

拟收购射频巨头在华工厂 立讯精密与苹果绑定加深

本报记者 陈佳岚 广州报道

在大客户依赖潜在风险显现的大背景下，部分果链公司仍在持续加码深入果链。立讯精密工业股份有限公司(002475.SZ,以下简称“立讯精密”)有望再度提升其在苹果供应链的地位。

美国当地时间12月18日,射

频芯片大厂威讯联合半导体有限公司(Qorvo,纳斯达克股票代码:QRVO)宣布,双方已达成最终协议,公司将把位于北京和山东德州的组装测试业务出售给立讯精密。如果满足监管及其他条件,两家公司预计在2024年上半年完成交易。

Qorvo专注生产5G基站、智能手机和其他小型设备中的蜂窝

和Wi-Fi连接的射频芯片,是全球功率放大器和滤波器的主要供应商,在中国拥有北京和德州两大高科技制造中心。这一出售计划引发外界关注,主要因为苹果是其最大客户。财报数据显示,截至2023年4月,苹果占其总收入的37%。苹果产品在中国市场的强劲需求会对Qorvo的业务产生积极影响。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,这一交易主要是Qorvo主导的,出售在华工厂后,Qorvo仅在美国、哥斯达黎加和德国设有自建工厂。

方正证券电子分析师郑震湘在研报中表示,这一收购有利于增强立讯精密在组装供应链垂直一体化布局,提升立讯精密在大客户中的供应链地位。

“苹果依赖症”加重

2021年、2022年立讯精密来自前五大客户的营收占比约为83%,而来自苹果公司的营收占比分别高达74.09%、73.28%。

立讯精密收购Qorvo在华两座封测厂也被外界视为立讯精密有意加码进入封装产业。

记者注意到,2022年2月,立讯精密曾发布拟定增融资135亿元加码汽车产业链业务,其中包括半导体先进封装及测试生产线建设项目投资9.5亿元。立讯精密称,根据中国半导体行业协会数据,中国大陆封装测试市场规模由2011年的975.7亿元增长至2020年的2509.5亿元,年复合增长率为11.1%,增速明显高于同期全球水平。随着下游市场客户需求增长和封装技术的不断进步,中国半导体封装测试行业未来市场广阔,根据前瞻产业研究院预测,到2026年中国大陆封装测试市场规模将达到4429亿元。

不过,2023年12月1日,立讯精密却终止了百亿定增项目。对于终止定增的原因,立讯精密表示,相关拟募投项目已通过自有资金投入实施。

“当前,我国封装产业竞争激烈,市场前景广阔。随着5G、物联网等新技术的快速发展,封装产业将迎来新一轮的增长。立讯精密通过收购Qorvo的在华工厂,可以迅速切入封装领域,提升自身在该领域的竞争力。”资深产业经济观察家梁振鹏向记者分析,目前我国封装产业呈现市场规模逐年扩大、技术水平不断提升的情况,但也存在企业竞争加剧的局面。

半导体产业专家姚嘉洋对记者分析,立讯精密当前业务还是比较偏向系统代工为主,而收购Qorvo在华工厂可以强化整个供应链韧性,比如,在缺货的情况下,上游封测可以优先给立讯精密。

立讯精密与苹果的合作覆盖iPhone、Apple Watch、AirPods三大产品线,以及Apple Vision Pro的开发与制造服务,双方合作至今已有12年之久。

今年9月,iPhone 15发布之

后,立讯精密董事长王来春接受媒体采访时表示,今年公司为苹果生产三款iPhone 15,该业务比去年翻一番。

如果该收购计划落实,也就意味着立讯精密与苹果之间的供应链合作有望再度加码。

“一方面将有机会加深其在苹果业务方面的合作,另一方面也会推动公司在组装供应链垂直布局上取得进一步发展。”梁振鹏对记者表示,此次收购将有助于立讯精密提高生产效率、降低成本,进一步巩固其在电子产品制造领域的优势。

然而,越发深入的合作亦带来较严重的客户依赖风险。2021年、2022年立讯精密来自前五大客户的营收占比约为83%,而来自苹果公司的营收占比分别高达74.09%、73.28%。

与此同时,立讯精密也出现业绩增速放缓的情况。

立讯精密三季度财报显示,2023年前三季度实现营业收入1558.75亿元,同比增长7.31%,实现归母净利润73.74亿元,同比增长15.22%。营收、净利润双增,不过营收同比增速已降至个位数,这也是自2010年以来,立讯精密营收增速首次降至个位数。此外,公司第三季度实现营业收入579.04亿元,同比下滑8.51%,这也是其加入果链后罕见的单季度业绩下滑。

不过,王来春在投资者关系活动上强调:“对这个情况我们不用担心,毕竟客户的需求还在那里,也并非本质的下降。”

立讯精密表示,2023年,公司管理层依旧遵循“三个五年”的战略指引,加强对现有业务的开拓以及新领域、新技术、新产品的前瞻布局,并以精密智能制造大平台和工艺制程的自主研发优势为依托,实现公司在消费电子、通信、汽车等领域各项资源互通,打造完整的产业垂直整合闭环,推动公司经营预期方向稳健发展。

收购射频芯片制造商在华工厂

交易完成后,立讯精密将收购上述两家工厂的业务和资产,包括物业、厂房、设备及现有员工,以保证运营的连续性。

根据“Qorvo半导体”微信号此前披露的信息,德州工厂是Qorvo全球范围内最大的组装、封装和测试运营中心,补充了Qorvo现有的北京制造业务,并与Qorvo北京工厂组成Qorvo中国制造中心,共同合力支撑全球的生产运营。

Qorvo公告显示,北京和德州工厂主要制造Qorvo高集成先进蜂窝产品。交易完成后,立讯精密将收购上述两家工厂的业务和资产,包括物业、厂房、设备及现有员工,以保证运营的连续性。而Qorvo将继续保留其在中国的销售、工程及客户支持员工。此外,立讯精密将根据新签订的长期供应协议为Qorvo组装和测试产品。

在交易完成之前,中国北京和德州工厂会作为Qorvo全球制造网络的一部分继续运行。而在交易完成后,Qorvo的组装、封装和测试业务将由位于美国、哥斯达黎加和德国的工厂及第三方外包合作商继续进行。

Qorvo是一家射频芯片制造商,射频前端是无线通信系统的核心模块,其客户包括了全球主要的手机品牌。根据Counterpoint数据,Qorvo为全球智能手机射频前端第二大供应商(该市场前三名份额依次为:高通23.5%、Qorvo17.0%、Skyworks16.8%)。

当前全球MEMS BAW滤波器厂商主要为博通和Qorvo,两者占据超过80%的市场份额。据Yole的MEMS产业报告,全球射频MEMS器件市场前五大厂商为



图为立讯精密昆山工业园区。

视觉中国/图

博通、Qorvo、高通、太阳诱电以及Skyworks,其中Qorvo占据约29%的市场份额。

Qorvo最大终端客户为苹果公司,苹果在该公司2022年营收中占比超三成,其次为三星,两家公司主要购买Qorvo的RF方案产品,再应用于各式智慧型装置之中。

对于该收购计划的交易金额,及收购标的工厂是否涉及苹果订单等相关问题,记者联系立讯精密投资者关系部,截至发稿未获得回复。

除苹果外,Qorvo的客户还包括华为、OPPO、小米、联想、三星、高通等。

值得注意的是,在射频模块

领域,立讯精密此前已有布局,通过投资台湾宝德,强化板端连接器和RF射频连接器产品的研发制造,并在2017—2018年募扩建电声器件及音射频模组项目,但在手机领域的射频前端芯片还没有布局。

对于Qorvo为何会考虑将在华的两座工厂出售给立讯精密,多位业内人士对记者分析,主要是Qorvo主导。“属于纯粹的撤资行为。”芯谋研究张亚向记者表示。

芯谋研究顾文军则表示:“这两年,外资想卖掉在中国的封测厂的案例不少,目前还有几个在谈。”

根据Qorvo北京时间11月2

日发布的2024财年第二季度财报(2023年7月1日—9月30日),公司营收11.03亿美元,同比下降4.7%,环比增长69.5%;毛利率47.6%,同比下降1.6%,环比增长4.7%。

Qorvo首席财务官Grant Brown表示:“此次交易进一步推动了我们降低资本密集度的努力,同时支持我们的长期毛利率目标并确保中国客户的连续性。”

亦有业内人士分析,苹果产品在中国市场的强劲需求对Qorvo的业务产生积极影响。这次交易意味着Qorvo将通过把封测厂的运营权转移给立讯精密,以更好地应对中国市场的变化,确保业务的稳健发展。

OTA跨年旅行趋势:年轻人成主力军 出境游增近10倍

本报记者 李立 上海报道

元旦假期临近,新岁将至,仪式感成为2024年跨年旅行标配。

多家OTA平台日前发布2024年跨年旅行消费洞察显示,年轻人成为跨年旅行的主力军,辞旧迎新的跨年旅行,消费者更看重仪式感,看日出、观烟花、参加演唱会成为热门主题。

与此同时,出境游进一步升温。携程数据显示,截至2023年12月15日,元旦假期出境游订单量同比增长近5倍;飞猪数据显示,出境游预订量较去年

首选“高铁游”

元旦假期只有三天,小半径周边游仍然是大多数人的选择,快捷准时的“高铁游”成为首选。

同程旅行数据显示,综合已售线路及预约购票的情况,元旦假期火车出行前十大目的地中,除了北京、上海、广州、深圳之外,杭州、长沙、成都、重庆、哈尔滨、郑州等较为热门。

而比较热门的前十大出发地中,除了北京、广州、上海外,还包括武汉、苏州、贵阳、南京、成都、杭州、哈尔滨等城市。此外,元旦假期首日(12月30日),核心城市群的短途线路车票较为紧俏,比较热门的线路主要有:北京至天津、上海至南京、深圳至广州、重庆至成都等,出行需求主要以探亲为主。

增长近10倍,日本、中国香港、泰国、韩国、新加坡等成为热门目的地。

同时,相比热门目的地高铁票一票难求,国内仍有不少宝藏目的地值得假期“捡漏”。飞猪数据显示,错开元旦假期首日和前一日的机票仍有不少“白菜价”,如2023年12月28日的郑州—银川、西安—宜昌、昆明—拉萨,2023年12月31日的北京—西宁、天津—长春等,仍然有1至2折,价格不超过400元甚至仅100多元的机票在售,低于高铁二等座票价。

飞猪数据则显示,假期火车票预订量同比去年大增,北京—哈尔滨、上海—南京、深圳—广州、广州—长沙、成都—重庆等是热门的“高铁游”线路,截至目前,热门日期的车票大多已被预订一空。另外,元旦假期飞往哈尔滨、乌鲁木齐、三亚、昆明、广州等冰雪游和避寒游热门目的地的机票也炙手可热,价格已走至高位。

同程研究院分析认为,元旦假期探亲与旅游客流叠加,受冬季冰雪旅游热的带动,预计北京、上海、杭州、南京、郑州等地发往哈尔滨、沈阳、乌鲁木齐、呼伦贝尔等热门冰雪游目的地的机票也将大幅上升。

年轻人成跨年主力

值得注意的是,年轻出行人群持续增长,成为跨年旅行主力,其中00后占比已超过三成。

携程发布的《2024年元旦跨年旅游洞察》显示,年轻人成为跨年旅行的主力人群。2024年元旦假期,出行的主力人群为00后、90后、80后,分别占比33%、33%和23%。00后“特种兵”作为旅游圈的新生势力崛起,比肩90后在本次元旦小长假扛起了旅行主力大旗。据了解,元旦假期00后参加旅游的人次同比增长了2.5倍。

年轻人成出游主力人群,登山、滑雪、泡温泉、听演唱会、看烟火表演等仪式感拉满的活动成为主流旅行选择。在飞猪平台上,近两周包含上述方式在内的跨年旅行热度同比增长约10倍。

携程数据显示,近期“日照金山”“登高”等关键词热度逐渐攀升,川西、丽江、九江、黄山等著名山岳景区所在地的酒店搜索热度居高不下。值得注意的是,从山岳

出境游继续迎利好

此外,随着出入境管理政策持续优化,一些出境游目的地推出的签证便利叠加跨年时机,出境游在新年假期继续迎来利好。

携程数据显示,截至12月15日,携程平台上元旦假期出境游预订订单量同比增长近5倍。日本、中国香港、泰国、韩国、新加坡、中

类景区门票数据来看,“登高望远族”的头号人群是年轻力壮的00后“特种兵”。

看烟火表演也在新年受到追捧,香港维多利亚港跨年狂欢、上海迪士尼烟花秀、长沙世界之窗烟火秀、广州塔跨年灯光秀都是跨年热门项目,各大景区、主题乐园等都纷纷开启盛大烟花灯光表演。携程数据显示,2024年元旦主题公园门票预订量同比增长4.5倍。

此外,仍然有更多的人新年旅行在“追逐演唱会”。元旦期间,全球各地将举办各式各样的跨年演唱会、音乐会,有广州任贤齐和陈奕迅的演唱会、温州楠溪江芒禾跨年音乐节、上海霓虹花园演唱会,以及泰国曼谷Neon Countdown音乐节、奥地利维也纳金色大厅2024新年音乐会等。

2024年元旦延续了2023年国内“旅游+演出”市场的繁荣态势。以广州陈奕迅演唱会为例,截至12月14日,12月29日至12月

国澳门、澳大利亚、美国、马来西亚、英国入围出境游热门目的地前十。出境游客年龄主要集中在90后、80后和70后,分别占比39%、30%和14%。

飞猪数据则显示,截至目前,出境游预订量同比增长近10倍,日本、中国香港、泰国、马来西亚、澳大



亚布力度假区迎旅游旺季,游客在体验滑雪运动。

视觉中国/图

31日演唱会场馆周边酒店预订量同比2019年增长300%,部分热门酒店提前1个月就已售罄。从携程门票数据来看,元旦假期演出、音乐会的“忠实铁粉”人群是80后,经济实力及热爱推动着人们用音乐辞旧迎新。

同程旅行联合中国演出行业协会发布的数据显示,2023年前三季度,国内累计观演人次已超过

2019年全年水平。相比其他游客,看演出的游客往往在抢到演出票之后就会迅速预订酒店交通出行产品,大型音乐演出场地周边的酒店预订周期平均为7天左右,而普通酒店的平均预订周期仅为1-2天。同程旅行平台结合热门音乐演出活动,推出优惠的酒店住宿及一站式出行产品套餐,为用户提供更多旅行选择。

利亚、新加坡、韩国、中国澳门、新西兰、菲律宾是热门目的地。

值得注意的是,年轻人成为出行主体,也带动出境游主题发生变化,滑雪成为元旦出境游的热门主题。

携程方面表示,12月以来,出境滑雪产品订单环比上月增长

460%。预订元旦、春节期间滑雪团队游产品订单量同比去年分别增长6倍、16倍。出境滑雪热门目的地有日本、韩国、芬兰、俄罗斯等。此外去北极圈邂逅极光也成为跨年新风尚,元旦前往芬兰、瑞典看极光的订单量环比上月分别增长73%和10%。