

台积电传递行业整体向好信号

A股半导体材料封测公司中报业绩亮眼

7月16日,作为半导体行业风向标的全球最大晶圆厂台积电发布二季度业绩,释放不少积极信号。Wind统计显示,截至7月17日晚,申万半导体板块中24家行业公司发布2020年中报业绩信息(包括业绩预告和业绩快报),其中15家预喜。受益于半导体产业国产替代持续推进以及5G、高性能计算产品强劲需求,半导体材料和封测厂商业绩普遍亮眼,而半导体设计类公司则表现分化,部分公司受疫情影响大。



新华社图片

□本报记者 杨洁

台积电上调全年收入指引
制造产能满载

台积电二季度净利润为40.4亿美元,毛利达53%,超出此前所给指引区间上限。公司产能利用率持续高位,公司表示,虽然受疫情影响,消费者需求疲软,全球智能手机销量下滑,但这种负面影响正在收窄,且5G手机的渗透率高于预期。受益于5G以及高性能计算,公司预期2020年整个半导体市场(除内存)将同比持平或略有增长,全球晶圆代工行业则将有中高双位数的增长水平。

台积电预计,2020年第三季度收入在112亿美元至115亿美元之间,毛利率在50%至52%之间,公司未对四季度情况进行预测,但表示下半年的增长将高于上半年,并上调全年收入增长指引,从15%至17%提高到逾20%。

同时,台积电表示,芯片先进工艺制程需求强烈,在此前已经上调的全年资本开支水平(150亿美元至160亿美元)基础上,再次上调至160亿美元至170亿美元。台积电表示,公司5nm工艺已经量产,预计全年收入贡献达8%,公司计划在2021年实现3nm风险量产,2022年下半年正式量产。

中金公司表示,国内晶圆代工厂在2020年二季度产能利用率也满载,收入环比持续增长。中芯国际此前预测2020年第二季度收入环比增长3%至5%,毛利率介于26%至28%的范围内,主要系公司产能、产量增加带来的规模效应及产品组合的优化。

港股华虹半导体一季度受疫情影响业绩

低于预期,其二季度随着无锡产能利用率爬升,业绩将有所好转,预计二季度收入达到2.2亿美元,环比提升,毛利率在22%至24%之间。

同时,中金公司也提示,国内半导体上市公司市盈率处于历史估值最高水位,且7月22日科创板多家半导体公司大量股份解禁,需要警惕估值过高及解禁压力带来的股价回调风险。

国产替代逐步兑现
材料、设备需求旺

业内人士认为,半导体制造高产能利用率对产业链上下游均有提振。受益于国内制造项目产能扩张以及技术推进过程中的国产替代机会,半导体材料、设备等上游均有明显受益。

材料方面,江丰电子填补了国内超纯溅射靶材制造的空白,是中芯国际、台积电等制造公司的供应商,公司此前还表示5nm技术节点靶材样品正在客户端验证中。7月14日,江丰电子上修业绩预告,预计上半年实现营业收入约5.34亿元,较上年同期增长53.76%,预计实现净利润3723.38万元至4137.09万元,同比增长170%至200%,远超此前预计的50%至80%增速。

雅克科技通过系列并购切入电子材料领域,主要包括半导体前驱体材料/旋涂绝缘介质(SOD)、电子特气、半导体材料输送系统(LDS)、光刻胶和球形硅微粉等业务种类,客户包括SK海力士、三星电子、台积电、英特尔等,在中芯国际、华虹宏力、长江存储、合肥长鑫等国内客户开拓方面也取得一定进展。雅克科技预计2020年上半年净利润同比增長

99.30%至129.20%,可达到2亿元至2.3亿元。

设备方面,国内主要半导体设备公司尚未公布中报业绩信息。不过,台积电宣布上调资本开支水平,中芯国际上市募资500亿元左右,均可能带动半导体设备采购量继续上升。一般来说,先进制程生产线投资的80%都将用于购买半导体设备。

据SEMI统计,北美半导体设备制造商5月出货金额为23.46亿美元,环比上升2.9%,同比增长13.6%,1-5月累计出货115.60亿美元,同比增长21%,而去年同期同比下滑24%,全球半导体设备市场景气度持续向上。

中国大陆半导体设备支出也有望正向增长,据SEMI统计,中国大陆的半导体设备支出将同比增长5%,今年有望超过120亿美元,并在2021年同比增长22%,达到150亿美元。

封测订单饱满
设计表现分化

与代工环节的高稼动产能情况基本一致,作为半导体代工制造的下游的封测厂商订单同样饱满。

国内第二大封测厂商通富微电7月14日晚发布业绩预告称,上半年,尽管新冠肺炎疫情对公司生产经营活动造成一定影响,但公司通过精细化组织,国产替代效应逐步显现,客户订单较去年同期大幅上升,公司大客户利用制程优势进一步扩大市场占有率,公司整体销售较去年同期增长,盈利能力稳步提升,预计上半年较去年同期实现扭亏为盈,实现净利润1亿元至1.3亿元,去年同期亏损7764.05万元。

申万宏源指出,通富微电景气度提高,与其大客户AMD密切相关。AMD有90%以上

的CPU芯片由公司封测,伴随AMD销量提升,公司盈利状况有望进一步好转。

国内第三大封测厂华天科技7月13日晚业绩预告显示,受益于国产替代加速,上半年集成电路市场景气度较2019年同期大幅提升,公司订单饱满,预计上半年实现净利润2.3亿元至2.9亿元,同比增长168.66%至238.74%。

不过,作为半导体制造上游的芯片设计公司业绩表现分化。受益于5G手机渗透率提升及国产替代推进,射频行业龙头公司的卓胜微业绩亮眼,公司7月9日晚发布公告,预计上半年净利润为3.44亿至3.59亿元,同比增长125.09%至134.91%。

紫光国微日前上调了中报业绩预测,从预计净利润增长40%至70%,上调至预计净利润增长85%至115%,公司表示,特种集成电路业务保持快速增长,持续贡献稳定利润,因此报告期经营业绩好于前次预测。

但北京君正等公司因产品下游销售受到疫情影响,业绩出现明显下滑。北京君正7月15日晚业绩预告显示,预计上半年实现净利润261.11万元至1405.29万元,同比下滑92.94%至61.98%,主要是因为公司收购的北京矽成在中国和海外的市场先后受到新冠肺炎疫情不同程度的影响,尤其是在汽车电子市场,客户工厂停工、市场需求下降等导致出现较多的订单取消或延期情况。

北京君正还提示称,由于欧美市场是北京矽成在汽车电子领域的重要市场,尽管部分地区陆续开始谨慎复工,但仍无法确定北京矽成2020年度经营情况受疫情的影响程度,如汽车电子市场无法得到快速回暖,北京矽成将面临无法完成业绩承诺的风险。

“养猪大户”牧原股份
上半年盈利逾百亿元

□本报记者 潘宇静

7月17日,“养猪大户”牧原股份披露2020年上半年业绩,公司实现扭亏为盈的同时业绩大幅抬升,实现归母净利润107.84亿元,在已披露半年报的公司中暂列盈利王。不过,半年报也显示了牧原股份的股东变化情况,普通股东人数大幅增加,公司控股股东和实际控制人均有减持的动作。

两大因素驱动业绩走强

半年报显示,1-6月,牧原股份实现营业收入210.33亿元,同比增长193.76%;归属于上市公司股东的净利润为107.84亿元,去年同期为亏损1.56亿元。此外,经营活动产生的现金流净额同比增长689.50%至111.41亿元。

牧原股份表示,驱动业绩的因素主要有两个方面:一是生猪价格持续上涨。受非洲猪瘟疫情的持续影响,报告期内生猪市场供应形势紧张,生猪价格持续高位运行。生猪价格的明显上涨,是净利润明显上升的主要原因。二是公司智能化、标准化管理提升。公司继续提升生物安全硬件基础设施改造,强化物品、人员的管理,加大生物安全防控成本的投入,实行智能化养猪管理,有效改善猪舍环境,提高生产效率,确保猪只健康生长,提高了公司生产成绩,实现高品质、高效率养猪。

公告显示,2000年以来,全国生猪养殖业经历了如下波动周期:2002年至2006年、2006年至2010年、2010年至2014年、2014年至2018年各为一个完整周期,大周期中也存在若干个小周期。2019年受猪周期、非洲猪瘟疫情等因素叠加影响,生猪产能下降,市场供应偏紧,猪价呈现前低后高的走势,全年均价同比涨幅较大。进入2020年,叠加新冠肺炎疫情影响,生猪价格持续高位运行,2020年1-6月全国生猪均价为33.90元/公斤,与去年同期相比上涨136.95%。

牧原股份表示,上半年公司主要围绕提升场区生物安全防控、扩大生猪养殖产能以及屠宰场建设等工作进行,截至6月30日,公司固定资产及在建工程余额为429.27亿元,比年初增加154.64亿元。上半年,公司加快在南方区域的发展布局,在湖南、广东、广西、云南、贵州、浙江、海南等省份设立子公司,增加生猪出栏量,保证猪肉供应。

股东增加近三万人

半年报中披露了牧原股份前十大股东的变动情况。截至6月30日,牧原股份普通股股东总数为8.26万人,相较于一季度的5.32万人,股东人数增加2.94万人。

同花顺数据显示,牧原股份最近一个月上涨34.97%,上榜深股通13次,外资累计净买入4.49亿元;近两个月上涨41.57%,上榜深股通27次,外资累计净买入5.47亿元;今年以来上涨82.02%,上榜深股通0次,年内外资累计净买入5.46亿元。

同时,半年报显示,牧原股份控股股东和实际控制人均有减持动作。其中,公司控股股东牧原实业集团有限公司减持公司3248.11万股股份,持股比例为15.24%;公司实控人之一的秦英林上半年共减持1116.38万股,目前持股比例为39.76%。

香港中央结算有限公司二季度减持牧原股份5.94万股,持股比例为2.75%,在前十大无限售条件普通股东中,持股排行第四位。此外,河南隐形富豪袁桂宝的持股比例也发生了变化。半年报显示,河南鸿宝企业管理有限公司减持2310.12万股股票,河南鸿宝集团有限公司减持2435.2万股。不过,兰考县鸿宝投资管理有限公司共增持公司3359.20万股。天眼查数据显示,上述三家公司的法定代表人都是袁桂宝。

同花顺数据显示,7月17日,牧原股份现身深股通十大成交活跃股,位居深股通成交额第8位,港资总计成交9.79亿元。其中,买入5.98亿元,卖出3.81亿元,净买入2.17亿元,净买入额占该股当日总成交量的6.51%。

行业均实现盈利

同花顺数据显示,14家生猪养殖概念股已全部披露半年度业绩预告,净利润均实现“大幅上升”或“扭亏为盈”。

正邦科技预计归母净利润为23.5亿元至24.5亿元,2019年同期,公司归母净利润为亏损2.75亿元。正邦科技表示:“国内生猪供应持续紧张,生猪销售价格持续高位运行,销售收入较上年同期增幅较大,是公司报告期内实现扭亏为盈,且净利润同比增幅较大的主要原因。”

此外,新金农半年报预计归母净利润为1.65亿元至1.95亿元,公司去年同期盈利1728.69万元,同比增长854.48%至1028.02%。

金新农表示,受“非洲猪瘟”疫情影响,国内生猪产能大幅下降,猪肉市场供需矛盾突出,生猪价格同比大幅上涨,上半年生猪销售均价同比增长195.63%,受此影响公司业绩较去年同期有大幅的增长。

生猪养殖企业还带动了饲料生产企业的业绩。禾丰牧业17日晚公告,公司预计上半年净利润为5.8亿元至6.1亿元,同比增长61.56%至69.91%。公司表示,报告期内,饲料业务呈爆发式增长,总销量同比增长42%,其中猪饲料销量同比增长61%,禽饲料销量同比增长39%。

开源证券研报显示,2020年下半年,预计主要上市公司出栏量将加速释放。牧原股份、温氏股份等上市公司的月度销售均价与其主要产能地区的均价差距在缩小,表明死淘母猪的销售比例逐月降低,在此趋势下,养殖成本有望继续下行。

全屋定制成家具市场主力

头部房企纷纷涉足

□本报记者 董添

目前,中国证券报记者对家具市场进行走访发现,目前全屋定制已成为家具市场的主力。受疫情影响,以尚品宅配为代表的头部全屋定制家具企业折扣较大,但折扣之后的价格仍比非头部企业产品高出很多。由于家具行业质量缺乏统一标准,品牌溢价率较高,头部房企近水楼台,纷纷涉足家具行业。以万科为代表的房企在全屋定制领域大力布局,取得一定的市场份额。

优势明显

中国证券报记者走访发现,除大型家具城外,目前市面很少有单独售卖家具用品的独立门店。而以尚品宅配、欧派、索菲亚为代表的全屋定制类及单品橱柜定制类门店则较为密集地散落在各大商场及各小区周围。

“全屋定制已成为市场主力。设计师都是免费上门,线上出具方案。全屋定制类企业的线下门店数量很多,尤其在刚竣工的小区周围,线下门店基本是小区第一批进驻的底商。”多位全屋定制类家具负责人对中国证券报记者表示。

东吴证券研报显示,定制家具相较于传统成品家具具有以下几点优势:第一,贴近需求。随着我国家具主力消费群体的年龄结构逐渐向80后、90后转变,传统的成品家具不再适应年

轻人渴望表达自身个性的需求;另外由于我国一二线城市房价较高,近年来小户型房受到消费者青睐。第二,以销定产,企业零库存。定制家具采取的是先下单,后生产的方式,生产量完全取决于客户下单数。所以,定制企业几乎没有库存压力。第三,行业隐形壁垒高。定制家具行业涵盖了从产品设计、生产到安装的一站式服务,对企业综合管理能力有很高的要求,规模化生产难度较大。

“目前,市面上知名的全屋定制家具商基本都是品牌合作模式。除了橱柜定制外,沙发、床具、餐桌、茶几等家具都是细分领域的头部品牌合作,很少有自己生产的品牌,所以全屋定制家具可以理解为小型的家具总代理。”尚品宅配门店销售人员对中国证券报记者表示。

品牌溢价率高

中国证券报记者走访中发现,目前,各大全屋定制类家具都在实行较大力度的折扣优惠。很多线下门店延续6.18期间的活动。活动内容包括商品打折、满额减现金、送局部装修或家具等。

“现在实行暑期特惠,夏天是装修旺季,因为夏季温度高,利于除味和挥发。此外,很多开发商的新楼盘也在下半年集中交付。”多位家具销售人员对中国证券报记者表示,“旺季促销可以吸引到更多目标客户群体。”

“目前,如果订购全套家具,最多可以打6折,这是目前最优惠的力度。”多家头部家具企业销售人员称,“还可以参与新品满减活动,但是对很多老客户来说力度不如新客户大,并不划算。为了抢占市场,新客户的优惠肯定是最大的。”

根据上述定制门店提供的家具单品,中国证券报记者观察发现,这些全屋定制的品牌家具,很少是自有品牌。而代理的单品,即便是打了折扣,也高出普通家具店同一单品。

“家具行业品牌溢价率较高是普遍现象。家具行业在满足基本的环保要求和材质标准后,价格差别主要在款式和品牌影响力。头部品牌的全屋定制家具之所以有溢价,主要和下游消费者的认可度有关。”多位家具行业资深人士对中国证券报记者表示。

房企纷纷布局

值得注意的是,作为房地产行业下游产业之一,由于和房地产开发销售紧密相关,很多房企都纷纷布局家具行业。

“开发商如果使用精装修交付,那么使用自有品牌的家具进行装修,既可以省去中间差价、控制成本,还可以最大程度保证品质住宅的质量,增加客户黏性。”某头部房企项目负责人对中国证券报记者表示,“此外,很多房企涉足家具、建材还与项目特殊的设计理念有关。很多家具、建材企业虽然可以定制,

但是无法达到开发商设计师的某些特殊要求,或者即使能达到,成本也会大幅提高。因此,不如内部直接操作。”

“开发商布局家具行业,主要和近年来品质住房理念下,项目趋于精装修交付有关。目前,多数开发商可以做到硬装,软装则可以选择开发商旗下的品牌进行定制。在交付时,不需要再进行装修。这样一来,既节省了入住时间,也可以增加房屋溢价。”上述负责人指出。

从房企布局家具行业的分类看,既有面向经济型的普通家装,也有面向高端市场的豪华装修。以万科和链家打造的万链为例,公司主打千元一平米的整体装修,在二手房重装市场占据较大份额。而面向高端市场的豪华装修方面,中国证券报记者了解到,目前涉及别墅、洋房项目的房企,多数都有家具装修团队。

“购买别墅等高端项目时,入住之前都是毛坯交房。因为家具、装修对这类房子而言,是非常大的一笔额外开销。如果加到房款里,会产生较大的溢价。但是,很多客户都有这方面的需求。对此,项目开发时,都会先做好样板间。如果有需要,就另外签署加装合同,比照样板间定制,另外加收费用。别墅类的项目装修费用通常是50万元起步,虽然材料也是从其他品牌获取,但却是我们的装修公司,在挑选品牌的时候,也有我们的标准。”某品质开发商对中国证券报记者表示。