

# 33家苹果概念公司上半年盈利 近八成正增长

## 行业有望继续保持高景气度

□本报记者 张兴旺

### 26家公司净利同比增长

上述37家苹果概念公司中,有22家公司上半年归属于上市公司股东的净利润超过1亿元,26家公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润同比增长。

8月27日晚,科森科技披露半年报。上半年,科森科技实现营业收入13.65亿元,同比增长52.51%,实现归属于上市公司股东的净利润3603.65万元,上年同期为亏损3014.21万元。

科森科技表示,报告期内,公司为苹果、亚马逊、谷歌、美敦力等客户提供消费电子、医疗器械、汽车、液晶面板等终端产品所需精密金属、塑胶结构件产品的研发、制造以及部分工艺服务。报告期内,公司收入增长主要来自于消费电子领域,电子烟、医疗器械结构件产品销量保持相对稳定。

8月26日晚,中石科技披露半年报。上半年,中石科技实现营业收入3.97亿元,同比增长56.99%;实现归属于上市公司股东的净利润6349.82万元,同比增长127.86%。

万和证券指出,中石科技长期深耕散热领域,在电子元件热管理细分领域,特别是高导热石墨膜市场,稳居领先地位。自公司成立以来,一直坚持大客户战略,服务于华为、苹果、vivo等品牌。国泰君安指出,大客户份额提升、品类拓展,推动业绩加速增长。中石科技在大客户手机散热份额不断提升,同时品类从手机拓展到Mac、iPad、智能可穿戴产品等,是2020年业绩的核心增长点。

据水晶光电此前公告称,公司IRCP(红外截止滤光片)的直接客户包括全球知名的大型摄像头模组生产厂商,主要用于苹果、华为、三星、vivo和OPPO等品牌智能手机。上半年,水晶光电实现营业收入13.66亿元,同比增长19.10%;实现归属于上市公司股东的净利润1.80亿元,同比增长12.93%。

环旭电子是电子产品领域提供专业设计制造服务及解决方案的大型设计制造服务商。上半年,环旭电子公司实现营业收入170.17亿元,同比增长16.52%;公司实现归属于上市公司股东的净利润5.06亿元,同比增长29.80%。

中金公司指出,2020年下半年至2021年,环旭电子将充分受益于苹果终端需求的强势表现。iPhone 12周期下,环旭电子将受益于5G Aip天线带来的量价齐升机会。2020年下半年,在iPhone以外的几类硬件中有三类与环



Wind数据显示,截至8月27日晚,有37家苹果概念公司披露半年度报告。上半年,33家公司实现盈利,其中26家公司净利润同比实现正增长,占比近八成。券商分析称,预计下半年苹果 AirPods 产品出货量持续增长,苹果5G手机换机周期将至,苹果产业链相关公司有望受益。

旭电子有关,分别是Apple Watch、AirPods Pro、AirTag,环旭电子也将受益。综合来看,中金公司测算,2020年环旭电子的苹果业务营收占比达到70%左右。

### 部分公司前三季度业绩预增

天风国际分析师郭明棋预计,2020年AirPods系列出货量为9380万部,预计将下半年迎来强劲增长。从组装环节来看,立讯精密和歌尔股份均为受益者。

立讯精密预计,今年前三季度实现净利润40.43亿元至46.20亿元,同比增长40%至60%。歌尔股份预计今年前三季度实现净利润16.74亿元至18.71亿元,同比增长70%至90%。

立讯精密表示,从消费者体验角度看,相较传统有线耳机,TWS耳机具备较大的优势和不可替代性,公司看好其发展空间,但市场完全普及也需要一定时间。作为供应商,任何产品

在任何时间其实都能感受到竞争,因此公司必须要创造价值,不论在技术、价格、交付能力或是服务模式上,时刻保持敬畏之心,不断优化自我、保持优势,才能在各领域站稳。

长盈精密预计,今年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润3.89亿元至4.09亿元,同比增长106.78%至117.41%。其中,预计第三季度实现归属于上市公司股东的净利润1.60亿元至1.80亿元,同比增长134.31%至163.60%。长盈精密表示,公司产品结构调整取得成效,穿戴类产品、平板类、笔电有较大增长,对效益产生积极影响。

长盈精密表示,上半年,公司布局的多项新业务均取得增长。其中,智能穿戴产品报告期内营收同比增长25%以上,以来自韩国和北美大客户的智能手表类产品增长贡献为主;笔记本电脑产品营收同比增长1倍以上,产品线覆盖笔记本外观组件、内置电池结构件、触摸板结构件;平板电脑产品营收同比增长3倍以上,产品线覆盖国内、韩国及北美大客户的智能平板外观组件及外置键盘结构件。

### 换机需求或提振产业链

华福证券认为,相比5G手机,可穿戴智能设备,尤其是TWS耳机的使用周期可能更短,消费频率可能会更

## 泸州老窖上半年净利同比增17.12%

高端酒收入占比进一步提高

□本报记者 康曦

泸州老窖8月27日晚披露半年报。上半年,公司实现营业收入76.34亿元,同比下降4.72%;实现归属于上市公司股东的净利润32.2亿元,同比增长17.12%。值得注意的是,上半年公司高端酒实现营业收入47.46亿元,同比增长10.03%,占营业收入比重由去年同期的53.83%提高至62.16%。

### 高端酒收入增长10.03%

上半年,泸州老窖高端酒收入出现两位数增长。半年报显示,公司高端酒、中端酒和低端酒分别实现营业收入47.46亿元、19.12亿元和9.09亿元,同比分别增长10.03%、-14.03%和-34.37%。中国证券报记者留意到,上半年高端酒占营业收入的比重为62.16%,上年同期为53.83%。对于低端酒收入的大幅下滑,公司称主要是受疫情影响销售收入减少所致。

高端酒不仅在营业收入中的占比提高,其毛利率也较上年同期增长0.25%。上半年,公司高端酒、中端酒和低端酒的毛利率分别为91.86%、80.42%和33.96%,同比分别增长0.25%、-2.15%和-4.89%。

此前,在泸州老窖2019年度股东大会上,公司总经理林锋就曾表示,从第二季度开始,随着疫情逐渐缓解,国窖1573和特曲的动销恢复比较理想。

中国证券报记者留意到,第二季度公司营业收入和净利润同比均出现了正增长,其中净利润的增幅超过两成。一季度公司实现营业收入

## 万科上半年实现净利125.1亿元

持有现金近2000亿元

□本报记者 齐金钊

8月27日晚,万科发布半年报。报告期内,公司实现营业收入1463.5亿元,归属于上市公司股东的净利润为125.1亿元,同比分别增长5.1%和5.6%;实现合同销售面积2077.0万平方米,合同销售金额3204.8亿元。截至6月底,公司持有货币资金1942.9亿元,一年内到期的有息负债总和为968.2亿元。

### 开发业务走出疫情影响

上半年,受疫情影响,全国房地产行业的销售及开发投资规模一度呈现下滑趋势。国家统计局数据显示,1-6月全国商品房销售面积和销售金额分别为6.94亿平方米和16.69万亿元,分别同比下降8.4%和5.4%。

在此背景下,万科发挥公司在居住领域的优势,住宅开发和租赁住宅业务呈现稳步发展的态势。住宅开发方面,万科上半年销售逐步恢复,合同销售金额3204.8亿元,同比下降4.0%,降幅较一季度收窄3.7个百分点;结算收入实现1289.7亿元。公司已售未结资源持续上升,6月底合并报表范围内有4743.2万平方米已售资源未结算,合同金额合计约6953.3亿元,较上年末分别增长10.6%和14.2%。

对于未来的项目储备,万科表示,公司坚持理性与审慎的投资,在做好安全与发展平衡、风险与收益匹配的前提下发掘各类潜在的投资机会。上半年,万科获取新项目55个,总规划建筑面积980.2万平方米,权益规划建筑面积504.6万平方米,权益地价总额约321.3亿元。与此同时,公司的项目资源保持在合理水平,6月底万科在建项目和规划中项目的总建筑面积约15719.7万平方米,此外还参与了一批旧城改造项目,按当前规划条件,此类项目中万科权益建筑面积合计约582.5万平方米。

租赁住房方面,万科持续打造以“泊寓”为主的青年公寓产品,上半年产生租金收入10.5亿元。截至6月底,万科在33个城市累计开业泊寓12.73万间,其中上半年新增开业1.89万间,另外有5.77万间尚在规划和在建中。值得一提的是,万科的租

入35.52亿元,同比下降14.79%;实现归属于上市公司股东的净利润17.07亿元,同比增长12.72%。第二季度公司实现营业收入40.82亿元,同比增长6.2%;实现归属于上市公司股东的净利润15.13亿元,同比增长22.51%。

### 创新市场营销思路

在半年报中,泸州老窖表示,公司上半年创新市场营销思路,不断推动市场破局。积极适应饮酒场所和环境的调整,创新开展封藏大典“云封藏”“云上大师课堂”等直播活动;创新开展“网上约酒”“家庭厨神争霸赛”等线上活动,让消费者在居家防疫期间开瓶消费;利用网络直播平台,“主流媒体+KOL”的宣传模式,宣传公司品牌文化、产品特性和品饮知识;利用商超、电商平台优势,强化配送物流合作,扩大渠道销量;大力布局养生酒、预调酒、果酒等领域,不断推动产品健康化、时尚化、年轻化。

同时,公司有序推进重大项目建设,坚决完成既定目标。坚持“一项目一政策、一项目一措施”,分步、分区、分环节推进重大项目复工复产。

半年报透露,公司正加快推进项目建设,确保黄舄酿酒生态园(以酿酒工程技术改造项目为主体)按计划全面投产。目前,酿酒组团已符合生产使用要求,原辅料处理车间、废水处理站、能源中心等配套建设具备试生产条件;智能化包装中心技改项目已完成智能化包装设备的设计和调试,力争将其建设成为中国白酒行业领先的自动化、信息化、智能化的成品酒包装、仓储物流基地。

### 物业服务经营有序发展

除开发和租赁住宅业务外,万科上半年公司的物业服务、物流仓储、商业运营等业务规模和收入均实现增长。

物业服务方面,上半年万科物业实现营业收入67亿元,同比增长26.8%,其中55%来自于万科以外的项目;截至6月底已接管面积5.2亿平方米,累计签约建筑面积6.8亿平方米。上半年,万科物业由住宅商企“两翼齐飞”升级为“三驾马车”的发展战略,加快“物业城市”业务发展,持续拓宽城市空间业务发展格局,目前“物业城市”业务已拓展至7个城市。

物流仓储服务方面,上半年万科旗下万纬物流管理的项目(含非并表项目)产生租金及服务收入合计为8.3亿元,同比增长36.9%,其中高标库租金收入为5.7亿元,冷库租金及服务收入为2.6亿元。截至6月底,物流仓储服务累计开业建筑面积616万平方米,合计服务客户超过850家。通过精益管理及信息化手段,万纬物流持续提升经营能力,截至6月底高标库和冷库的稳定期出租率和利用率分别为89.1%和81.5%,同时积极探索资产运营能力,首期类REITs产品“万纬物流-易方达资产-物流仓储1期资产支持专项计划”6月在深圳证券交易所成功上市。

商业开发与运营方面,万科以印力集团作为商业开发与运营平台,持续提升项目的运营表现。上半年万科旗下运营管理的商业项目(含非并表项目)产生租金收入30.5亿元,同比增长0.3%。截至6月底,万科旗下商业项目累计开业面积达到836万平方米,同比增加11.1%,此外尚有规划中和在建商业建筑面积543万平方米;开业项目整体出租率达到了90.6%,开业3年以上的商业项目出租率91.8%。

## 141家上市房企披露半年报

# 头部房企强者恒强 土储整体较充足

□本报记者 董添

随着半年报披露渐至尾声,知名房企扎堆披露半年报。Wind数据显示,截至8月27日晚,A股共有81家上市房企对外披露半年报,港股共有60家上市房企对外披露半年报。其中,81家A股上市房企中,净利润实现同比增长的占比不到四成,业绩分化明显。头部房企整体表现不俗,不少房企净利润跑赢上年同期。从拿地态度看,上半年房企拿地态度不一,有的房企在疫情期间的积极拿地,以底价购入多宗地块。但以融创中国为代表的不少房企却表现出较为谨慎的拿地态度。

### 头部房企业绩亮眼

Wind数据显示,8月27日晚,37家上市房企密集披露半年报。从业绩表现看,明星股业绩表现整体不俗,头部房企业绩亮眼,多元化发展优势显现。

格力地产8月27日晚发布半年报。半年报显示,公司实现营业收入29.78亿元,同比增长11.61%,实现归属于上市公司股东的净利润4.22亿元,同比增长3.5%。其中,房地产板块实现营业收入26.55亿元,同比增长111.66%;海洋经济板块方面,上半年公司渔获交易销售金额为1.79亿元,同比增长367.92%。

头部房企上半年销售金额、回款率等关键指标都较为亮眼。以碧桂园为例,上半年公司共实现营业收入1849.6亿元,实现净利润约219.3亿元。报告期内,集团权益合同销售回款约为2509.3亿元,回款率达到94%。截至6月30日,集团总借贷下降至约3420.4亿元,相比2019年12月31日下降了7.5%;截至6月30日,加权平均借贷成本为5.85%,相比2019年12月31日下降了49个基点。

部分房企多元化业务发展崭露头角。以绿地控股为例,半年报显示,公司上半年共实现营业收入2098亿元,同比增长4%。其中,房地产业实现营业收入966亿元,结转规模稳中有增;基建产业实现营业收入906亿元,同比下降16%,降幅较一季度收窄10个百分点。实现利润总额153亿元,同比下降8%,降幅较一季度收窄14个百分点。实现归属于上市公司股东的净利润80亿元,同比下降11%,降幅较一季度收窄6个百分点。

绿地控股指出,上半年公司消费、金融、健康等综合产业苦练内功,推动转型,努力为疫情后快速发展夯实基础。上半年,金融产业实现利润总额20亿元,同比增长26%。加强社会化募资,新增募资23亿元。推进债权、股权等基础业务经营,房地产基金放款金额14.5亿元,同时推进了一批一二级市场股权投资项目。与中金公司

联合设立“一揽子”基金。

### 拿地态度不一

已发布半年报的上市房企中,不少公司上半年积极通过“招拍挂”的方式拿地,土地储备整体较为充足,但也有不少房企拿地态度较为谨慎。

机构数据显示,上半年融信集团、绿城中国、滨江集团、保利发展等房企拿地金额同比增幅较大;富力地产、中国金茂、万科地产、雅居乐等房企拿地金额同比增幅较小。

部分房企底价拿地比例较高。以弘阳地产为例,公司上半年共实现营业收入约96.24亿元,同比增长146.3%;实现母公司拥有人应占核心净利润为6.57亿元,同比增长30.7%。

据公司联席总裁袁春介绍,截至2020年6月30日,集团拥有1837万平方米的土地储备,较2019年底增长8.5%。目前,弘阳地产在43个地级以上城市拥有169个项目。上半年,公司合计拿地21幅,总计容面积301万平方米,主要分布在佛山、徐州、芜湖等高能级城市,底价拿地占比已经达到45%。

部分房企加大重点都市圈土地储备。中梁控股半年报显示,公司上半年共实现营业收入237.67亿元,同比增长15.6%;公司拥有人应占核心净利润为13.08亿元,同比增长6.2%;共实现合约销售金额677亿元,同比增长6.3%。

上半年公司新增土储56宗,新增土储面积740万平方米。上半年,公司投资策略在于提升土地储备城市能级。从都市圈角度来看,上半年长三角核心大本营的地位更加凸显,长三角合约销售金额占比为63.5%,高于去年同期8.5个百分点。

佳兆业集团也在半年报中提到,报告期内,集团共获得23幅地块。按收购土地权益建筑面积计,大湾区新增土地占整体新增土地的74%,华中及华西各占10%。

但是,也有部分房企在半年报中提到,下半年将以谨慎拿地为主。以融创中国为例,公司半年报显示,上半年公司共实现营业收入773.42亿元,同比增长约0.7%;净利润为109.59亿元,同比增长约6.5%。上半年,公司实现合同销售金额1952.7亿元。土储方面,上半年融创中国新增土储约1730万平方米,新增货值约2330亿元,同比下降约64%。截至报告期,公司连同其合营公司及联营公司土储约2.48亿平方米,对应货值超3万亿元,其中约80%位于一二线城市。

融创中国指出,下半年将继续保持审慎拿地,重点关注一二线城市核心城市优质土地,严格控制拿地节奏,继续聚焦综合竞争力提升。同时,继续优化资本结构、降低负债率水平和融资成本作为当前发展阶段的重中之重。