找房分析师陈霄向《证券日报》记者说:“当前我国的物管行业仍处于发展的初期阶段,未来在相关政策导向下,物管行业将会获得更加规范的管理,领先企业也会凭借自身优质的服务品质和管理体系脱颖而出。”

“伴随物业服务上市潮,据不完全统计,2020年共有18家物管企业登陆资本市场,年内有效并购案例超70宗,未来物业行业市场容量将是万亿元级,行业竞争将进一步升级。”上述负责人告诉《证券日报》记者:“对于物业服务行业而言,并购、增值服务、智慧服务以及服务领域的拓展,相较于传统物业管理,将会为企业带来新的增长机遇。”

“2021年,新大正围绕‘规模发展、能力培养、资源建设’三个核心方面的工作,以内生、外延、创新业务三个方面为抓手,做实做强整体规模;强化中台建设,优化组织管控,提升管理能效;加大人才培养输出,打造合伙人事业平台;支持优势业态做大做强,大力推进品质发展战略;加快数字化平台的建设,推动集团发展转型升级。”对于未来公司的整体规划,上述负责人如是说。