

OFweek 报告：2011 国内 LED 封装上市公司发展现状及策略

目前，LED 封装产品主要原材料芯片和支架等的采购价格持续下降，主要是由于 MOCVD 设备和芯片制造技术日趋成熟，行业技术壁垒逐步降低，MOCVD 设备得到大规模投入，LED 芯片的产业化速度加快，促进了 LED 芯片价格的持续降低；国内模具产业的发展促进了国内支架企业迅速崛起，同时台湾支架大厂在大陆设厂生产，进一步促使支架价格下降。LED 封装企业利润下降，竞争日益激烈。

而 LED 照明产业作为节能环保的新兴产业，一直深受国家重视，半导体照明“十二五”规划 9 月份出台。同时随着 LED 产品国家标准的出台，部分 LED 产品 2011 年有望纳入享受到财政补贴，工业照明、商业照明可能大范围启动。以 LED 照明业务为核心业务的公司可享受白热化竞争前一段时期 LED 照明行业的高毛利、高成长。

由于上游原材料采购价格的下降以及行业竞争的加剧，LED 封装公司产品平均售价呈下降趋势。随着行业的发展和行业竞争的加剧，LED 封装产品的成本在降低的同时，销售价格也会相应呈下降趋势。

目前，国内 LED 封装应用领域上市公司中除瑞丰光电专注于 LED 封装外，其余公司都在切入 LED 照明市场。其中鸿利光电即重视技术，又重视营销，主要发展 LED 照明领域；瑞丰光电追求技术领先，专注于 LED 封装，主要发展 LED 照明器件和 LED 背光源器件；雷曼光电以封装为核心，积极开拓下游应用市场；国星光电走垂直一体化路线。

国内 LED 照明产业链核心上市公司分布



1、业务收入分析

2011年上半年国星光电经营业绩显著低于预期，实现营业总收入 5.46 亿元，同比增长 34.24%，这是由于募投项目产能相继释放，SMT LED 与照明产品的销量的提升是营业收入增长的主要原因；实现营业利润 7511.77 万元，同比下降 10.20%。

2011年上半年鸿利光电实现营业收入 2.73 亿元，同比增长 36.7%。受益于 LED 照明市场的兴起，公司的第一大业务 SMD 封装营收大幅增长 49.9%，占比超过六成；而以子公司为主体的 LED 应用产品随着规模效应的释放，增长也达到了 48.5%，公司从封装到应用一体化的战略效果逐步显现。

2011年上半年瑞丰光电实现营收 1.45 亿元，同比增长 15.15%。实现营业利润 2440 万元，同比增长 25.21%。

2011年上半年，雷曼光电实现营业收入 12169.93 万元，同比增长 38.79%。2011年上半年公司实施新定价策略，通过降低产品价格增加市场占有率。器件产品稳步增长，显示屏产品也实现了较快增长，照明产品开始实现销售；但是随着 LED 技术进步与市场竞争加剧，LED 封装行业整体产能在 2010 年大幅扩张，

供大于求，导致公司主营的贴片式封装器件和显示屏产品价格持续走低，尤其是高端 LED 的降价幅度更大。

2011 年上半年国内主要 LED 封装应用公司营业收入对比(单位: 亿元, %)

	国星光电	鸿利光电	瑞丰光电	雷曼光电
营业收入(亿元)	5.46	2.73	1.45	1.22
同比增长 (%)	34.24	36.73	15.15	38.79
营业利润(亿元)	0.75	0.47	0.24	0.21
同比增长 (%)	-10.20	39.38	25.21	3.06

2、盈利状况分析

2011 年上半年，四家上市毛利率达到 22%以上，但除瑞丰光电有所增长外，其它三家均同比下降，主要是行业产品销售价格下降导致综合毛利率下降所致。

2011 年上半年国内主要 LED 封装应用公司毛利率对比（单位：%）

	国星光电	鸿利光电	瑞丰光电	雷曼光电
毛利率 (%)	22.80	34.90	31.44	30.93
同比增长 (%)	-9.82	-0.3	3.31	-8.39

2011 年上半年，国星光电的收入取得了较大的增长，从产品机构上看，增长主要来自于 SMD LED 和照明类产品，尤其是照明类产品增速迅猛。但是净利润出现大幅度的下滑，这主要源于行业竞争加剧导致公司综合毛利率的下降了近 10 个百分点。

佛山市国星光电股份有限公司主营业务分产品情况（单位：万元）

分行业或分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年同期增减 (%)	营业成本比上年同期增减 (%)	毛利率比上年同期增减 (%)
电子元器件行业	54,494.09	42,070.75	22.80%	34.42%	54.02%	-9.82%
主营业务分产品情况						
(1) Lamp LED	2,251.90	2,105.31	6.51%	14.87%	25.22%	-7.73%
(2) SMD LED	39,969.48	32,626.15	18.37%	26.38%	55.78%	-15.40%
(4) 照明应用类	6,528.80	4,430.01	32.15%	176.46%	96.20%	27.75%
(3) 加工	5,743.92	2,909.29	49.35%	25.04%	19.59%	2.31%
合计	54,494.09	42,070.75	22.80%	34.42%	54.02%	-9.82%

鸿利光电上半年毛利率 34.9%，比上年同期小幅下滑 0.3 个百分点，LAMP LED 封装业务毛利率下降 7.2%是主要原因，而公司前两大业务 SMD 封装和 LED 应用的毛利率有小幅提升。

广州市鸿利光电股份有限公司主营业务分产品情况（单位：万元）

分产品	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入同比增长	营业成本同步增长	毛利率同比增减
LAMP LED	3297.48	2385.00	27.67	-13.84	-4.31	-7.20
SMD LED	16748.36	10489.10	37.37	49.88	49.49	0.16
LED 应用产品	7014.77	4711.45	32.84	48.48	47.21	0.58

瑞丰光电上半年毛利率 31.44%，比上年同期小幅增长 3.31 个百分点。照明 LED 和 中大尺寸 LCD 背光源 LED 产品是公司利润的主要来源，实现毛利润总额 4072.88 万元，占公司毛利润总额的 89.96%，较上年同期上升 6.66 个百分点，主要是公司调整生产和销售结构，继续加大对中大尺寸 LCD 背光源 LED 的市场开拓和投入，降低技术含量低、盈利能力弱的显示应用 LED 的占比，中大尺寸 LCD 背光源 LED 占比从 17.49% 上升至 33.85%，而显示应用 LED 占比从 27.72% 下降至 9.85%，这是公司调整战略发展方向所致。

深圳市瑞丰光电子股份有限公司主营业务分产品情况（单位：元）

分产品或服务	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年同期增减 (%)	营业成本比上年同期增减 (%)	毛利率比上年同期增减 (%)
照明 LED	76,837,018.63	53,207,949.25	30.75%	30.12%	34.83%	下降 2.42 个百分点
中大尺寸 LED 背光源	48,736,973.70	31,637,225.07	35.09%	146.86%	158.70%	下降 2.97 个百分点
显示应用 LED	14,179,056.27	12,224,457.65	13.79%	-54.70%	-56.72%	上升 4.02 个百分点
汽车应用 LED	4,220,739.42	1,637,466.76	61.20%	49.93%	34.76%	上升 4.37 个百分点
合计	143,973,788.02	98,707,098.74	31.44%	27.51%	21.63%	上升 3.31 个百分点

雷曼光电综合毛利率为 30.93%，较上年同期 39%的毛利率降低 8%；净利润实现 1958.06 万元，仅比去年同期增长 3.96%。主要原因在于产品价格走低，受市场通胀影响，上游材料黄金、铜、铁等金属价格出现大幅增长，导致公司相应金属材料持续上涨导致制造成本上升；同时，2011 年 4 月起，深圳市基本工资上调，增加了产品人力成本，人民币对美元持续升值，影响公司外销业务的同比毛利水平都导致公司综合毛利率下降。

深圳雷曼光电科技股份有限公司主营业务分产品情况（单位：万元）

分产品或服务	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年同期增减 (%)	营业成本比上年同期增减 (%)	毛利率比上年同期增减 (%)
直插式 LED 器件	3,426.92	2,456.79	28.31%	35.64%	57.31%	-9.88%
贴片式 LED 器件	4,063.41	2,949.77	27.41%	29.91%	45.82%	-7.92%
中大功率 LED 器件	75.98	54.09	28.81%	21.53%	-13.69%	-6.47%
照明产品	495.62	350.86	29.21%	--	--	29.21%
显示屏	4,107.99	2,593.86	36.86%	36.16%	54.17%	-7.38%
合计	12,169.93	8,405.37	30.93%	38.79%	57.70%	-8.29%

3、未来发展策略

从目前 LED 照明业务规模分析，国内 LED 封装应用领域上市公司中除瑞丰光电专注于 LED 封装外，其余公司都在切入 LED 照明市场，但至 2011 年上半年，各公司 LED 照明业务收入规模都较小，其中鸿利光电最大，达到约 7000 万，国星光电第二，达到约 6500 万。

国星光电

由于封装环节毛利率大幅下降，国星光电正在从单纯的 LED 封装企业走向垂直一体化的 LED 企业：公司已经成立国星半导体从事 LED 芯片业务；将照明事业部划到新成立的照明分公司当中；并公告利用超募资金用于渠道、品牌和信息化的建设。公司目前正处于走纵向一体化的战略转型阶段。

鸿利光电

除了进入通用照明领域外，鸿利光电也开发了汽车信号及照明产品。照明应用产品以应用白光封装器件为主，公司是国内白光 LED 器件龙头，封装器件超过一半是白光产品，特别是在 SMD 封装器件领域，有超过 7 成是白光。因此在 LED 照明和应用领域，公司跟竞争对手相比具备一定的先发优势。公司封装和照明两个募投项目都将在 2012 年上半年投产，达产后 SMD 封装产能将扩张至当前的 5 倍，照明产能将扩张至当前的 4 倍。

雷曼光电

为了实现上下游产业链的整合以应对市场激烈竞争，雷曼光电利用募集资金投资于高亮度 LED 封装器件扩建项目和高端 LED 显示屏及 LED 照明节能产品扩建项目，并使用超募资金 15153 万元投资于生产研发基地建设和高端 LED 系列产品产业化项目，预计于 2012 年 6 月底达到预定可使用状态，提高公司在 SMD 显示屏和 LED 照明两大业务领域的规模优势和竞争优势。

瑞丰光电

与国内 LED 封装行业竞争者国星光电、雷曼光电、鸿利光电等企业的纵向一体化进入下游应用领域的策略不同，瑞丰光电短期内不准备进入上游外延芯片和下游应用领域，而是专注于中游封装。目前，公司下游客户也以国内中小型 LED 照明应用企业为主，这些企业并不具备品牌和渠道优势，但凭借产品性价比优势可以在出口欧美的细分照明市场中分一杯羹。因此公司客户的特点是数量众多，但规模较小且缺乏技术研发实力。公司通过为客户提供从 LED 封装工艺结构设计、光学设计、驱动设计、散热设计、LED 器件封装、技术服务到标准光源模组集成的 LED 光源整体解决方案，解决了中小型客户在产品和技术上的瓶颈，以提供整体解决方案带动光源模组和器件的销售，增加了客户的粘性。

本文系 OFweek 半导体照明网原创，转载请注明出处！