

公司零距离·新经济新动能

“隐形冠军”成长之路 领益智造：蹲下来才能跳得更高

本报记者 王镜茹

作为老牌消费电子企业,领益智造的壮大已成为我国制造业蓬勃发展的缩影。从34.93亿元扩至341.24亿元,企业营收十年内增长近9倍。近年来,一方面以智能手机、平板、笔记本电脑为主的传统3C产品进入存量时代,另一方面AI落地打开了行业天花板,新能源汽车、光储步入上升通道。

行业升级转型之际,机遇与挑战并存。作为一家消费电子领军企业,新形势下如何锻造新质生产力?近日,《证券日报》记者调研领益智造,探寻这家企业高质量发展的新思路。

模切业务起家的“隐形冠军”

提及领益智造,很难绕开其最大客户——苹果公司。作为“果链”中的一家知名企业,公司切入苹果公司产业链始于2009年。

彼时,领益智造从事单一模切业务,主要客户为诺基亚、耐普罗等,营收虽持续增长,但规模较小。2009年,自加入“果链”后,领益智造随之迈入成长期,公司业务从模切扩展至冲压、CNC、紧固件和组装业务。

领益智造董事长曾芳勤回忆称,“时间紧、任务重,不同业务技术差别很大,很多都不懂,什么都要学。当时定下的目标是:第一年迎头赶上,第二年逐步完善,第三年和业内主要玩家对垒。随后五年时间里,管理团队几乎一睁眼就到生产线上,夜以继日与工程师钻研工艺。”凭着这股不服输的劲头,领益智造将供货产品扩展到苹果公司所有产品的几千种模组和零部件。

今年7月份,苹果公司首席运营官杰夫·威廉姆斯(Jeff Williams)参观了领益智造位于广东省东莞市的模切及模组生产工厂的数个智能制造产线及研发中心,强调了供应链的重要性。

而此次在领益智造的展厅,记者也见到了应用于手机、笔记本等终端的精密功能件,虽然产品个头不大,但构造却十分精细。据现场工作人员介绍,作为一种中间产品,精密功能件就像终端硬件的“扫地僧”,可有效解决上游材料厂商标准化生产和下游整机代工厂的多样化需求问题。

事实上,由于精密功能件的尺寸通常以毫米、微米计量,要想在各工艺领域上追求完美并非易事。例如,一台智能终端设备包含紧固件、密封件等数百种不同类型的功能件、结构件,要经过精密设计与制造,确保分厘间精确配合,才能将电磁屏蔽、防水、散热等不同性能百分之百发挥出来。

领益智造迎难而上,坚持做各工艺领域“隐形冠军”。领益智造副总经理兼董事会秘书郭瑞对记者表示:“为



图①领益智造东莞厂区智能仓库 图②领益智造苏州厂区模切车间AOI检测 图③领益智造CNC车间

让公司保持高速增长,那段时间会抓住一切生意机会。涉足任一新领域,定下的目标都是六年跻身业界前三名。”

“咬定青山不放松”的坚守,终让领益智造迎来收获。2014年以来,领益智造“快跑”进入vivo、OPPO、华为等多家手机企业的供应链。至2017年,领益智造营收从34.93亿元飙升至96.37亿元;净利润从6.02亿元增至16.86亿元。

目前,领益智造已成为全球最大的模切、冲压、CNC工艺制造商,最大的充电插头制造商,以及规模前三的注塑工艺制造商。

对此,曾芳勤展现出更为长远的视野:“领益智造的目标不是做大规模,而是做实、做精,直至不可取代。产品设计越复杂、精度越高,越是公司的优势。对齐顶尖百年老店,做全球制造业的典范,这是我们长期以来坚持的信念。”

百亿元规模后的“有舍有得”

随着业务不断拓展,2018年领益智造反向收购收购磁材上市,同年营收突破200亿元。然而“焦虑”并没有消减,企业规模越大,内部结构就越复杂,或导致创新动力下降,难以快速捕捉市场趋势。

在此背景下,2018年至2023年领益智造着手内部改革,决定用五年时间,专注修炼“内功”。

首先是“舍”。主动砍掉类金融业务,陆续关停大宗贸易等与主业不相关的业务,集中精力发展主营业务。

其次是“得”。不断收购,持续横向布局。2019年收购赛尔康海外工厂,发展光伏逆变器组装业务;2020年收购苏州一道医疗,开拓医疗器械赛道;2021年收购深圳智成涉足5G通信,收购常州思哲科深化医疗器械零部件布局,收购比尔安达扩展金属表

面处理业务。“选择收购标的,业务内容是考量之一,但更重要的是其组织架构及研发能力。”郭瑞以赛尔康为例,该充电器厂商拥有通信巨头诺基亚的基因,具备优秀研发团队、质量保障体系,以及行业领先的测试中心。“收购赛尔康使公司不仅具备了充电器、电源适配器以及无线充电技术能力,还补充了SMT和FATPC的能力,开始能为客户提供OEM和ODM产品服务。”

至此,公司全产业链垂直整合提速,整合效果凸显。2021年,领益智造实现营收303.84亿元,同比增长7.97%。其中,充电器及精品组装业务实现营收56.05亿元,占公司营收比重为18.45%,金额同比增长48.60%,成为公司产品类别的新增长点。

对于赛道选择背后的逻辑,郭瑞表示:“我们是‘种粮食’的,各类下游应用场景都在考察。然而切入新赛道,必须要有充分了解,看到增长潜力后会全力推进。因此光伏、锂电我们逐渐淡出了,而汽车电池结构件和我们是强相关的,在该领域我们将加大投入,也有信心获得持续收益。”

2024年上半年,领益智造汽车业务实现收入10.18亿元,同比增42.9%,远高于公司整体增速。蹲下来才能跳得更高。五年时间里,正是领益智造主动放慢脚步,去消化、去整理、去纠偏,才能重塑出如今更为坚实的企业基础。

展望未来,领益智造思路十分清晰:聚焦AI手机、电脑中精密功能件和结构件,为智能穿戴、机器人等新型AI终端硬件提供解决方案;革新散热、快充、电池等领域技术;研发数智化、自动化设备,提供自动化生产工业整体方案,建设现代化智慧工厂;继续苦练内功,完善IPD(产品开发流程)、CRM(销售管理系统)等流程,逐步摆脱旧有的“人治”模式,转向制度化、数字化、自动化。

展望,领益智造思路十分清晰:聚焦AI手机、电脑中精密功能件和结构件,为智能穿戴、机器人等新型AI终端硬件提供解决方案;革新散热、快充、电池等领域技术;研发数智化、自动化设备,提供自动化生产工业整体方案,建设现代化智慧工厂;继续苦练内功,完善IPD(产品开发流程)、CRM(销售管理系统)等流程,逐步摆脱旧有的“人治”模式,转向制度化、数字化、自动化。

创新周期中的“主动赋能”

今年以来,消费电子产业板块火热,消费电子事件更是密集催化。

今年2月份,魅族决定“All in AI”,停止传统智能手机新项目的开发;6月份,华为宣布Harmony OS NEXT将AI与OS深度融合,升级鸿蒙原生智能框架;同月,苹果公司推出

首个AI系统Apple Intelligence,生成模型将直接集成到终端设备。

AI在重塑竞争格局、创新商业模式、拓展产品服务等方面给消费电子行业带来巨大突破。更为关键的是,也将倒逼传统企业创新提速。

目前,领益智造正着手变革。首先,将战略定位转变为“AI终端硬件制造平台”,核心资源向AI技术倾斜,构建工研院、工学院、BG/BU研发中心三级研发体系。

其次,从研发、制造再到供应链管理,五年内打造出一支高效、灵活、创新的全链条队伍。开发LYCC(Lingyi Creative Center)系统,跟踪前沿产品需求,进行应用型研究,将客户需求迅速设计成产品并落地量产。

郭瑞向记者举了个例子,端侧AI爆发将带动散热需求,利用“AI终端硬件制造平台”,领益智造可为客户的不同产品分别提供定制化散热方案,提高散热效率。“我们以前是被动的,只能听从客户的安排,现在是主动为客户进行产品赋能,提供全方位的解决方案,进一步增加客户黏性。”

今年上半年,领益智造AI终端及通讯类业务实现收入176.4亿元,同比增长29.80%。其中,手机、MR、机器人相关产品收入增长较快;碳纤维产品、散热模组、电池模组等终端相关零部件在收入快速提升的同时保持了较高的毛利水平。

展望,领益智造思路十分清晰:聚焦AI手机、电脑中精密功能件和结构件,为智能穿戴、机器人等新型AI终端硬件提供解决方案;革新散热、快充、电池等领域技术;研发数智化、自动化设备,提供自动化生产工业整体方案,建设现代化智慧工厂;继续苦练内功,完善IPD(产品开发流程)、CRM(销售管理系统)等流程,逐步摆脱旧有的“人治”模式,转向制度化、数字化、自动化。

跨界布局资源循环利用产业 南京公用拟与赣锋循环等设立合资公司

本报记者 曹卫新

公司及对外公布。”

9月25日,南京公用发布公告称,公司拟与江苏赣锋循环科技有限公司(以下简称“赣锋循环”)、南京环境集团有限公司(以下简称“环境集团”)签署《战略合作协议》,共同投资设立南京公用赣锋循环科技有限公司(暂定名,以下简称“合资公司”),以充分发挥各自的专业与资源优势,围绕动力电池综合利用项目推进循环经济产业布局。

拟出资4000万元设立合资公司

天眼查App显示,合作方赣锋循环新成立不久,为上市公司赣锋锂业旗下控股公司。

今年7月初,南京公用曾与赣锋锂业、环境集团签署《战略合作协议》,约定由三方合作组建合资公司。

彼时,南京公用曾在公告中透露,合资公司拟在江苏省投资建设30万吨废旧电池回收基地,初步计划项目一期规模3万吨,项目二期规模7万吨,项目三期规模20万吨,并可根据市场情况调整产能规划。项目总投资预计10亿元,其中,一期投资1亿元,二期投资2.5亿元,三期投资6.5亿元。

依据9月25日披露的最新合作内容,拟设立的合资公司注册资本1亿元,其中,南京公用拟出资4000万元,占注册资本的40%;赣锋循环拟出资4000万元,占注册资本的40%;环境集团拟出资2000万元,占注册资本的20%。

合资公司的业务定位是围绕动力电池综合利用项目推进循环经济产业布局,向新能源电池梯次利用/再生利用、废旧金属、废旧机电设备等再生资源化相关产业上延伸,通过开展深度开发城市矿产资源,推动相关产业集聚发展,建设具有南京特色的废旧物资循环利用产业生态圈,开展再生资源循环利用产业设施的投资建设及运营,打造南京市废旧物资循环利用产业体系,促进南京市循环经济

9月25日,南京公用证券部工作人员对《证券日报》记者表示:“投资设立合资公司一事目前已经董事会审议通过,后续该事项有任何进展,

上声电子: 以科技创新构建技术壁垒

本报记者 陈红

9月25日下午,上声电子2024年半年度业绩说明会成功举办,参会公司高管就上半年业绩情况、研发进展、海外布局及行业发展等问题进行了详细的回答和介绍。

据了解,上声电子致力于运用声学技术提升驾乘体验,是国内技术领先的汽车声学产品方案供应商。公司产品包括车载扬声器系统、车载功放及AVAS(汽车声音报警系统)等。

今年上半年,上声电子实现营业收入12.38亿元,同比增长28.46%;归属于上市公司股东的净利润1.12亿元,同比增长56.63%。

对于上半年业绩的增长,上声电子董事会秘书朱文元对《证券日报》记者表示:“主要是全球汽车市场增长并且中国汽车市场结构发生变动,公司三大核心产品并驱放量,营收规模进一步增加。”

近年来,随着汽车逐渐向智能化、数字化演进,以及消费者对个性化驾乘体验、人机交互等要求不断提高,汽车声学系统需求快速提升。据盖世汽车研究院预测,到2025年全球汽车声学系统市场规模将突破900亿元。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“车载声学系统未来的发展将更加迅速和多样化,国产厂商在应对这一市场时,通过不断创新和技术积累,有望在国际竞争中占据一席之地,实现技术和市场的双重突破。”

行业前景向好之下,上声电子加速扩产。报告期内,公司合肥新工厂按照既定的建设计划已基本完成厂房和配套设施的基建工作,正在进行生产线的安装调试,今年将实现部分产品的试生产和小批量交付。合肥新工厂将进一步提升产能,提升工艺水平,丰富国内的生产基地布局。

海外市场方面,上声电子捷克与墨西哥工厂,继续推进自动化生产线

培育新的业绩增长点

公开资料显示,南京公用是南京市属国有控股上市公司,从事的主要业务包含燃气销售、房地产开发以及客运交通。

今年8月3日,南京市人民政府办公厅印发《南京市加快构建废弃物循环利用体系实施方案》(以下简称《实施方案》)的通知,加快构建覆盖全面、运转高效、规范有序的废弃物循环利用体系。在具体举措方面,《实施方案》提到要科学规划布局,提升培育资源循环利用产业水平,围绕废弃物循环利用产业链,加快培育一批技术装备先进、管理运营规范、创新能力突出、规模效益良好、引领带动作用强的回收、二手经销、加工利用、再制造等行业骨干企业和链主龙头企业。

提及此次公司跨界布局废旧物资循环利用产业,南京公用方面表示:“协议的签署有利于提升公司的综合竞争力,助力公司在新能源领域开展业务,为公司储备和培育新的战略项目,增加新的投资机会和业绩增长点,符合公司的长期发展战略。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁中伟在接受《证券日报》记者采访时表示:“作为南京市属国有控股上市公司,南京公用跨界布局资源循环利用产业面临着诸多机遇。随着国家对循环经济的重视和南京市相关政策的支持,南京公用可以充分利用自身的资金、资源和技术优势,结合赣锋循环和环境集团的专业能力,共同推进动力电池综合利用项目,实现资源的循环利用和产业的转型升级,提升企业的社会形象品牌价值。”

中国企业家资本联盟中国区首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示:“资源循环利用产业对技术要求较高,需要不断的研发投入和技术创新。新进入者需要面对已有企业的市场竞争,包括市场份额和专业技术的竞争。对于南京公用来说,要想将合资公司培育为新的业绩增长点,可以考虑加大研发投入,提升动力电池回收和再利用的技术水平;积极开拓市场,建立稳定的客户关系和销售渠道;充分利用国家和地方关于循环经济的优惠政策,降低运营成本。”

40亿元股权融资顺利完成 紫光展锐步入发展“快车道”

本报记者 张文湘

近日,《证券日报》记者获悉,紫光展锐耗时一年多的股权融资已经完成,40亿元股权融资已全部到账。

当前,紫光展锐各项业务快速发展,智能手机芯片全球市占率升至全球第三,AI等业务也步入快车道。业内人士认为,股权融资顺利推进,一方面说明公司的发展潜力获得了投资机构认可;另一方面,这有助于紫光展锐继续夯实研发实力。

手机芯片市占率持续提升

公开资料显示,紫光展锐是一家平台型芯片设计企业,是全球少数全面掌握2G/3G/4G/5G、Wi-Fi、蓝牙、电视调频、卫星通信等全场景通信技术的企业之一,产品覆盖手机、智能穿戴、物联网、汽车电子等重点领域,母公司为新紫光集团有限公司(以下简称“新紫光集团”)。

近年来,紫光展锐手机芯片市场的地位得到持续巩固。研究机构Canalys公布的数据显示,今年第一季度,紫光展锐智能手机AP(应用处理器)出货量排名全球第四,出货量达到2600万颗,同比增长64%,以出货量计算的全球市场份额达到8.9%。

市场研究机构Counterpoint Research发布的报告显示,今年第二季度,紫光展锐智能手机芯片全球市占率达13%,市占率比去年提升1%,追平苹果排名全球第三。Counterpoint Research认为,紫光展锐在本季度的强劲表现,主要得益于与vivo、小米等国内一线品牌的合作。

后续,芯片设计行业仍有望保持较快增长,有望对紫光展锐形成持续助力。“尽管全球经济前景仍不明朗,限制了芯片设计领域的发展动力,但考虑到今年第四季度至2025年第一季度恰逢部分智能手机AP新品和AI新品的出货周期,预计这两个领域将在新品红利的推动下,保持良好表现。”Trend Force集邦咨询分析师钟映廷在接受《证券日报》记者采访时表示。

各项业务快速拓展

在持续巩固现有手机业务的基础上,紫光展锐正进行两大层面的纵深拓展,一是拓展至可穿戴设备、平板电脑等领域,二是拓展至物联网、智能汽车、智能显示等领域。

目前,在消费电子领域,紫光展锐5G芯片联合中兴、努比亚等终端品牌,相关产品出货到全球50多个国家和地区;在物联网领域,紫光展锐5G芯片赋

能全球众多智能应用场景。另外,紫光展锐还全面布局传统封装及先进封装,和国内外龙头企业合作,积极研发Chiplet(芯粒)等先进2.5D、3D封装制造技术。

与此同时,紫光展锐将大力布局AI、卫星通信、6G等前沿领域,上述业务有望成为公司新的业绩爆发点。在卫星通信领域,IoT NTN(物联网非地面网络)已完成上星验证,公司的V8821芯片已实现量产。

在端侧AI领域,公司投入研究和创新近十年,打造了软件、硬件、算法一体化的全栈AI解决方案,能力覆盖物体识别分类、人脸识别、图像去抖、图像超分等数十个典型场景。在智能手机平台上,紫光展锐首先推动高性能AI部署,2023年推出的系统级安全的高性能SoC(系统级芯片)T820采用高性能“NPU+VDSP”架构,NPU(嵌入式神经网络处理器)算力达到8TOPS,相比上一代提升67%,能效比引领业界。

力争2030年迈入世界一流

目前,紫光展锐在全球已设有十九大研发中心、八大销售和客户服务支持中心,产品已覆盖全球140多个国家和地区,通过270多家运营商认证,服务500多家品牌客户。在业务持续