

生益科技:业绩持续稳定 成长主线明晰

○本报记者 李萌

生益科技(600183)近日公布2019年半年报,2019年1~6月公司实现营业收入59.7亿元,同比增长2.85%;归母净利润6.29亿元,同比增长18.02%;扣非后归母净利润5.92亿元,同比增长22.82%。

公司表示,上半年净利润增速高于营收增速,主要系高频CCL高价值产品放量,生益电子PCB业务营收及净利快速提升,并叠加下游客户订单转移国内厂商,带动公司盈利能力提升所致。

国内5G高频覆铜板龙头

生益科技是集研发、生产、销售、服务为一体的全球电子电路基材核心供应商,从事的主要业务为:设计、生产和销售覆铜板和粘铜片、印制线路板。产品主要供制作单、双面及多层线路板,广泛应用于手机、汽车、通讯设备、计算机以及各种高档电子产品中。

覆铜板(CCL)是印刷线路板(PCB)的核心组件,PCB则是电子产品中电路元件和器件的关键支撑件。公司覆铜板板材产能从建厂之初的年产能60万平方米发展到2018年度的8860多万平方米。根据美国Prismark调研机构对于全球硬质覆铜板的统计和排名,从2013年至2017年,生益科技硬质覆铜板销售总额已跃升全球第二。

随着电子工业技术的发展和全球环保意识的提高,市场要求PCB具有较高集成度、多功能化、超薄化、高多层超厚化及环保等特点,因此对覆铜板技术的要求亦不断提高。公司具备自主研发能力,经过三十多年的发展,在技术、品

牌、规模等方面形成了竞争优势,与市场上的先进终端客户进行技术合作,前瞻性地做好产品的技术规划,生益科技自主研发的多个种类的产品取得了先进终端客户的认证,产品被广泛地应用于5G天线、通讯骨干网络、通讯基站、大型计算机、路由器、服务器、移动终端、汽车电子、智能家居、安防、工控、医疗设备、大型显示屏、LED照明和芯片封装等产品上,并获得各行业领先制造商的高度认可。

今后,随着云计算、人工智能、5G通信技术等终端应用市场兴起,PCB尤其是高端PCB市场需求量将大幅增加,市场对于覆铜板的技术要求和需求也会相应提高,公司作为行业龙头将充分受益。

主营业务取得快速发展

中报数据显示,2019上半年公司销售各类覆铜板4,336.73万平方米,比上年同期增加4.02%;销售半固化片5,825.72万平米,比上年同期增加2.13%;销售印制电路板463.62万平方米,比上年同期减少15.46%。

其中,CCL产品方面:公司在高频CCL布局多年,基站天线CCL、毫米波雷达CCL产品已经实现批量出货,其中基站端通过了华为、康普等高端客户认证,公司的毫米波雷达高频CCL产品在2016年就已经实现出货,产品性能足以与国外大厂高端产品竞争。2019年南通高频厂已经完成建设,高价值的高频产品逐步放量,南通工厂一期年初产能150万平,并因为有空余厂房可以进一步扩产。同时,下游5G对PCB需求旺盛,华为事件成为国产替代加速拐点,下游客

户将高频产品订单转移国内,公司率先突破高频材料海外垄断,通过了华为等核心客户认证并供货,预计高频CCL供需两旺还将持续。上半年CCL业务实现营业收入46.4亿元,同比下降2.32%,毛利率22.96%,大幅提升4.4个百分点。

PCB业务方面:公司客户包括华为、中兴、诺基亚等,PCB供应链相对封闭,相比其他器件粘性强,认证周期长,率先绑定大客户的PCB企业竞争优势明显。上半年实现营业收入12.6亿元,同比增长28.17%,延续高速增长,毛利率32.73%,同比大幅提升9.13个百分点。预计随着5G建设加速,通讯PCB需求还将维持快速增长。

此外,公司近期公告吉安生益电子已正式开工建设,总规划25亿投资,设计产能180万平,分两期建设,一期产能规划70万平,主要应用于5G通信、服务器、汽车电子,预计2020年下半年投产,满产预计贡献收入10.8亿元,净利润1.6亿元,项目完全建成预计贡献利润4亿元,对公司业绩贡献巨大。

成为5G国产替代核心标的

随着全球通信技术的不断进步,通信行业对高频覆铜板的需求显著提升,未来高频覆铜板发展空间广阔。在车载端,智能驾驶飞速发展,毫米波雷达已经成为智能驾驶汽车的标准配置。由于毫米波雷达发送和接收频率较高,对使用

的高频通信材料有较高的要求。毫米波雷达无疑会大量使用高频通信材料产品。随着智能驾驶市场的蓬勃发展,毫米波雷达有望成为高频CCL又一大下游应用市场。

公司在高频CCL布局多年,基站天线、毫米波雷达CCL技术领先。受中美贸易摩擦影响,华为中兴等设备厂商需要将供应链转移至国内,生益科技已有部分型号产品能够替代全球高频高速CCL龙头罗杰斯的产品,未来随着下游厂商扶植力度加大,国产替代比例有望快速提升。

值得一提的是,公司近年来研发投入持续增加,并加快在高频、高速、封装、服务器等产品领域的市场突破。记者查阅年报发现,2016年~2018年研发费用分别为3.63亿元、2.45亿元、5.29亿元,2019年继续加大研发投入,上半年研发费用2.77亿元,同比大幅提升108.3%,研发支出

总额占营业收入比例4.64%;同时现金流有了较大改善,截止2019年6月末,经营活动产生现金流10.8亿元,同比大幅增长152%。

记者了解到,公司近年来业绩增长稳定,2016~2018年营业收入分别为85.38亿元、107.5亿元、119.81亿元;净利润分别为7.48亿元、10.75亿元、10亿元。

良好的业绩表现也吸引了机构投资者的关注,2019年中报披露,前十大股东持有139328.53万股,占流通股比64.00%,较上期增加4126.56万股,主力控盘度较高。其中:2家QFII,1家社保,1家信托,合计持有7789.33万股,占流通股比3.58%。

近期各种不确定性因素接踵而至,市场避险情绪升温,A股始终处于震荡调整中,但该股却表现活跃,逆市放量拉升,股价涨幅超40%,投资者可适当关注。



禾丰牧业:中期业绩亮眼 完善肉禽产业链布局

本报讯 近日,禾丰牧业(603609)公布2019年中期业绩报告。公司2019年1~6月实现营业收入77.27亿元,同比增长12.81%;实现归属于上市公司股东的净利润3.59亿元,同比增长118.43%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为3.58亿元,同比增长127.42%。

公司从最初的预混饲料生产商发展成为饲料、养殖、屠宰一体化的农牧企业。2016年,禾丰牧业将产业延伸到生猪养殖领域,并在2018年开始加快生猪养殖的布局。去年4月,公司启动辽宁抚顺市50万头现代化种猪育种项目,吉林公主岭生猪项目也将在2019年底竣工并投入使用。

公司的肉禽产业板块拥有30余家控股及参股公司,主要分布于辽宁、河北、河南、吉林、山东等省,涵盖养殖、孵化、饲料生产屠宰与加工、调理品与熟食深加工产业链各业务环节。

报告期内,由于猪瘟疫情以及行业自身供给紧缺,公司的白羽肉鸡市场景气度高,鸡价持续攀升并较长时间保持高位。公司控股及参股企业合计肉鸡养殖量1.91亿羽,同比增长26%;控股及参股企业合计肉鸡屠宰量2.24亿羽,同比增长16%;控股及参股企业合计生产肉品56万吨,同比增长17%。公司肉禽产业板块2019年上半年肉鸡养殖总量占屠宰总量85%,产业链配套能力得到提升。

同时,公司饲料业务实现销售收入33.81亿元,同比增长3.58%;公司控股及参股企业合计生产饲料223万吨,同比增长15%;合并范围内企业饲料销量为115.59万吨,同比增长9.15%。饲料毛利率达到13.50%,同比提升0.96pct。饲料板块是公司核心业务,目前公司积极开展饲料产品升级和研发工作,持续大力开发市场,创新营销,饲料产量和销量保持增长态势;公司产品覆盖全国29个省区,并在尼泊尔、印尼、菲律宾等国家建有饲料工厂。受益于饲料行业规模

化发展趋势,饲料企业总数不断下降,公司有望通过整合内部资源实现各业务协同发展,发挥规模优势。

一直以来,公司积极布局生猪养殖一体化的业务,全力打造肉禽与生猪产业链双轮驱动的互补型经营模式。自2016年起,公司先后在辽宁、河南、河北、黑龙江、安徽布局了生猪养殖项目,开始建设生猪养殖基地。公司生猪养殖业务采用种猪自养、育肥猪放养(公司+家庭农场)的运营模式,实行“五统一”管理,实现规范化、一体化养殖。2017年公司控股子公司生猪出栏量5.85万头,随着未来生猪养殖产能的逐步释放,公司目标2019年控股及参股企业生猪出栏量达到30万头。

自去年8月我国发生非洲猪瘟疫情以来,生猪产能大幅去化,产量大幅下滑,生猪价格和猪肉价格不断攀升,据Wind数据,2019年1~6月国内生猪均价约为14.33元/kg,其中2019Q1国内生猪均价为12.96元/kg,2019Q2

国内生猪均价为15.69元/kg,3月以来价格上涨明显。国内母猪、生猪存栏数据环比继续下降,根据农业农村部5月数据,截止到今年5月,国内母猪存栏同比降幅24%,生猪存栏环比降幅达到23%,均已大幅超过2016年国内存栏下滑幅度的最大值。公司在生猪养殖的布局有望受益生猪景气周期,成为公司业绩新驱动。

中信建投表示,预计禾丰牧业2019年归母净利润为6.82亿元,生猪养殖成为公司新的业绩驱动因素;而受猪瘟疫情影响,鸡价持续攀升并较长时间保持高位,公司肉禽产业链综合盈利能力持续提升;饲料销售则是稳中有进。预计2019~2020年公司营业收入分别为178.27、202.54亿元,同比分别增长13.18%、13.62%;归母净利润分别为7.96、8.83亿元,同比分别增长44.20%、10.93%,公司当前总市值128亿,对应PE为16.1x、14.5x,维持公司“买入”评级。(记者 薛雅萍)

富凯视点

小康股份:跑输同行 净利断崖下跌

作为一家“商转乘”战略成功的车企,近日,小康股份(601127)发布2019年上半年的“成绩单”,但这是一份并不“靓丽”的成绩单。

小康股份是一家聚焦于先进制造的上市车企,现有主营业务以汽车整车、发动机、汽车零部件的自主研发、制造、销售及服务于一体,新业务聚焦新能源汽车以及三电系统。小康股份传统业务有所下滑,高端新能源车业务是未来业绩重要增长点。

正所谓“成也萧何败萧何”,小康股份将自己的未来赌在新能源车业务上,可如今的业绩出现下滑也正是由于新能源业务所造成的。用如此的方式赌未来,可行吗?

净利润同比下滑219%

财报显示,今年上半年,小康股份实现营业收入76.84亿元,同比下滑26.49%;归母净利润为-2.81亿元,同比下滑-218.81%;扣除非经常性损益的归母净利润亏损额更高,亏损3.9亿元,同比暴跌821.06%。

今年上半年,小康股份整车销量为14万辆,同比下降25.9%,其中乘用车销量为7.9万辆,微客和微货共销售6.1万辆;发动机销量

为24.4万台,同比下降20.7%。其主营业务板块东风小康净利润为3.1亿元,较去年同期5.2亿元同比下降40.3%。

小康股份表示,今年上半年业绩下降主要受国五、国六切换的大环境影响,各大主要汽车厂家和品牌均积极主动去库存,出台各种临时性的市场手段消化国五库存车辆,消费者短期内持币观望,汽车行业整体下降,对中国自主品牌的影响尤为明显。

上半年整个汽车行业的情况又如何?根据中国汽车工业协会发布的数据显示:1~6月,国内汽车产销分别完成1213.2万辆和1232.3万辆,产销销量比上年同期分别下降13.7%和12.4%。由此看出,小康股份的下滑情况较市场整体更严重。

其中,小康股份一度被视为“商转乘”战略的代表之一,其全力押宝SUV,在转型后实现了销量上的突破。但当SUV红利褪去且汽车市场整体向下,品牌认知度较差、产品质量不稳定等因素,影响了小康品牌力和销量的提升,最终难以在市场上形成主流。

从销量结构来看,小康股份SUV车型1~6月份累计销售约为6.7万辆,同比下跌31.07%;其他车型1~6月份累计销售约为7.3

万辆,同比下跌20.45%。

成败皆在于新能源汽车

对于业绩的下滑,小康股份表示:“受公司新能源汽车业务持续投入的影响所致。”财报显示,小康股份旗下的两大新能源汽车子公司严重拖累了净利润收益,其中重庆小康新能源汽车有限公司(下称“小康新能源”)亏损1.2亿元,而位于美国的SF Motors(赛力斯)公司亏损1.6亿元。其中,2018年度小康新能源净利润亏损约8.52亿元。

据介绍,从2016年发展至今,小康股份已经具有领先的三电系统技术、有市场竞争力的产品与先进的智能制造能力,小康新能源前不久已经发布SERES(赛力斯)品牌,该品牌第一款量产车型SF5也将于今年下半年上市销售。

如今再看,小康新能源和SERES前景到底如何?据悉,7月中旬SERES曝出联合创始人官詹姆士·泰勒写信给员工,指出由于母公司小康股份正面临着复杂的国内汽车市场环境,短期内在美国开辟新的市场、推出新的产品显得不合时宜,因此作出管理层

裁员90人、暂停在美国推出电动车等调整。尽管后来SERES澄清仅裁员47人,但依然会让量产进程放缓。

今年4月的上海车展上,小康新能源创始人兼CEO张正萍在国内正式发布SF5时表示,小康计划将于2019年第三季度上市SF5并量产交付。但在半年报中,小康股份已经改口,将SF5量产交付的时间推迟到今年第四季度。但最终SF5是否能如期交付,当下还是未知数。

都知道新能源汽车的生产研发需要巨大投入。在新车未上市的情况下,小康股份需要不断向新能源子公司不断“输血”。然而截至今年6月30日,小康股份的流动资产105.54亿元,流动负债138.51亿元,营运资金出现了近33亿元的缺口。

在资金缺口如此大的情况下,小康股份为旗下的新能源公司引入外部资金。今年6月,小康股份宣布国资背景的金新基金拟对小康新能源增资9.6亿元,交易完成后,小康股份对小康新能源的持股比例降至80.645%。

本栏文章转自微信公众号“富凯财经”,并已获其授权,文章仅代表其个人观点,不代表《信息早报》立场。

董秘爆料

长电科技(600584)

问:公司有光刻机或者光刻胶相关的业务吗?

答:公司的主营业务为集成电路、分立器件的封装与测试;为海内外客户提供涵盖封装设计、焊锡凸块、针探、组装、测试、配送等一整套半导体封装测试解决方案。产品主要应用于计算机、网络通讯、消费电子及智能移动终端、工业自动化控制、电源管理、汽车电子等电子整机和智能化领域。

歌力思(603808)

问:歌力思股价持续狂跌,请问2019上半年是否有增长?

答:公司上半年度经营情况健康稳定。股价波动受各种因素影响,公司将一如既往的做好主业,积极借力资本市场平台,持续提升旗下各品牌的盈利能力,推动公司持续健康营运,以

实际经营业绩回馈投资者。

中材国际(600970)

问:公司作为央企,业绩不断提升,但市值持续走低,请问公司有没有市值管理?

答:中材国际重视公司的可持续发展,股东的长远利益。公司将继续发展工程建设、装备制造、节能环保、生产运营管理等业务,提升核心竞争力、盈利水平和内在价值。同时,公司通过电话、电子邮件、“上证e互动”股东大会等互动方式保持与投资者的日常沟通。股价及市值受多方面因素影响,公司将努力做好生产经营,持续提升业绩。

君正集团(601216)

问:请问君正小贷未来有何规划?业务模式是线上线下?目前贷款余额大概多少?

答:1、君正小贷未来的业务发展规划是:开拓更加具体的生产经营领域、消费场景,提供更定制化的金融产品或服务,进一步拓展市场目标群体,依托君正集团购销业务的规模优势,探索通过对供应商、客户提供小额贷款支持,推进君正小贷业务在供应链领域的开展,一方面拓展君正小贷收入渠道,另一方面通过对供应链的支持,提高集团供应链管理的质量,努力实现主营业务与君正小贷贷款业务的双赢。2、君正小贷通过互联网线上受理申请和办理贷款业务。3、截至2019年3月31日,君正小贷贷款余额为人民币82,481,214.11元。

宏和科技(603256)

问:请问柔性屏,折叠屏以及华为智慧屏等相关高科技产品是否需要公司的电子级纤维布产品?

答:公司主要从事中高端电子布的研发、生

产和销售,而中高端电子布主要应用于各类中高端智能手机、平板及笔记本电脑、服务器、汽车电子及其它高科技电子产品。公司产品电子级玻璃纤维布,为制造电子产品核心铜箔基板的重要原料。

保税科技(600794)

问:请问贵公司业绩增长几倍,股价却跌了这么多,是什么原因?

答:股价受市场环境等多方面因素影响。今年以来,公司主营业务态势良好,预计2019年半年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润10,500万元左右,与上年同期相比,将增加2215.99%左右。未来公司将继续夯实主业,维护广大投资者利益。

(以上内容转自深交所互动易、上证e互动平台)

瀚叶股份:强强联手 推动全民阅读建设

本报讯 8月13日,瀚叶股份(600226)与中国新闻出版传媒集团有限公司在上海签署合作备忘录。双方宣布将充分发挥各自在资源整合、项目孵化、人才培养等领域的优势,共建“全民阅读与融媒体智库(研究院)”,携手推动全民阅读建设,助力数字出版、新媒体行业快速发展。

近年来,随着文化产业的繁荣发展,我国阅读消费市场呈现出产品“过剩”与“短缺”并存的矛盾现象。一方面,各种形式的出版物产量过多,没有被市场完全消费;另一方面,精品佳作又供给不足、或供应不畅,影响了阅读消费积极性。

同时,“娱乐至死”观念在年轻一代中大行其道,也为某些单纯追求感官刺激、缺乏文化深度和思想价值的劣质内容提供了野蛮生长的空间,这不仅严重影响我国青少年的身心健康,也影响了阅读消费市场的健康发展。

除了内容层面亟需有效引导和监管,国内阅读消费市场还面临着阅读形式层面的技术冲击。日新月异的技术,重塑了现代人的阅读习惯,让“刷屏”随处可见。而传统传播媒介和新型传播媒介的优势互补、融合创新,让阅读内容在不同媒介之间得以融合。一个融媒体环境下的崭新的“全民阅读”时代,扑面而来。这一切,都为阅读消费市场带来了新的挑战 and 新的机遇。

中国新闻出版传媒集团作为新闻出版行业权威专业媒体集团,长期致力于全民阅读的倡导和宣传,牵头组建了“中国全民阅读媒体联盟”,组织和策划了“书香中国万里行”大型采访活动、全民阅读“红沙发”高端访谈等一系列具有国家级品牌影响力的全民阅读活动。瀚叶股份作为一家以文化传媒为战略重点的A股上市公司,在积极布局游戏、影视、综艺、体育业务的同时,还依托大数据、人工智能等前沿技术,努力探索和实践文化行业大数据研究。

此次中国新闻出版传媒集团联合瀚叶股份共建“全民阅读与融媒体智库(研究院)”,正是期望充分发挥中国新闻出版传媒集团作为新闻出版传媒行业文化央企平台的有利条件,通过协同发挥双方在资源整合、项目孵化、人才培养等领域的优势,从供给侧和需求侧同时发力,全面推动全民阅读、数字出版、新媒体的健康发展。

据悉,中国新闻出版传媒集团与瀚叶股份接下来将主要在项目研究和成果转化两方面开展合作,建设产业研究中心或实验室、孵化企业等,将“全民阅读与融媒体智库(研究院)”打造成为全民阅读、数字出版、新媒体等领域的国内知名综合性研究智库,以及技术创新、高端人才培养和产业孵化基地。

(记者 严肃)

