

# 大尺寸LCD面板产业有望迎十年来最长涨价周期



新华社图片

大尺寸面板产业高景气在延续。“大尺寸LCD面板涨价从2020年6月开始启动，预计会持续10个月，是十年来最长的涨价周期。”群智咨询总经理李亚琴告诉中国证券报记者，电视面板和显示器面板主流尺寸产品价格涨幅已超过50%，部分电视面板涨幅为80%至90%。

群智咨询TV研究总监张虹表示，面板市场面临的不确定因素多，特别是上游核心零部件的供应情况，对2021年一季度、二季度TV面板的供应影响较大。

●本报记者 吴科任

## 上游缺货加剧供应紧张

此轮面板价格上涨的动力较复杂。李亚琴介绍，受疫情影响，办公、学习、娱乐领域对IT产品需求强劲，笔记本电脑、显示器、平板电脑三大应用市场2020年大幅上涨。同时，疫情波及上游供应链，在终端需求强劲的背景下，呈现出上游供应链左右终端市场变化的特征。

半导体器件市场的供需关系比较复杂，除了显示市场驱动芯片需求之外，其他元器件，包括SOC、wifi芯片、CPU等彼此之间相互影响，与显示驱动芯片的关系存在联动。自2020年二季度开始，全球8英寸晶圆产能吃紧。专家预计产能紧张状况至少会持续至今年上半年。

信达证券方竞团队表示，据产业链调研，面板上游材料持续短缺，缺货现象预计将持续整个一季度。目前主流面板厂商库存几乎为零，终端TV厂商库存仍低

于正常水平。

对于近日供应链出现的“面板荒”，张虹认为这种说法有些夸张，考虑到上游IC、零部件缺货，供应确实紧张，但预计二季度供需将逐步趋于平衡，面板缺货情况会得到一定缓解。

## TV出货规模预期下调

张虹预计，2021年全球TV整机出货量从原来的2.47亿台下调至2.38亿台，降幅为3.1%。其中，中国市场预计会小幅反弹，但力度相对有限。

海外市场方面，预计2021年TV整机出货量难有大幅增长。主要原因有两点：一是受宅经济崛起驱动，海外主要经济体TV出货强劲，但部分2021年的需求已经在2020年提前兑现；二是面板价格高企，挤压了整机厂商的利润。这会推动整机厂商调整策略，从而影响需求。

张虹预计，2021年全球LCD TV面板实际产能供应面积将同比

增长6%。该预测考虑了多重因素，如中国大陆新线产能继续释放及其产能爬坡进度；韩国LGD产能会有一定提升，而SDC关闭生产线计划有所延迟，其中一条8.5代线会延迟到今年年底。

TV面板市场发展通常平均每年增长1英寸。张虹介绍，2020年增长了1.8英寸，预计2021年增长1.5英寸，使得2021年全球LCD TV面板平均尺寸达到48.6英寸。尺寸增长将消耗更多高世代LCD产能。以2021年平均尺寸增长1.5英寸测算，预计可以消化一条产能为200K的G8.5代线。

## 面板厂商盈利状况改善

在LCD面板市场，大尺寸产品占主导地位，价格上涨使得面板厂经营状况显著改善。TCL科技预计2020年实现归母净利润42亿-44.6亿元，同比增长60%-70%。据此推算，公司2020年第四季度归母净利润为21.75亿-24.35亿元。

# 面板厂商积极开发新产品新技术

●本报记者 吴科任

的需求安排后续的计划。

据了解，京东方的窄边框面板技术处于行业领先水平，有能力实现0.39mm及以下的窄边框产品。公司后续将根据市场需求情况进行量产出货。公司即将量产65英寸0.9mm窄边框全面屏产品，屏占比高达99%，并积极导入国内外一线品牌客户。此外，公司具有丰富的防窥技术布局和储备，在研的下一代防窥技术测试效果处于行业领先水平，预计2021年将陆续量产。

TCL科技旗下TCL华星6代柔性AMOLED产线(t4)在屏下摄像、极窄边框、可折叠等技术领域具备优势，目前与全球主要品牌终端厂的合作都在推进中。同时，TCL华星高度重视下一代新型显示技术发展，围绕印刷OLED/QLED/Micro-LED等新型显示技术持续投入。目前TCL量子

点已累计专利申请1200件，位居世界第二。

专攻中小尺寸、国内较早开始OLED技术研发的维信诺表示，当前Mini-LED更多还是作为LCD的背光升级，公司暂无Mini-LED方面的布局，但公司在Micro-LED技术方向有持续的研发投入。

值得一提的是，维信诺推出了全球首个可实现量产的屏下摄像解决方案，全球首创一驱多阵列设计思路，即“1个像素驱动电路同时驱动其他同色子像素”，简化了透明区布线设计，极大增加通过率。

深天马表示，武汉天马G6产能已经释放，并对手机品牌大客户实现批量交付。2021年一季度订单需求仍然旺盛，智能手机、车载等应用领域仍供不应求，公司有信心争取更好的表现。

据了解，深天马与全球主流整

TCL科技表示，TCL华星保持满销满产，持续优化产品结构，2020年营业收入同比增幅超过35%，净利润同比增长幅度超过140%。其中，大尺寸显示业务受益于产业回暖，主要产品价格自2020年第三季度起持续上涨，大尺寸业务净利润同比增长超过6倍；小尺寸面板线面临所在地区疫情带来的生产性物流及人员复工的问题，业绩受到阶段性影响。

大尺寸面板价格涨势强劲。以2020年12月最终结算价对比2020年5月低点，32英寸HD面板涨幅达100%，55英寸4K面板涨幅接近70%，65英寸涨幅接近40%，75英寸4K面板涨幅接近20%，均为近十年来最大涨幅。“预计2021年一季度TV面板价格依然维持上涨态势，二季度TV面板价格将逐步趋稳。”张虹表示，下半年则有向下调整预期。方正证券电子行业分析师陶胤至则认为，TV面板行业竞争格局改善，价格大幅调整可能性较低。



新华社图片

# 32家公司发布股份回购方案

市值100亿元以下公司占比近七成

●本报记者 康曦

据中国证券报记者不完全统计，今年以来，32家A股公司披露了回购股份方案。其中，市值在100亿元以下的公司21家，占比近七成。回购股份用途主要有三个，即实施股权激励计划或员工持股计划、转换公司可转债以及依法注销减少注册资本。

业内人士指出，本轮行情股价上涨的公司主要是行业龙头，中小市值公司涨幅有限。一些中小市值上市公司利用闲置资金回购股票希望稳定股价。而在价格较低时回购股票，实施股权激励计划也可以节省一些资金。

## 实控人等提议回购股份

从上市公司发布的回购股份方案看，回购金额从1000万元至7亿元不等，不乏上市公司实控人或者控股股东提议回购公司股份。

康隆达2021年1月6日公告，2020年12月31日公司实际控制人之一、董事长张间芳向公司董事会提议回购公司股份。公司拟以不超过30元/股(含)回购公司股份，回购资金总额不低于3000万元(含)且不高于6000万元(含)。

天准科技1月11日公告，公司董事长、实际控制人徐一华基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，提议公司以自有资金回购部分股份，并将回购股份用于员工持股计划或股权激励。公司同时披露了回购股份方案，拟以不超过35元/股(含)回购公司股份，回购资金总额不低于3000万元(含)，不超过6000万元(含)。

神宇股份1月12日公告，公司董事会1月5日收到公司控股股东任凤娟提交的《关于提议神宇通信科技股份有限公司回购公司股份的函》。为了促进公司健康稳定长远发展，同时增强投资者对公司的信心，基于对公司未来发展前景的信

心和对公司内在价值的认可，以及对自身财务状况、经营状况和发展战略的充分考虑，公司拟回购部分股份用于股权激励或员工持股计划。公司同时披露了回购股份方案，拟以不超过35元/股回购公司股份，回购资金总额不低于2500万元(含)，不超过3000万元(含)。

在32家公司披露回购股份方案的上市公司中，南极电商拟使用的回购资金最多。1月6日，南极电商公告称，拟使用自有资金通过集中竞价的方式回购公司部分股份，用于后续实施股权激励或员工持股计划。回购总金额不低于5亿元、不超过7亿元，回购价格不超过15元/股。

中国证券报记者注意到，在发布回购股份方案的32家上市公司中，市值在100亿元以下的公司有21家。其中，截至1月14日收盘，中衡设计、康隆达、盘龙药业、神宇股份和奥维通信市值均不到30亿元。奥维通信1月13日午间公告，公司

拟以不超过7.6元/股回购公司股份，用于注销并减少注册资本，回购资金总额不低于5000万元(含)且不超过1亿元(含)。早盘走势平静的奥维通信，当日下午开盘大涨，收报4.62元/股，涨幅为7.94%。

## 回购股份稳定股价

中国证券报记者注意到，多家上市公司回购股份的原因系近期二级市场股价表现不佳。

康隆达表示，公司实际控制人之一、董事长张间芳提议回购股份的目的系近期公司股价出现较大波动，基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可，为增强投资者信心，同时建立完善的长效激励机制，有效地将股东利益、公司利益和员工利益紧密结合在一起，助力公司长远发展。

孚日股份表示，公司目前稳居家纺行业龙头地位，国内市场、自主品牌产品销售不断增长，保持着

良好的经营发展态势。目前公司的股价相对处于历史低位。基于对公司未来发展前景的信心和基本面价值的判断，公司董事会综合考虑近期公司股价在二级市场的表现，结合公司经营情况、财务情况以及对未来发展前景，拟以自有资金或自筹资金进行股份回购，以推进公司股票市场价格与内在价值相匹配。

中京电子提到，近年来公司主营业务运营状况持续向好。基于对公司未来发展前景的信心，公司董事会综合考虑近期公司二级市场股价的表现，结合公司经营情况、财务情况以及未来发展前景，拟以自有资金或自筹资金进行股份回购。

长期跟踪二级市场一位投资人士表示：“存量经济时代，行业龙头公司最受益。这波行情上涨的主要是龙头公司，中小市值公司的股价涨幅有限，不少中小市值公司回购股票希望稳定股价。”

## 高端访谈

### 金证股份执行总裁王清若： 打造“金融云”生态圈

●本报记者 齐金制

云服务市场规模近年来增长迅速，金融领域“上云”步伐加快。作为A股老牌金融软件服务商，如何突破传统业务增长的“天花板”，在云服务这一崭新赛道实现行业引领，成为金证股份转型发展的新命题。

“公司将利用在金融IT服务领域的优势，打造全新的金融云生态圈，将‘卖软件’的商业模式转化为‘卖服务’，助力公司实现跨越式发展。”金证股份执行总裁王清若接受中国证券报记者专访时表示。

## 从“卖软件”到“卖服务”

金证股份日前公告，公司拟募集资金约10亿元的非公开发行股票方案获证监会批准。在此次定增方案中，公司的云化转型业务放在了重要的战略位置：金证股份拟用3年时间建设金融云平台，总投入资金超过3亿元。该平台可为证券公司、基金公司提供包括经纪云、资管云、财富云在内的在线解决方案，协助金融机构降低IT软硬件投入成本，提高业务处理效率。

金融云平台项目的搭建，是近年来金证股份推动云化战略转型系列动作中的重要一环。

“金证股份做应用软件开发出身，传统的商业模式是卖软件给券商、基金公司等机构。随着金融云平台的搭建，过去的软件功能将被放到云平台端，商业模式从‘卖软件’转变为‘卖服务’。”王清若告诉中国证券报记者，在过去传统的“卖软件”商业模式下，软件开发企业由于优势资源、骨干团队数量的限制，当业务领域不断扩展时，投入的成本会线性增长，服务质量也难免出现下滑，由此就会出现业务“天花板”。此时，虽然经营规模上升，但投诉率、利润率等指标可能恶化，从而阻碍公司的良性发展。在这种情形下，云化转型的优势就会凸显出来。

如何让有限的优势资源发挥更大的商业价值？王清若表示，云业务“卖服务”的商业模式可复制性强，相当于公司把过去线下开发的软件布局到云端，客户可以在云端直接享受到相关服务，节省客户建设和运维成本。对金证云平台而言，在一次性投入成本、完成云化改造后，后续成本不会再随着用户规模的扩大而线性增加，从而显著提升利润率。对于客户而言，不必再承担软件开发的时间成本和一次性的高额采购支出，通过较低的成本即可“租用”服务，在减轻企业负担的同时，提高运营效率。

## 夯实基础快速增长

中国证券报记者了解到，金证股份的云化转型制定了“一个核心品牌+四朵云服务”的战略目标，即通过打造经纪云、资管云、财富云和技术云四大类平台服务，实现云计算技术与云上金融市场的双跨越发展，构建服务规范化、方案一体化、体验便捷化、资源共享化的“云上金融品牌”。

“经过多年的自主研发和迭代升级，金证‘金融云+’生态圈已经雏形初现。”王清若介绍，基于云计算市场规模的快速增长以及金融行业上云的迫切需求，金证股份早在2015年就启动了“金证云”，金微蓝期权托管云开始上线运营；2016年至2017年，金证股份与京东云达成战略合作，开户交易上证云上线运营；2018年，公司云技术平台KOCA发布，灾备云上线运营；2019年，公司与深证通、上交技术、腾讯云、华为云达成战略合作，智能开户云发布；2020年，公司数据存管云上线运营，经纪订单云发布。

针对券商、公募基金、私募基金等客户，金证股份开发了涵盖账户、交易、数据、策略工具、智慧营销、智能交易等一系列云服务产品。“保守估计，未来五年公司的云业务规模有望实现十倍增长。”王清若告诉中国证券报记者，过去一段阶段，公司的云业务已经完成了夯实基础的阶段。随着业务架构和战略目标的清晰，未来有望迎来快速增长。

对于云业务的未来前景，王清若认为，近年来，随着云计算技术的发展及鼓励性政策的落地，企业上云速度明显加快，客户对于云服务逐渐从简单的“资源型需求”向“智能型需求”及“业务型需求”进阶。对于金证股份而言，公司有近30年的金融机构服务经验，相关金融软件在安全性与专业性上都经历了相当长时间的积累与打磨，公司与产业链的客户及金融监管部门建立了良好的关系，都将助力公司未来在云业务转型中占得先机。