

# 销量逆势大爆发 解码风口上的TWS耳机产业

□本报记者 张兴旺

“之前预计过TWS耳机销量会增长,但没想到增长这么快。”安克创新耳机事业部总经理高岩对中国证券报记者说,2019年,公司TWS耳机销量接近200万部,同比增长近200%;今年上半年销量继续高增长,随着下半年传统旺季到来,预计销量增长可观。

TWS耳机市场规模高速增长,让高岩享受到增长红利。日前,市调机构Canalys发布报告称,一季度,全球市场TWS耳机出货量为4380万部,同比猛增86%,占有38%的市场份额,成为最大的智能音频设备品类。多位业内人士对中国证券报记者表示,虽然目前TWS耳机市场处于起步阶段,未来增长可期,但也要警惕一旦行业在未来几年进入竞争激烈的红海市场,缺乏核心竞争力的小公司将遭遇很大挑战。

## 高速增长

2002年,高岩进入到耳机行业,已在音频行业干了19个年头。最开始,他在外企做研发、销售管理,再到国内代工厂管理耳机产品线。2017年,高岩加入安克创新,负责公司耳机BG业务。加入安克创新的第一年,高岩负责的事业部研发团队仅20人,仅仅三年过去,研发团队便已达100多人。

2016年9月,苹果发布第一代AirPods,良好的用户体验与苹果生态让AirPods成为爆款,带动TWS市场迅速增长。2017年第四季度,高岩团队进入到TWS耳机领域,面向海外市场,推出两款TWS耳机,即真正无线立体声耳机。他们推出的TWS耳机反响不错,以每部99美元以上的价格卖了二十多万部。

各大芯片厂商也纷纷顺应TWS耳机趋势,推出一系列支持TWS耳机的解决方案。国盛证券郑震湘在研报中表示,TWS耳机方案现在百花齐放,已有8大芯片品牌推出18款解决方案。其中有络达、恒玄科技、赛普拉斯、瑞昱、高通等。此外,还有不少芯片原厂正在赶来的路上,众多方案角逐,丰富了品牌商与消费者的选择。

“以前的蓝牙耳机,有很多难题,比如天线难调,功耗高,双发技术没那么成熟。TWS也以转发模式为主,信号从手机先发送到左边耳机,再从左边耳机转发到右边耳机。从去年开始,陶瓷天线技术飞快发展,同时双发技术开始普及,信号直接传送到左右两边耳机,延时降低;再加上手机纷纷取消3.5mm耳机孔,结合降噪技术TWS耳机可以支持更高清晰度的通话质量,功耗水平降低,价格也拉了下来,消费者就更愿意接受TWS耳机。”中科蓝讯技术总监吴瀚平对中国证券报记者说,随着中国内地公司发展起来后,供应链也成熟起来,TWS耳机市场一下子就火爆起来。

市调机构Counterpoint Research数据显示,2019年全球TWS耳机市场规模达1.2亿部,预计2020年将达2.3亿部,同比增长90%。市调机构Canalys也预测,2020年TWS耳机出货量有望超过2亿部。

## 纷纷进场

“由于手机销量增长乏力,而可穿戴产品有故事,有未来。苹果把TWS耳机市场规模做大后,三星、华为、小米、OPPO和vivo都在做TWS耳机。”一位业内人士对中国证券报记者说。

从去年开始,手机厂商加速发布TWS耳机。2019年3月,苹果推出AirPods 2,10月,苹果又发布AirPods Pro。从安卓厂商来看,2019年6月,华为发售FreeBuds悦享版,9月发布FreeBuds 3;11月,荣耀发布Flypods 3。小米2019年9月发布小米Air 2。此外,OPPO和vivo去年均推出旗下首款TWS耳机。

“手机终端品牌在耳机销售上有渠道优势,有品牌影响力;TWS耳机既有终端品牌发力,未来也有传统声学公司加入,一起把行业蛋糕做大。”业内人士对中国证券报



新华社图片

记者称,目前做TWS耳机主要有四类:一类是苹果、三星、华为、小米等手机厂商;第二类是索尼、JBL、铁三角、漫步者等传统音频公司;第三类是爱奇艺、酷狗、网易云音乐等互联网公司;第四类是白牌耳机,主要集中在华强北。

目前,苹果在TWS耳机市场仍然领先。Canalys报告显示,今年一季度,苹果TWS耳机出货量为1810万部,同比增长60%,市场份额为41.4%。天风国际分析师郭明錤预测,2020年AirPods出货量将达到9380万部,今年下半年将迎来强劲增长。

东吴证券指出,今年5G换机潮会进一步带动TWS耳机消费需求,AirPods仍会保持高端TWS耳机的主导优势。但随着非苹果TWS耳机的技术攻破,中低端TWS耳机将会进一步抢占市场份额,市场整体会出现“百花争艳”的现象。

Counterpoint Research认为,TWS耳机市场的增长势头与十年前的早期智能手机市场相似。2009年至2012年的智能手机市场复合年增长率为80%,2019年至2022年TWS耳机市场预计也将以80%的复合年增长率增长。

行业未来增长可期,资本也追捧TWS耳机产业。Wind数据显示,目前TWS产业链有20家公司,2019年,15家公司股价涨幅超过60%,其中11家公司股价涨幅超过100%。今年上半年,20家公司中,11家公司涨幅均超过10%,但也有8家公司股价下跌。

TWS耳机产业链在二级市场行情火爆,让机构忙个不停。Wind数据显示,20家TWS产业链公司中,2019年,机构调研13家,其中6家公司获100家以上机构调研;今年上半年,机构调研了12家公司,5家公司获得90家以上机构调研。

## 分享盛宴

从2019年至今,佳禾智能、海能实业、朝阳科技等TWS耳机产业链公司实现上市。恒玄科技目前正在闯关科创板,安克创新创业板IPO申请已获受理。某TWS耳机产业链公司高管对中国证券报记者表示,上下游创造了很多上市公司。“我们知道有三家产业链公司,正在准备上市。”

从生产端来看,苹果AirPods的畅销让立讯精密和歌尔股份两大代工厂成为受益者。歌尔股份董事长姜滨在6月11日的可转债路演中表示,近几年来由于智能手机行业增速放缓给公司经营管理带来了很大挑战,也影响了公司净利润率和毛利率表现。通过优化产品结构,公司毛利率出现了企稳,费用情况得到了良好控制,净利润率也出现了回升。

多家券商研报指出,目前在AirPods代工领域,歌尔股份仅次于立讯精密,是苹果AirPods第二大生产商。光大证券指出,歌尔股份也是国内安卓高端TWS耳机的最大代工厂商,具有行业领先的整机制造能力以及声学器件材料供应。姜滨还表示,从目前看,二季度TWS耳机出货量略好于预期。

佳禾智能的主要客户有华为、安克创新、Harman、Skullcandy、Panasonic等。佳禾智能董事长严文华对中国证券报记者说:“今年上半年,公司TWS耳机出货量同比增长近50%,下半年预期会持续增长,预计无线耳机占全年总营业额的85%,其中TWS耳机占比超过一半,未来三至五年都是上升趋势。”

有业内人士对中国证券报记者透露,手机ODM厂商闻泰科技和华勤通讯目前也在布局TWS耳机业务。

乐心医疗于2019年6月通过全资子公司中山乐恒收

购声源科技(深圳)有限公司,切入TWS耳机业务,目前,声源科技已成为公司控股子公司。今年5月,乐心医疗发布定增预案,拟募资不超过5.97亿元,其中1.68亿元用于TWS耳机生产线建设项目建设。

“我们看好安卓系TWS耳机业务。”乐心医疗副总经理兼董秘丁芸洁对中国证券报记者表示,声源是属于方案、技术研发公司,之前没有生产线,生产主要是委外,公司收购声源后,会在生产、渠道、客户拓展等方面赋能声源,共同开拓TWS耳机市场。

此外,5月21日晚,卓翼科技发布定增预案,本次非公开发行股票拟募集资金不超过12.2亿元,其中3亿元用于厦门TWS耳机等物联网产品生产基地建设项目。

东吴证券指出,随着TWS耳机市场需求的持续提升,产业链相关公司有望充分受益。欣旺达在TWS耳机电池领域优势地位显著,客户拓展稳步推进;蓝思科技入股豪恩声学受益TWS耳机市场发展;环旭电子深耕SIP技术,该技术在TWS市场应用广泛;兆易创新在NOR Flash、NAND Flash等存储器领域布局完善;圣邦股份是本土模拟IC龙头,电源管理IC广泛应用于TWS耳机……

## 注意风险

德邦证券TMT行业分析师雷涛对中国证券报记者表示,目前,TWS耳机产业还处于起步阶段。以AirPods来看,目前在iPhone端,渗透率还不太高,大约在15%左右,如果iPhone取消耳机孔,渗透率有望进一步提高。从安卓系来看,这两年才开始导入TWS耳机,虽然单体价值量不如AirPods,但是体量会更大。

“目前可能有上千家公司在做,白牌产品也多的超乎想象。只要有启动资金,可以找到几乎各种配套厂商把TWS耳机做出来。”高岩直言,从发展阶段来看,目前TWS耳机处在风口上。风口过来,野蛮生长,很多人投资、很多公司在投资,市场现阶段一片火爆,但长远来看,最终还要靠专业立足。在代工环节,大品牌像苹果、华为一定会找极为专业的代工厂,来控制品质和成本。因此,放眼未来几年,缺乏核心竞争力的小公司将遭遇很大挑战。

“虽然TWS耳机种类比较多,但一定要做出足够领先的产品才能发展壮大。这就需要很强的系统性研发和营销推广能力,这种能力也不是一般小公司具备的。行业一旦在未来几年进入竞争激烈的红海市场,大概率很多因风口而起的小公司会逐渐出局。”高岩说。

“TWS耳机行业要看技术创新能力,以及与大品牌的配套项目合作能力。”严文华对中国证券报记者表示,“做TWS耳机需要很专业的工程技术人员,ID、结构、工艺、品质、软件、硬件、测试等工程技术人员样样不能少,大品牌的一个项目需要有200多个工程技术人员专门对接。小厂的资金、研发能力受限,一年后就会显现底气不足。”

“对于我们合作厂商来说,要跟着大客户走,帮它们量身定做。公司有100多人的预研团队,时刻关注行业技术动向和更新迭代,能够为客户提供更新的产品方案。”严文华认为,未来两到三年,随着低价空间收缩,消费越来越理性,小型TWS耳机厂越来越难生存。

从产业链来看,雷涛认为,TWS耳机产业链公司关键要看是否能给大厂做供应链。如果不能进入大厂,那么在需求侧一旦低于预期,会出现很大问题。

广证恒生提示,要注意TWS耳机销量不及预期、上游产能供应不及预期、竞争加剧导致利润率承压、新产品订单获取不及预期等风险。

# 步步高 开源证券 多维度助力脱贫攻坚

□本报记者 何昱璞 段芳媛

2020年,是全面建成小康社会之年,也是决战决胜脱贫攻坚之年。作为资本市场的主体,上市公司、金融机构等勇于承担社会责任,发挥自身能力,从产业扶贫、精准扶贫、金融扶贫等多维度助力脱贫攻坚,谱写了一首壮丽的奋斗史诗。

## “一瓶水、一袋米”的扶贫工作

在湖南湘西的十八洞村,为了帮助当地人民早日脱贫,湖南上市公司步步高近年来一直在行动,公司的党员干部带头,用“一瓶水、一袋米”筑起了一条“真扶贫、扶真贫、真脱贫”的精准扶贫路。

步步高集团党委书记、总裁陈志强告诉中国证券报记者,2017年4月,步步高董事长王填深入考察后,决定在十八洞村投资3000万元建设山泉水厂,希望用“一瓶水”开启十八洞村的“精准扶贫”路。

为了尽早将山泉水厂建起来,步步高的党员干部们牺牲假期,加班加点,蹲守一线。“那一年(2017年)的国庆假期我放弃了休假,在十八洞村全程蹲守了10余个昼夜,从设备采购安装、商标征集注册、水质检测,一个项目一个项目协调,一个问题一个问题解决,直到正式投产才走”,陈志强说。

“一瓶水”的项目直接为十八洞村集体经济带来丰厚收入。该项目收益15%给村集体,同时工厂劳动用工优先考虑本村的贫困户和村民,直接为本村解决劳动就业问题。2018年初,十八洞村山泉水正式上市发售,社会各界反响非常好,被称为“湖南扶贫第一水”。2019年,山泉水产业为十八洞村贡献了66.4万元的收入,占全村集体收入一半。

“创建十八洞村水厂后,我们继续探索产业扶贫路径,希望以项目化党建凝聚起精准扶贫强大力量,铸造一支贫困村永不撤退的产业扶贫工作队,为民营企业党组织助力脱贫攻坚提供一个可持续发展的新模式”,陈志强说。

于是,就有了“一袋米”创造的扶贫新模式。

湖南素以“鱼米之乡”著称,好山好水的湘西州吉卫镇耕地面积广,土地肥沃,是湘西“粮仓”。2019年,步步高决定投资2000万元开发岩锣村米厂项目,采取“基地-加工厂-市场”的方式合作,依托花垣县吉卫镇优质资源,在产地直采进行加工,推出“崇山贡米”“子腊贡米”系列产品,打造“苗王贡米”品牌系列产品。

陈志强介绍:“这个项目我们落地得很快,从基础地梁的施工、厂区地面硬化、钢筋结构厂房搭建、生产设备安装,再到厂区的农艺馆布展,我和步步高人挑灯夜战。2019年8月23日,贡米岩锣村米厂开工建设,2019年9月28日正式投产了。”

岩锣村米厂以加工米为主,投产后产能可达40吨/天,可直接解决劳动就业42人。并且优先选用当地贫困户及村民12人,岩锣村集体还将享有米厂15%收益,形成了以碾米为代表的村集体经济模式。

在湖南湘西的扶贫,只是步步高积极履行社会责任,党员带头“精准扶贫”的一个缩影。陈志强介绍,2018年起,步步高集团党委组织1300多位中高管实施“千人计划”,每人与一户建档立卡贫困户结对扶贫,努力实现扶贫与扶志、扶智、扶资、扶技、扶助“五位一体”。目前,步步高集团中高管先后与湖南、新疆、江西、广西等多个省市贫困县的贫困村民结对,指导、帮助、扶持他们脱贫致富。

## 引入源头活水 精准扶贫“贷”来幸福

在陕西,也有这样的一群人在为当地扶贫工作奔忙着。

今年是开源证券帮扶陕西省汉阴县的第8个年头,公司董事长李刚告诉中国证券报记者,自2012年起,开源证券进入安康市汉阴县开展扶贫工作。

从最开始的派驻工作组,到期间向漩涡镇中银村派驻第一书记和扶贫工作队,再到最后形成全方位的“金融扶贫+产业扶贫+消费扶贫+教育扶贫”统筹推进的综合扶贫模式,开源证券不断摸索,在这条扶贫路上前行了8年。2020年3月,汉阴县传来振奋人心的好消息,全县成功实现脱贫摘帽。

汉阴县地处秦巴山区,同时也是国家扶贫开发工作重点县、革命老区县,有贫困村77个,其中深度贫困村20个。2014年建档立卡初期,全县共有贫困人口26811户,共74615人,贫困发生率为26.78%。

李刚始终认为,精准扶贫要从长远、制度、体制上考虑农村、农业的发展和农民的脱贫致富问题,这样才能防止返贫,真正做到精准扶贫。

经过多方调研,开源证券扶贫工作组开始在产业扶贫上动脑筋。中银村地处凤堰古梯田景区,土地富含微量元素硒,富硒农产品具有较高的市场认可度。但由于技术落后、种植结构单一,未形成规模化生产。

2018年1月,开源证券捐资40万元,发动村民入股23万元,创新成立村社一体的中银村经济发展专业合作社,并引进专门种植富硒有机大米、具有先进的种植技术和管理经验的汉阴县新鑫米业公司及汉阴县凤堰茶叶有限公司。

同时,为解决贫困地区普遍存在的“资本不下来、留不住、不活跃”等问题,开源证券也积极导入各类金融资本,助力区域经济发展。2017年,公司为汉阴县成功协调引入陕煤集团5000万元产业扶贫基金;通过设立产业扶贫资金池,扶持龙头企业,连片带动农户,促使扶贫工作形成合力。开源证券汉阴县扶贫工作组以基金投资委员会成员身份全程参与管理运营,目前已为当地6家龙头企业放款超过2800万元,其中5家企业是农业企业。

在走上产业扶贫之路后,如何解决产品的销路,形成产业扶贫的良性循环,也成为开源证券亟需解决的问题。

为此,驻村第一书记韩瑞作为产品代言,利用券商优势,将10多万客户作为主要推广对象,“天然硒米”销售网店设立的第一天,商品销售额就达到20万元。

目前,汉阴县新鑫米业公司、凤堰茶叶有限公司与镇村签订水稻种植订单合同4500亩,直接受益贫困户700人以上。通过发展订单农业,开源证券联合汉阴县新鑫米业公司、汉阴县凤堰茶叶公司开发出中银村特色扶贫农产品“天然硒米”“凤堰银针”“凤堰绿茶”等特色农产品,销售额突破200余万元,带动500余户贫困户增收,有效地发挥了耕地产能,同时带动当地富硒特色优势产业发展,确保村民持续增收、贫困户稳定脱贫。

# 逾5城调整住房公积金缴费基数

□本报记者 王舒嫄

下半年各地住房公积金的缴费基数迎来了新一轮的调整。据不完全统计,已有超过50城公布住房公积金调整方案,上调了缴费基数上限的城市占据绝大多数。专家表示,缴费基数的上调表明制度受到大众欢迎,但投资效率低下,统筹层次偏低等缺陷制约着住房公积金制度发挥更大的作用,改革步伐需要进一步加快。

## 多城上调存缴基数上限

日前,深圳市发布2020年度住房公积金缴存基数和比例调整的通知明确,7月1日起所有单位可根据职工2019年工资情况为职工办理缴存基数调整,调整后的存缴基数不得超过2019年深圳市在岗职工月平均工资的3倍,即31938元,2019年为27927元,上调幅度高达4011元,下限则与2019年相同,为2200元。

除深圳外,海南省三沙市存缴基数上限上调幅度也超

升额。多数城市上调额度在1000元~2500元之间,存缴基数上限普遍按照上一年度该地区平均工资水平的3倍计算。

中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文表示,上调缴费基数上限表明该地区去年全年的平均工资在上升。而大多数城市仅对存缴基数上限做出上调、下限则保持不变也表明,老百姓和地方政府对于住房公积金制度的喜欢和认可。“尽管在疫情期间,老百姓的收入受到了明显的影响,但住房公积金存缴上限仍出现了上调,充分证明老百姓对于这一制度的青睐。”

武汉科技大学金融证券研究所所长董登新也表示,住房公积金作为我国城镇职工的一项社会保障福利,具有住房保障和补充养老的双重功能,但不可否认的是,住房公积金制度存在非常明显的缺陷和矛盾,亟待解决。

## 加快改革步伐

“住房公积金制度的历史使命并未完结,应继续保留。”郑秉文说道,“对于中低收入群体和‘夹心层’来说,这个制度还有存在的价值。住房公积金制度的公平性确实存在一些问题,但这些问题应在改革中逐渐解决,而不应因噎废食。”

在改革重点方面,郑秉文认为,住房公积金一直来存在的最大问题是两个:一是投资手段单一,银行存款收益率太低,面临严峻的贬值风险,账户缴存资金逐年缩水已是“肉眼可见”。二是公积金属地化管理,统筹层次太低,资金分散地方,效率低下,严重影响住房公积金制度的功能扩容。他进一步说道,统筹层次太低导致贷款率高的地区和低的地区之间不能在全国范围内调剂使用结余资金,从全社会的角度看,资金管理层次太低和地区割据降低了结余资金的运用效率。

除了投资收益低以外,董登新表示,对于住房公积金个人账户而言,没有保值增值的功能,住房公积金所产生的收益不归个人账户所有,这也是住房公积金制度的一大缺陷。

董登新还表示,在社保降费、企业减负的大背景下,为了提高社会保障资源的利用效率,有必要对住房公积金、企业年金、职业年金进行制度整合,将“三金”合并为“强制公积金”,统一强制执行,有利于广覆盖、均贫富,这更有利制度设计的公平、效率与可持续性。他认为,只有“三金合一”,才能打造高起点的“强制公积金”,从而形成兼顾住房保障与养老保险双重功能的补充保障制度。