

LED行业月报(20190413-20190512)

LED 台企营收下滑幅度缩小，短期行业仍难走出底部

推荐 (维持)

- 月度市场回顾:** 从LED台股月度营收观察，主要企业19年4月的单月营收环比继续增长，同比下滑幅度收窄，过半企业月度营收同比下滑幅度小于15%。中国大陆LED芯片企业库存维持高位，价格下降压力较大，预计二季度难以普遍出现营收同比增长，继续等待行业逐渐复苏。
- 行业新闻:** 2019年一季度中国照明电器全行业出口90亿美元，同比略微增长1.85%。出口LED光源14.13亿只，在各类灯具中占比已达到63%，比重进一步提升(去年同期为52%)；传统光源仍占37%，替换市场依旧具有一定潜力。国际照明大厂昕诺飞、欧司朗和首尔半导体发布2019年1-3月当季营收状况，照明业务基本没有增长，全球需求不振，影响了LED照明企业的订单。LED照明渗透率逐渐攀升后整体市场的增速放缓，中国LED照明企业竞争力显著增强后，国际品牌大厂的份额逐渐被挤压。继续看好Mini-LED市场的发展，2019年是Mini-LED量产的元年，2020年料将快速放量，不论是RGB显示还是背光，都有希望获得快速发展。
- 投资策略:** LED芯片行业底部渐行渐近，等待旧产能逐渐出清和下游需求回暖。小间距LED增速依然可观，产业链主要企业业绩维持较快增长，具有持续较好的投资机会。
- 风险提示:** LED价格大幅下降；Mini-LED量产进展缓慢；LED扩产幅度超预期。

华创证券研究所

证券分析师: 耿琛

电话: 0755-82755859

邮箱: gengchen@hcyjs.com

执业编号: S0360517100004

联系人: 杨青海

电话: 010-66500887

邮箱: yangqinghai@hcyjs.com

行业基本数据

		占比%
股票家数(只)	64	1.77
总市值(亿元)	6,728.62	1.16
流通市值(亿元)	4,953.85	1.16

相对指数表现

%	1M	6M	12M
绝对表现	-14.86	3.46	-27.15
相对表现	-6.25	-9.14	-21.27



相关研究报告

《LED台企营收同比难转正，行业底部持续——LED行业月报》

2019-04-17

目录

一、台湾地区 LED 企业营收情况	4
(一) 主要 LED 企业月度情况	4
二、LED 行业新闻与重要公司公告	5
(一) 行业新闻	5
1、中国照明电器行业: 整体出口额增速放缓, LED 占比进一步提高, 对传统光源的替代增强	5
2、全球 LED 厂商: 整体产业供过于求、贸易摩擦导致终端需求减少, 整体增长缓慢	10
3、欧司朗: 全球经济疲软、照明市场乏力, 2019 年 Q2 收益同比下降 13.5%	11
4、爱思强: 核心业务支撑了营收增长, 但同时客户的投资偏向较弱	11
5、昕诺飞: 家居产品销售额涨幅较大, 但难以支撑整体销售额的下滑, LED 销售额同比略降	12
6、首尔半导体: 营收基本符合预期, 未来有更多 LED 产品推出	12
7、维易科: 受业务转型影响, 整体营收下降, 数据存储和 EUV 比 LED 更具增长潜力	13
8、CREE: 营收涨幅较大, 但 LED 业务疲软, 未来将更专注于碳化硅的研发与应用	13
(二) 主要公司公告	14
1、三安光电发布 2018 年度报告和 2019 年第一季度报告	14
2、三安光电签署《项目投资合同》, 计划在湖北省投资 120 亿元建设 Mini/Micro-LED 生产线	14

图表目录

图表 1	台湾地区主要 LED 企业月度营收	4
图表 2	晶电	4
图表 3	亿光	4
图表 4	隆达	5
图表 5	顺德	5
图表 6	2019 年第一季度中国照明电器行业主要产品出口情况	5
图表 7	2019 年第一季度中国出口光源数量占比情况	6
图表 8	卤钨灯出口分月情况	6
图表 9	固定式灯具出口分月情况	6
图表 10	可移动式灯具出口分月情况	7
图表 11	室外及 LED 灯具出口分月情况	7
图表 12	LED 替换类光源出口分月情况	8
图表 13	全球各地区 LED 照明市场份额	8
图表 14	2019Q1 中国 LED 照明产品出口目的国排名	8
图表 15	中国 LED 替换类产品出口目的国排名	8
图表 16	2019Q1LED 照明产品出口企业排名	9
图表 17	2019Q1LED 替换类产品出口企业情况	9
图表 18	2019Q1LED 中国 LED 球泡出口企业排名	10
图表 19	2019Q1 中国 LED 灯管出口企业情况	10
图表 20	2018 年全球 LED 厂商封装营收排名	10
图表 21	2019 年第一季度 Veeco 市场份额	13

一、台湾地区 LED 企业营收情况

(一) 主要 LED 企业月度情况

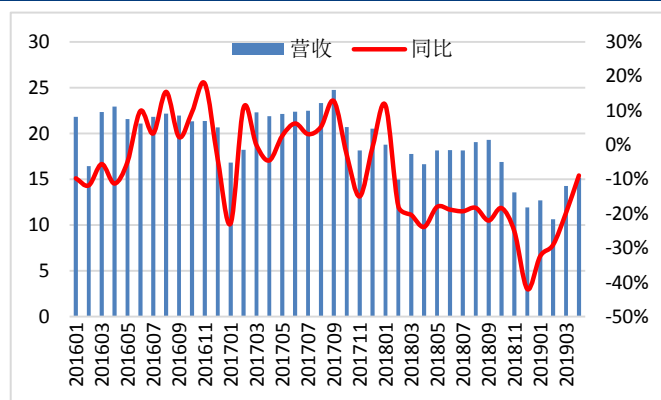
过去一年来 LED 芯片价格大幅下降 (各型号普遍下跌 20-40%)，鲜有扩产的台湾 LED 企业最近几个月的月度营收同比出现大幅下降。但是从 4 月份的数据来看，这一下滑幅度在缩小，过半企业的下滑幅度已经小于 15%，反映了下游需求可能有回暖迹象。对于中国大陆 LED 芯片行业的复苏，我们继续观察和等待。

图表 1 台湾地区主要 LED 企业月度营收

代码	公司名称	LED 企月度营收 (亿台币)					累计营业收入 (亿台币)		
		1904	1903	1804	环比	同比	当月累计	18 年同期累计	同比变化
2393	亿光	17.33	18.05	19.38	-4.01%	-10.59%	68.54	82.06	-16.48%
2448	晶电	15.17	14.25	16.65	6.46%	-8.92%	52.70	68.13	-22.65%
3698	隆达	8.16	7.05	9.92	15.81%	-17.78%	29.84	36.41	-18.05%
2351	顺德	7.87	7.84	8.46	0.36%	-6.94%	30.52	32.60	-6.39%
2499	东贝	4.07	4.42	4.49	-8.02%	-9.44%	15.87	17.55	-9.59%
2340	光磊	4.26	4.33	4.30	-1.48%	-0.84%	15.76	17.41	-9.47%
2486	一詮精密	3.34	2.81	3.94	19.06%	-15.16%	11.49	14.08	-18.38%
2426	鼎元	1.99	1.98	2.75	0.13%	-27.71%	7.65	10.81	-29.22%
6168	宏齐科技	1.61	2.09	2.58	-23.01%	-37.65%	7.85	10.56	-25.65%
6288	联嘉光电	3.58	3.66	2.91	-2.22%	22.76%	13.63	11.15	22.19%
3591	艾笛森	2.07	1.96	2.04	5.43%	1.08%	8.50	8.95	-4.98%

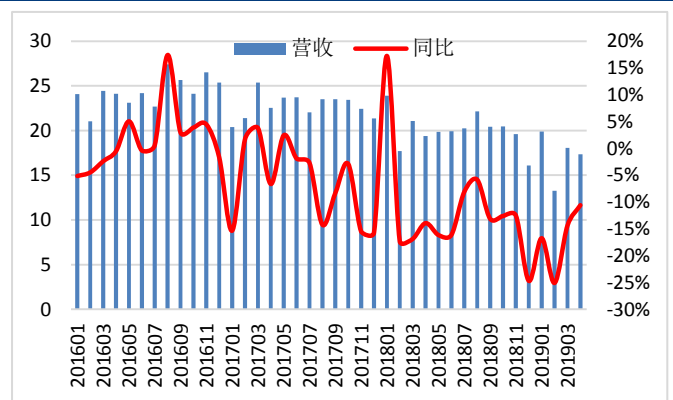
资料来源: 各公司官网、华创证券

图表 2 晶电

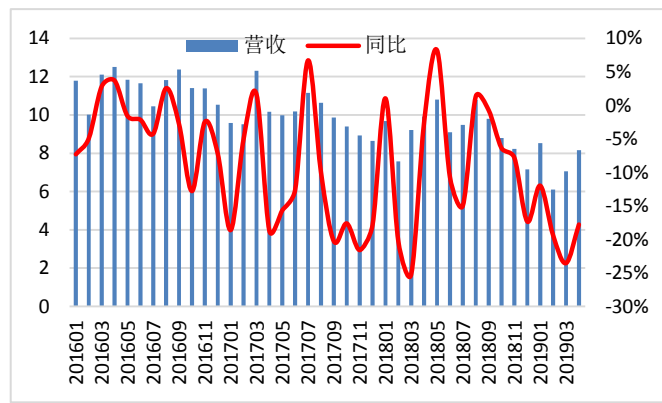


资料来源: 公司官网、华创证券

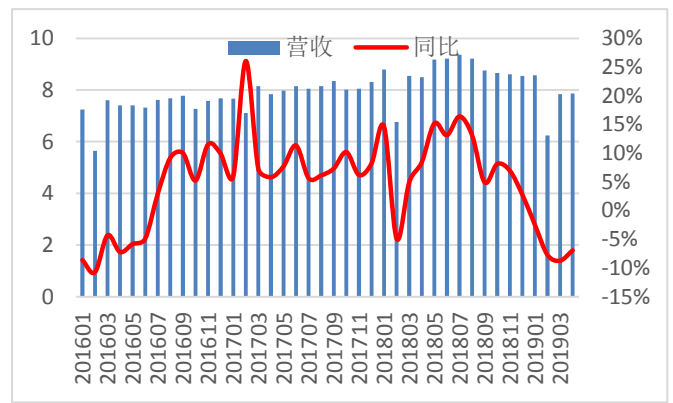
图表 3 亿光



资料来源: 公司官网、华创证券

图表 4 隆达


资料来源: 公司官网、华创证券

图表 5 顺德


资料来源: 公司官网、华创证券

二、LED 行业新闻与重要公司公告

(一) 行业新闻

1、中国照明电器行业: 整体出口额增速放缓, LED 占比进一步提高, 对传统光源的替代增强

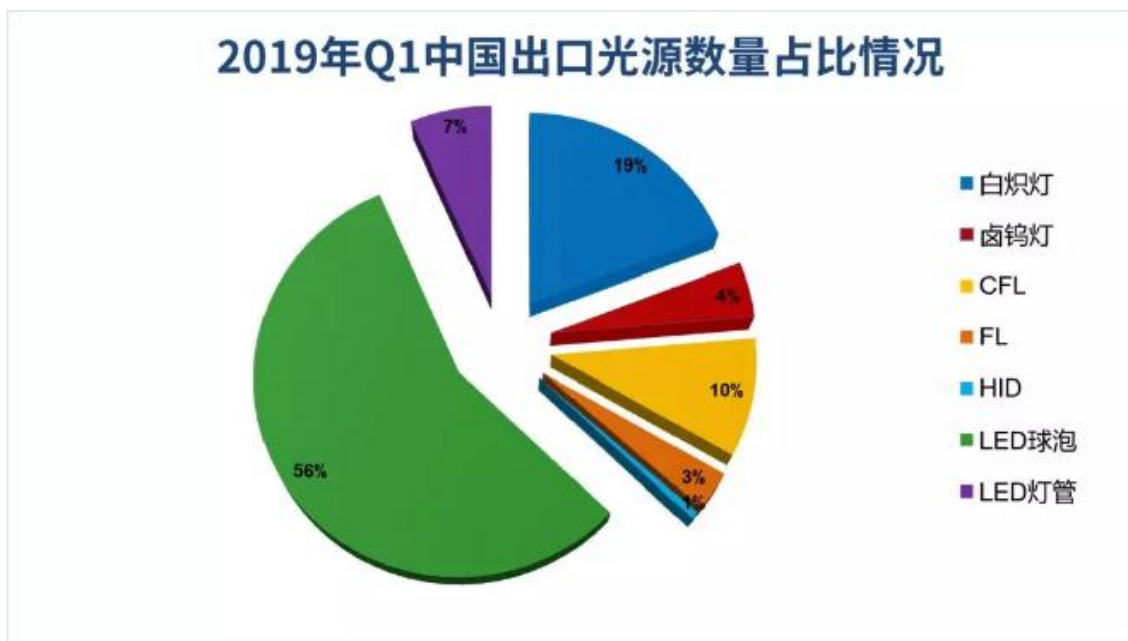
2019 年一季度, 中国照明电器全行业出口额约为 90 亿美元, 同比增长 1.85%, 整体略有增长。

图表 6 2019 年第一季度中国照明电器行业主要产品出口情况

2019年一季中国照明电器行业主要产品出口情况							
	产品及HS编码	出口数量(Pcs)	同比(%)	出口金额(\$)	同比(%)	单价(\$)	同比(%)
热辐射光源类	85392290未列名白炽灯泡	371,616,152	-7.49%	55,084,970	-10.84%	0.15	-3.63%
	85392999其他未列名白炽灯泡	57,582,496	-12.17%	7,634,004	-23.41%	0.13	-12.79%
	85392190其他卤钨灯	101,175,653	-51.73%	34,422,107	-47.34%	0.34	9.08%
荧光灯类	85393191紧凑型热阴极荧光灯	216,514,736	-17.89%	140,157,243	-28.34%	0.65	-12.72%
	85393199其他热阴极荧光灯	70,739,393	-17.47%	43,065,550	-20.12%	0.61	-3.22%
HID类	85393230钠蒸气灯	4,744,208	-9.53%	13,901,104	-12.58%	2.93	-3.30%
	85393240汞蒸气灯	2,568,633	-23.75%	4,952,487	-37.72%	1.93	-18.22%
	85393290其他金属卤化物灯	5,622,434	-15.10%	19,419,682	-23.60%	3.45	-10.16%
LED替换光源	85395000发光二极管(LED)灯泡(管)	1,413,201,358	22.52%	1,289,409,896	-5.29%	0.91	-22.69%
固定式灯具	94051000核形吊灯及天花板或墙壁上电气照明装置	233,628,942	-0.45%	1,986,238,228	4.76%	8.50	5.23%
可移动式灯具	94052000电气的台灯、床头灯或落地灯	37,963,912	-8.96%	590,821,965	15.45%	15.56	26.81%
LED及户外灯具	94054090未列名电灯及照明装置	332,090,168(kg)	6.94%	3,143,530,465	3.44%	-	-
	全部LED照明产品	3,192,475,679	23.90%	6,503,847,799	2.97%	-	-
	全部照明产品	-	-	9,006,937,529	1.85%	-	-

资料来源: LEDinside、华创证券

图表 7 2019 年第一季度中国出口光源数量占比情况



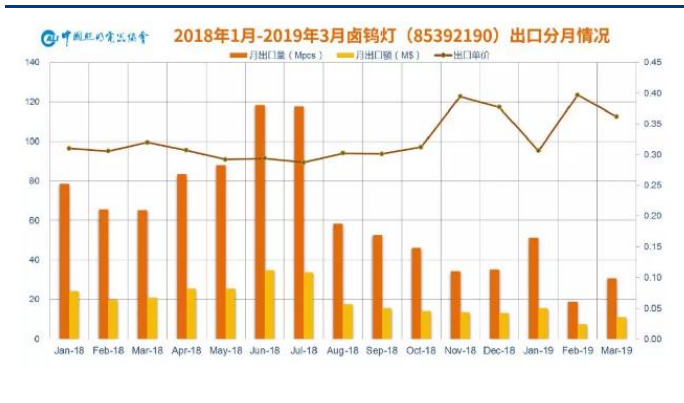
资料来源: LEDinside、华创证券

2019 年一季度, 中国共出口光源产品约 22.44 亿只, 同比增长 3.7%; 其中白炽灯 4.3 亿只, 卤钨灯 1.01 亿只; 紧凑型荧光灯 2.17 亿只, 直管/环形荧光灯 0.71 亿只; HID 灯 0.13 亿只; LED 光源 14.13 亿只, 占比已达到 63%, 比重进一步提升 (去年同期为 52%); 传统光源仍占 37%, 替换市场依旧具有一定潜力。

① 传统光源产品: 受 LED 照明产品挤压, 市场占有率整体下降

随着相关 LED 照明产品的替代, 传统照明产品中包括热辐射光源类的白炽灯和卤钨灯, 荧光灯类的紧凑型荧光灯和直管/环形荧光灯, 以及高强气体放电灯类的高压汞灯、高压钠灯和金属卤化物灯在内, 全部为两位数下降, 其中以卤钨灯的下降幅度最大。

图表 8 卤钨灯出口分月情况



资料来源: LEDinside、华创证券

图表 9 固定式灯具出口分月情况



资料来源: LEDinside 公司官网、华创证券

此前, 卤钨灯因其优良的光色品质和相对于白炽灯的高效深受喜爱低温高显的欧美市场青睐, 但因其出口的主要市

场欧美澳都相继出台普通照明用卤钨灯禁令，使其真正步入下行区间。从图中可见，2018年9月1日是欧盟淘汰部分普通照明用非定向卤钨灯的节点，自2018年8月起，卤钨灯出口数量和金额均断崖式下滑，单价有所上升是因为不在禁售之列的卤钨灯产品主要为单价较高的反射型和特殊用途产品。在此形势下，相关LED替换类光源产品诸如LED灯丝灯等类似产品会迎来一轮新机会。

2 灯具产品：一体化灯具产品逐渐成为主力

图表 10 可移动式灯具出口分月情况



资料来源: LEDinside、华创证券

图表 11 室外及LED灯具出口分月情况



资料来源: LEDinside 公司官网、华创证券

主要的灯具产品，包括 HS 编码为 94051000 “枝形吊灯及天花板或墙壁上的电气照明装置”，即固定式灯具；以及 HS 编码为 94052000 “电气的台灯、床头灯或落地灯”，即可移式灯具，HS 编码为 94054090 “未列名电灯及照明装置”，即室外灯具及部分 LED 灯具等，这几类灯具产品主要反映了国民经济的基本需求，和整个出口的发展曲线非常接近，发展曲线也体现了全球经济处于低谷并在艰难回暖时期。LED 产品在当中的占比也不断提升，筒灯、面板灯、高棚灯、投/泛光灯等一体化灯具产品逐渐成为主力。（注：每年 2 月份因为春节的缘故一向是出口淡季）

3 LED 产品：增速放缓，但对传统照明的替代增强

总体上看，随着 LED 照明产品近年来随着产业链各端技术日新月异的进步，性价比进一步提升，已向普通照明各个领域逐渐普及，出口也迎来了快速的增长，但需求相对萎缩、增长基数增大、LED 长寿命导致的市场峰值变换等客观原因使然，LED 照明产品增速放缓也是大势所趋。其占整个出口份额逐年上升，体现了 LED 对传统照明的逐步替代。

2019 年一季度 LED 照明产品出口额约为 65 亿美元，约占整个出口额的 72%，同比小幅增长 2.97%。（注：全部 LED 照明产品数据主要来源于多个海关 HS 编码，包括电光源品类中 2017 年新增的 85395000 “发光二极管(LED)灯泡(管)”，即 LED 球泡和灯管；灯具品类中的 94051000 “枝形吊灯及天花板或墙壁上的电气照明装置”，即固定式灯具，94052000 “电气的台灯、床头灯或落地灯”，即可移式灯具，94053000 “圣诞树用的成套灯具”和 94054090 “未列名电灯及照明装置”，即包括其他 LED 灯具及室外灯具等。）

这当中，LED 替换光源出口数量达 14.13 亿只，同比增长 22.52%；出口金额则为 12.89 亿美元，同比下降 5.29%；出口单价仅为 0.91 美元，同比下滑 22.69%，为历史新低。其中，LED 灯管出口单价约为 2.27 美元，球泡出口单价仅为 0.73 美元。

图表 12 LED 替换类光源出口分月情况



资料来源: LEDinside, 华创证券

从 LED 替换类光源出口分月数据来看, 2018 年下半年以来, LED 替换类光源每月的出口数量同比仍有增长, 但出口金额同比均为负增长, 可以说, 替换市场虽然还具备一定潜力, 但已相当接近其替换峰值; 而自 2018 年 1 月以来几乎每月的产品单价均低于上年同期, 也体现了海外市场残酷且持续的价格竞争。

从出口目的国来看, 北美市场有所下滑, 东盟市场冲高回落。

从全球 LED 照明市场版图来看, 中美欧是并驾齐驱的三大市场, 美国是单一的最大的外销市场; 中国的内销市场也具备较大空间, 渠道为王; 欧洲市场看似统一但实质却是由相对分散的充斥着个性化差异化需求子市场构成的联合体; 亚太、拉美和中东非市场是由新兴经济体组成的快速成长中的潜力市场; 而日本市场由于 LED 起步较早, 发展较快, LED 光源已趋近饱和, LED 一体化灯具则是方兴未艾。

图表 14 2019Q1 中国 LED 照明产品出口目的国排名



资料来源: LEDinside, 华创证券

LED 照明产品出口目的国来看。传统大户北美、欧盟、日本依旧处于重要的领先地位。其中美国依然作为我国头号照明产品出口市场不可动摇, 长达十个月的中美贸易摩擦也因人民币贬值, 相关产品出口退税税率提升和美企涨价等因素部分抵消了关税影响, 但出口美国的相关厂商为应对贸易摩擦在 2018 年下半年有集中冲量的举措, 至 2019 年一季度美国市场尚处于消化库存阶段, 因而同比有约为 10% 的下滑; 德英法荷加日等市场则相对步伐稳健。

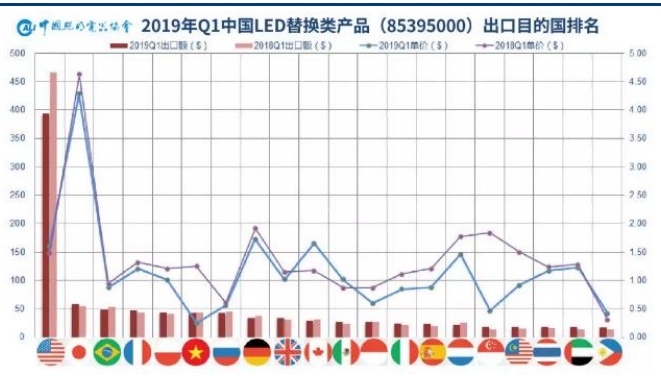
LED 替换类光源产品方面, 各国 LED 替换光源产品单价多处于下降态势, 均价 1 美元市场已不足半数, 价格竞争激

图表 13 全球各地区 LED 照明市场份额



资料来源: LEDinside 公司官网, 华创证券

图表 15 中国 LED 替换类产品出口目的国排名



资料来源: LEDinside 公司官网, 华创证券

烈形势可见一斑。发达经济体单价普遍较高，其中日本市场单价继续一骑绝尘，这也解释了主攻日本市场的爱丽思、康佳、普为、聚作等企业出口单价高企的现象；而越南、菲律宾、俄罗斯、印尼等市场单价持续偏低。

市场表现方面，散件贸易盛行的印度和被美国加大制裁力度的伊朗，其光源成品量已双双跌出前 20。东盟主力六国表现依旧不俗，越南、菲律宾、印尼、泰国、新加坡、马来西亚等均跻身前 20。

从出口企业看，价格竞争愈发激烈，头部企业战略调整。

2019 年一季度，LED 照明产品出口前 20 名的企业总出口额约为 8 亿美元，占 LED 出口总额的 12.31%；前 40 名企业总出口额约 11.28 亿，占 LED 出口总额的 17.35%。其中，立达信、阳光、得邦三驾马车依然位列前三位，但是同比均有 25% 左右的下滑。飞利浦、北方新能源、山蒲、晨辉、浩洋、民爆、艾格斯特等企业增长较快。

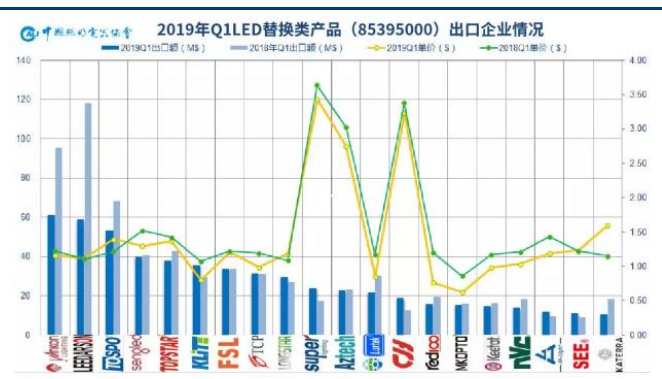
在国际市场价格竞争激烈和 LED 替换产品已近高峰的形势下，排名前列的企业如立达信、阳光、得邦等已开始主动做出调整，他们正在有意识地逐步退出一些“高危”市场和低利润业务，并增加产品中的灯具和 IoT 产品比重。

图表 16 2019Q1LED 照明产品出口企业排名



资料来源: LEDinside、华创证券

图表 17 2019Q1LED 替换类产品出口企业情况



资料来源: LEDinside 公司官网、华创证券

LED 替换光源出口方面，值得关注的是阳光以微弱优势反超多年头名立达信拔得 2019 年一季度头筹。此外，一季度出口前 25 名的企业出口额约为 6.3 亿美元，占到整个 LED 替换光源产品出口额的 48.88%，集中度较高，同时出口企业的数量比之前两年已有所减少。可以说 LED 替换光源这种规模化标准品出口市场未来也将是少数派的游戏，几类灯具产品的出口集中度则相对要低得多，因而无论是大企业扩大规模还是中小企业差异化发展都更要依靠发展一体化/模块化灯具和 IoT 智能化产品。

而从绝大多数出口企业单价降低的形势可以看出，海外市场激烈的价格竞争依旧持续，广大出口企业要依仗更庞大的出口数量来维系出口金额的稳步增长，利润则受到很大挤压，所以虽然出口企业十分努力，但增量不增收，增收不增利的现象目前较为普遍。山蒲、快捷达、晨辉等以 LED 灯管出口为主因而产品单价明显较高。

LED 替换光源中，LED 球泡的格局变化不大，排名与整个 LED 替换光源排名基本吻合，和战略调整有关，立达信、阳光和得邦在球泡出口量方面的领先优势和之前比已不那么明显；此外，灯丝灯的增长势头同比有所减缓。

图表 18 2019Q1 LED 中国 LED 球泡出口企业排名



资料来源: LEDinside, 华创证券

图表 19 2019Q1 中国 LED 灯管出口企业情况



资料来源: LEDinside 公司官网, 华创证券

LED 灯管方面, 山蒲和快捷达的头名之争渐入佳境, 此阵山蒲稍稍领先, 晨辉 (含瑞新) 继续紧随其后; 爱丽思和普为主打日本市场, 因而产品出口单价维持高位。

总体来说, 2019 年一季度的照明产品出口市场比较平淡, LED 占整个出口份额逐年上升, 体现了 LED 产品对传统产品的替代持续进行。但 LED 替换光源市场价格竞争愈发激烈, 盈利压力较大, 因而部分企业已作出相应调整。在整个行业要从规模数量往追求质量发展的趋势下, 相关出口企业都应明确定位, 发挥优势, 积极调整, 应对变化 (LEDinside)

2、全球 LED 厂商: 整体产业供过于求、贸易摩擦导致终端需求减少, 整体增长缓慢

2018 年对于许多 LED 厂商来说是艰苦的一年, 整体产业历经供过于求的压力, 以及全球贸易摩擦造成的终端需求停滞, 使得 LED 厂商的营运表现普遍不如预期。根据集邦咨询 LED 研究中心(LEDinside)产业供需数据库数据, 2018 年 LED 封装产值达到 184 亿美元, 相较于 2017 年仅成长 3.1%。

图表 20 2018 年全球 LED 厂商封装营收排名

表、2018年全球LED厂商封装营收排名

排名	2018年
1	日亚化学
2	欧司朗光电半导体
3	Lumileds
4	首尔半导体
5	木林森
6	三星
7	亿光
8	CREE
9	国星
10	光宝

Source: LEDinside, Apr., 2019

资料来源: LEDinside, 华创证券

分析主要原因，除了全球贸易摩擦影响终端产品的市场需求之外，整体产业的供过于求造成跌价压力，也拖累厂商营收表现。LEDinside 观察，2017 至 2018 年间，中国内陆城市为了吸引 LED 封装厂商进驻投资，提供各种补贴政策，造就一波扩产风潮。而许多 LED 封装厂商扩充产能之后，开始大幅降价，甚至积极抢食一线厂商的代工订单，以消耗闲置产能。此举造成许多二线 LED 厂商因扩充产能而营收暴增，但是一线大厂营收却停滞不前。

但也有部分厂商表现亮眼，例如首尔半导体在背光以及车用照明业务打进大客户的供应链，营收持续成长。光宝则是在红外光 LED 以及车用照明领域有不错的表现。

展望 2019 年，随着全球贸易纷扰逐渐缓和，终端需求终将复苏，而客户信心回升后将有机会出现回补库存的需求。因此 LEDinside 预估整体 LED 封装产值将会达到 199 亿美元，相较 2018 年成长约 8.2%。（LEDinside）

3、欧司朗：全球经济疲软、照明市场乏力，2019 年 Q2 收益同比下降 13.5%

5 月 8 日，欧司朗公布了 2019 财年第二季度财报。报告期内，公司表现与预期一致，一月到三月底期间的收益为 8.62 亿欧元（折合人民币约 65.38 亿元），同比下降 13.5%。调整后的 EBITDA 利润率（息税折旧及摊销前利润率）为 8.1%。

三月底，在公布初步关键性数据时，欧司朗曾预测第二季度销售额将下降约 15%，且调整后的 EBITDA 利润率将在中高个位数范围内。此次财报数据正如当时所预测，其中引起数字下降的部分原因来自汽车、通用照明和移动设备市场的持续疲软，同时这也导致了全球尤其是中国市场较高的库存水平。此外，目前全球经济总体放缓的趋势也为企业发展带来了一定压力。

在对特别项目进行调整之后，EBITDA（息税折旧及摊销前利润）为 7000 万欧元，较上年数据减少 56%，同时净利润为负 9100 万欧元，主要由转型成本所致。如同三月底所公布的，欧司朗管理委员会一直在对市场的发展作出回应，并计划将在 2021 年前节省 2 亿欧元以上。

欧司朗首席执行官 Olaf Berlien 表示：“我们有着 113 年的历史，其间屡次经历挑战，但每次风雨过后，我们都变得比以往更加强大。在 LED 领域实现新应用是我们始终如一的长期战略，光学半导体、汽车和数字业务也将依然是我们的重心所在。”

在第二季度，光电半导体部门的销售额以可比方式计算下降 18.8%。这不仅反映了全球经济的疲软，也揭露了汽车行业和通用照明市场的乏力。

在亚洲，高库存又进一步给营收数字带来了影响。由于全球汽车行业的预期降低，欧司朗汽车业务部的销售额下降了 10.6%。在数字业务上，由于通用照明和控制装置业务的疲软，销售额下降了 8.5%。

正如三月份公布的数据，管理委员会预计持续经营业务的收益将降 11%到 14%，调整后的 EBITDA 利润率预计约在 8%到 10%，而 2019 财年的自由现金流约为负 5000 万欧元到负 1.5 亿欧元。

二月中旬欧司朗曾宣布，管理层正与贝恩资本（Bain Capital）和凯雷投资集团（The Carlyle Group）就可能的收购事宜进行密切谈判。尽职调查正在持续进行中，且正如已向公众传达的，各方是否会达成协议仍有待观察。管理委员会的讨论符合公司利益，也符合股东、员工、商业伙伴和客户等其他利益相关者的利益。（LEDinside）

4、爱思强：核心业务支撑了营收增长，但同时客户的投资偏向较弱

4 月 30 日，全球领先的半导体行业沉积设备供应商爱思强（AIXTRON）公布了 2019 年第一季度的业绩报告。

2019 年第一季度，营收同比增长 10%，达到 0.687 亿欧元（约 5.18 亿元）。订单量同比减少 32%，降至 5360 万欧元（约 4.04 亿元）。与去年相比，毛利为 2670 万欧元（约 2.01 亿元），保持稳定。税前利润（EBIT）较上年增加

23%，达到 970 万欧元。营业费用同比进一步下降 10%。

2019 年第一季度主要受到客户不愿投资扩产的影响。但是，核心的光电子和电力电子业务的前景保持不变。

由于 3D 传感器技术、安全基础设施或光学数据传输的应用日益增加以及 LED 和特殊 LED 在显示器和其他应用中的使用日益增多，爱思强继续预计这些领域对激光器的需求将不断增长。此外，公司预计用于汽车、消费电子和移动设备的节能通信和能源管理将更多地使用 GaN 或 SiC 器件。

在有机电子产品领域，公司子公司 APEVA 在客户试生产线授权使用 Gen2 OLED 系统，进一步迈向 OVPD 技术认证。在未来几个月，工厂有望提供测试结果，作为客户的决策依据，并进一步推动技术的发展。

爱思强总裁 Bernd Schulte 博士表示说：“2019 年第一季度的业务发展符合我们的预期。在此背景下，我们确认了 2 月份发布的 2019 年预测。虽然 19 年第一季度的收入是多年来最好的，但订单量反映了目前我们的客户不太愿意投资。我们持续的生产力提升和更低的成本，加上有利的美元兑换欧元的汇率，是支持我们毛利率和业绩的积极因素”，“我们对核心市场中期和长期的积极评估没有任何变化。我们仍然坚信，由于产品组合，Aixtron 将受益于众多前瞻性技术趋势。”（LEDinside）

5、昕诺飞：家居产品销售额涨幅较大，但难以支撑整体销售额的下滑，LED 销售额同比略降

4 月 26 日，全球照明领导者昕诺飞（Signify）公布 2019 年第一季度（截至 3 月 31 日）业绩报告。第一季度，公司实现销售额 15 亿欧元（约合 112.62 亿元），同比下降 3.3%。净收入从去年的 2000 万欧元提高至 4400 万欧元，增长一倍多。调整后的毛利率下降至 37.7%。调整后的 EBITA 金额为 1.15 亿欧元，而去年同期为 1.06 亿欧元。调整后的 EBITA 利润率上升至 7.8%。自由现金流量为 5500 万欧元。

就具体产品营收而言，LED 销售额 4.49 亿欧元，同比略微下降 0.2%。Lamps 销售额 3.09 亿欧元，同比下降 17.9%。由于欧洲和中国的市场活动水平较低，专业产品销售额 5.99 亿欧元，下降 1.5%，美洲业绩强劲，一定程度上有所抵消。家居产品业务销售额 1.15 亿欧元，增长 24.4%。

从市场区域表现来看，欧洲、美洲、世界其他地区的销售额分别为 5.33 亿欧元、4.3 亿欧元、4.32 亿欧元，同比分别下降 4.5%、下降 2.1%、下降 3.3%。在欧洲地区，德国、法国和西班牙市场充满挑战；东南亚和印度尼西亚表现稳健；中国市场更具挑战。

首席执行官 Eric Rondolat 表示，“我们的简化行动继续取得进展，使我们的盈利能力进一步提升，我们的自由现金流仍然稳固。虽然市场环境仍然充满挑战，但我们仍继续投资于增长平台，并严格提升运营效率。”

关于财务展望，昕诺飞表示，“三大利润增长引擎”——LED、专业产品业务以及家居产品业务预计销售增长率将达到 2%至 5%；“现金引擎”——Lamps 销售额将下降 21%至 24%。（LEDinside）

6、首尔半导体：营收基本符合预期，未来有更多 LED 产品推出

4 月 29 日，首尔半导体株式会社（Seoul Semiconductor）公布了 2019 年第一季度的业绩。

2019 年第一季度，公司合并收入为 2820 亿韩元（约合 16.38 亿元），与去年同期相比，收入下降 0.4%，但在公司预期的范围内。营业利润为 170 亿韩元（约 0.98 亿元），同比去年同期的 172 亿韩元（约 0.99 亿元）下降 0.8%。

由于工厂搬迁设备，公司利润率下降 60%，而去年同期为 74%。设备稳定后，再加上下半年旺季开始，汽车照明和显示器相关产品收入稳健，公司预计 2019 年的年收入和利润将超过上年的年销售额和利润。

首尔预计第二季度的营收为 2800 至 3000 亿韩元（约 16.2 至 17.36 亿元）。

公司预计今年将推出许多新产品。在第二季度，新改进的 UV LED 产品将开始取代价格较低的汞灯。UV LED 可广

泛用于消毒系统和无汞的健康照明。除了这些产品，新的 VCSEL 产品也计划在今年下半年推出。

首尔 IT 销售执行副总裁 Sam Ryu 表示，“首尔计划今年将新技术用于移动领域。这些努力以及新的越南工厂一旦完全建立，将有助于提高利用率，有助于实现收入和利润增长，再次超过之前的年销售额和利润。”（LEDinside）

7、维易科：受业务转型影响，整体营收下降，数据存储和 EUV 比 LED 更具增长潜力

5月6日，MOCVD 设备大厂美国维易科精密仪器有限公司（Veeco Instruments Inc.）公布了截至 2019 年 3 月 31 日的第一季度财报。1Q19，Veeco 实现营收 9940 万美元（折合人民币约 6.72 亿元），而去年同期为 1.586 亿美元；毛利为 3471 万美元（约 2.35 亿元），而去年同期为 5668 万美元。

按美国通用会计准则（GAAP）计算，公司一季度净亏损 1850 万美元，而去年同期净亏损 1580 万美元。按非美国通用会计准则（Non-GAAP）计算，公司一季度净亏损 640 万美元，而去年同期净盈利 920 万美元。

从一季度营收构成来看，科学与工业市场、前端半导体市场、先进封装以及 MEMS & RF 市场分别贡献营收 40%、23%、23%；LED 照明、显示和化合物半导体市场占比 14%。从地区来看，美国、中国、EMEA 地区（欧洲、中东和非洲）、其他地区的营收占比分别为 33%、10%、18%以及 39%。

图表 21 2019 年第一季度 Veeco 市场份额



资料来源：LEDinside、华创证券

公司首席执行官 William J. Miller 表示，“我们从商品 LED 业务转型已基本完成，收入稳定下来。此外，我们看到我们的数据存储和 EUV 产品的增长潜力。”

展望第二季度，Veeco 预计营收范围为 9000 万美元至 1.1 亿美元区间（约 6.08-7.44 亿元）。（LEDinside）

8、CREE：营收涨幅较大，但 LED 业务疲软，未来将更专注于碳化硅的研发与应用

5月1日，CREE 公布了 2019 财年第三季度的业绩（截至 3 月 31 日）。报告期内，公司实现持续经营收入 2.74 亿美元（折合人民币约 18.45 亿元），同比增长 22%。

按美国通用会计准则（GAAP）计算，2019 财年第三季度净亏损 2200 万美元（或稀释后每股亏损 0.22 美元）。按

非美国通用会计准则 (GAAP) 计算, 2019 财年第三季度净收入 2000 万美元, 而 2018 财年第三季度净收入 1700 万美元。报告显示, 3Q19, CREE 的 Wolfspeed 产品实现营收 1.41 亿美元, 同比增长 72%。LED 产品实现营收 1.33 亿美元, 同比下降 7%。

2019 年 3 月 14 日, CREE 宣布将照明产品部门出售给 IDEAL 家族企业, 交易将于 CREE 2019 财年底完成。因此, 本次列出的所有报告期内的 (亏损) 收入综合报表已将照明产品业务分类为已终止业务。

CREE 表示, 公司持续专注于 Wolfspeed 业务, 产品包括碳化硅、氮化镓材料、功率器件、硅基射频元件及其它半导体材料。3Q19, Wolfspeed 营收增长了 72%, 占公司总营收的 50% 以上。

CREE 的首席执行官 Gregg Lowe 指出, 尽管 LED 业务疲弱, Wolfspeed 业务的强劲增长改善了公司的利润。CREE 非常有能力满足未来五年对下一代碳化硅解决方案日益增长的需求。下一代碳化硅支撑着各种各样的大趋势, 如汽车行业向电动汽车的过渡以及快速布局更快的 5G 无线网络的趋势。

展望 2019 财年第四季度 (截至 6 月 30 日), CREE 计划实现 2.63 亿至 2.71 亿美元的营收目标。按美国通用会计准则 (GAAP) 计算, 净亏损目标为 1900 万至 2400 万美元。按非美国通用会计准则 (Non-GAAP) 计算, 净收入目标为 1200 万至 1700 万美元。(LEDinside)

(二) 主要公司公告

1、三安光电发布 2018 年度报告和 2019 年第一季度报告

公司 2018 年全年营收 83.64 亿元, 同比下降 0.36%, 归母净利润 28.3 亿元, 同比下降 10.56%, 扣非净利润 22.48 亿元, 同比下降 15.27%。其中 2018 年第四季度实现营收 19.71 亿元, 同比下降-6.63%, 归母净利润 2.37 亿元, 同比下降 70%, 扣非净利润 1.49 亿元, 同比下降-78.5%。

2019 年第一季度实现营收 17.29 亿元, 同比下降 11.11%, 归母净利润 6.21 亿元, 同比下降 35.85%, 扣非净利润 2.83 亿元, 同比下降 56%。

2、三安光电签署《项目投资合同》, 计划在湖北省投资 120 亿元建设 Mini/Micro-LED 生产线

三安光电宣布与湖北省葛店经济技术开发区管理委员会签订项目投资合同, 投资总额 120 亿元。项目选址位于葛店经济技术开发区, 总用地面积约 700 亩。

公告显示, 为推动公司 III-V 族化合物半导体项目的研发及产业基地尽快在湖北省葛店经济技术开发区落户, 公司与湖北省葛店经济技术开发区管理委员会本着优势互补、互利互惠原则, 经友好协商, 达成合作合同。

根据合同约定, 三安光电将在湖北省葛店经济技术开发区管理委员会辖区内投资兴办 III-V 族化合物半导体项目, 主要生产经营 Mini/Micro LED 外延与芯片产品及相关应用的研发、生产、销售。并由公司在此辖内注册成立项目公司投资, 投资总额 120 亿元, 具体以项目最终可研报告为准。

公告显示, 三安光电将争取在各项手续完备后 36 个月内完成项目建设并实现投产, 48 个月内实现达产; 争取在各项手续齐备、相关配套设施完备的前提下, 一期投资在 24 个月内完成项目建设并投产。

三安光电表示, Mini/Micro LED 是公司未来重点发展方向之一。本次投资项目符合国家产业政策规划, 符合公司产业发展方向和发展战略, 有利于改善公司产品结构, 提升公司核心竞争力, 巩固公司行业地位。

电子&海外科技组团队介绍

TMT 大组组长、首席电子分析师：耿琛

美国新墨西哥大学计算机硕士。曾任新加坡国立大计算机学院研究员，中投证券、中泰证券研究所电子分析师。2016 年新财富电子行业第五名团队核心成员，2017 年加入华创证券研究所。

研究员：蒋高振

山东大学经济学硕士。2017 年加入华创证券研究所。

研究员：杨青海

南开大学经济学硕士。2018 年加入华创证券研究所。

助理研究员：丁超凡

南开大学经济学硕士。2018 年加入华创证券研究所。

助理研究员：张弛

南京大学理学硕士。2018 年加入华创证券研究所。

华创证券机构销售通讯录

地区	姓名	职务	办公电话	企业邮箱
北京机构销售部	张昱洁	北京机构销售总监	010-66500809	zhangyujie@hcyjs.com
	杜博雅	高级销售经理	010-66500827	duboya@hcyjs.com
	张菲菲	高级销售经理	010-66500817	zhangfeifei@hcyjs.com
	侯春钰	销售经理	010-63214670	houchunyu@hcyjs.com
	侯斌	销售经理	010-63214683	houbin@hcyjs.com
	过云龙	销售经理	010-63214683	guoyunlong@hcyjs.com
	刘懿	销售助理	010-66500867	liuyi@hcyjs.com
广深机构销售部	张娟	所长助理、广深机构销售总监	0755-82828570	zhangjuan@hcyjs.com
	王栋	高级销售经理	0755-88283039	wangdong@hcyjs.com
	汪丽燕	高级销售经理	0755-83715428	wangliyan@hcyjs.com
	罗颖茵	高级销售经理	0755-83479862	luoyingyin@hcyjs.com
	段佳音	销售经理	0755-82756805	duanjiayin@hcyjs.com
	朱研	销售经理	0755-83024576	zhuyan@hcyjs.com
上海机构销售部	石露	华东区域销售总监	021-20572588	shilu@hcyjs.com
	沈晓瑜	资深销售经理	021-20572589	shenxiaoyu@hcyjs.com
	杨晶	高级销售经理	021-20572582	yangjing@hcyjs.com
	张佳妮	高级销售经理	021-20572585	zhangjiani@hcyjs.com
	乌天宇	高级销售经理	021-20572506	wutianyu@hcyjs.com
	潘亚琪	高级销售经理	021-20572559	panyaqi@hcyjs.com
	沈颖	销售经理	021-20572581	shenyin@hcyjs.com
	汪子阳	销售经理	021-20572559	wangziyang@hcyjs.com
	柯任	销售经理	021-20572590	keren@hcyjs.com
	何逸云	销售经理	021-20572591	heyiyun@hcyjs.com
	蒋瑜	销售助理	021-20572509	jiangyu@hcyjs.com
	施嘉玮	销售助理	021-20572548	shijiawei@hcyjs.com

华创行业公司投资评级体系(基准指数沪深 300)

公司投资评级说明:

强推: 预期未来 6 个月内超越基准指数 20%以上;
推荐: 预期未来 6 个月内超越基准指数 10% - 20%;
中性: 预期未来 6 个月内相对基准指数变动幅度在-10% - 10%之间;
回避: 预期未来 6 个月内相对基准指数跌幅在 10% - 20%之间。

行业投资评级说明:

推荐: 预期未来 3-6 个月内该行业指数涨幅超过基准指数 5%以上;
中性: 预期未来 3-6 个月内该行业指数变动幅度相对基准指数-5% - 5%;
回避: 预期未来 3-6 个月内该行业指数跌幅超过基准指数 5%以上。

分析师声明

每位负责撰写本研究报告全部或部分内容的分析师在此作以下声明:

分析师在本报告中对所提及的证券或发行人发表的任何建议和观点均准确地反映了其个人对该证券或发行人的看法和判断;分析师对任何其他券商发布的所有可能存在雷同的研究报告不负有任何直接或者间接的可能责任。

免责声明

本报告仅供华创证券有限责任公司(以下简称“本公司”)的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告所载资料的来源被认为是可靠的,但本公司不保证其准确性或完整性。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断。在不同时期,本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司在知晓范围内履行披露义务。

报告中的内容和意见仅供参考,并不构成本公司对具体证券买卖的出价或询价。本报告所载信息不构成对所涉及证券的个人投资建议,也未考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需求。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况,自主作出投资决策并自行承担投资风险,任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本报告中提及的投资价格和价值以及这些投资带来的预期收入可能会波动。

本报告版权仅为本公司所有,本公司对本报告保留一切权利。未经本公司事先书面许可,任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用本报告的任何部分。如征得本公司许可进行引用、刊发的,需在允许的范围内使用,并注明出处为“华创证券研究”,且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

证券市场是一个风险无时不在的市场,请您务必对盈亏风险有清醒的认识,认真考虑是否进行证券交易。市场有风险,投资需谨慎。

华创证券研究所

北京总部	广深分部	上海分部
地址: 北京市西城区锦什坊街 26 号 恒奥中心 C 座 3A 邮编: 100033 传真: 010-66500801 会议室: 010-66500900	地址: 深圳市福田区香梅路 1061 号 中投国际商务中心 A 座 19 楼 邮编: 518034 传真: 0755-82027731 会议室: 0755-82828562	地址: 上海浦东银城中路 200 号 中银大厦 3402 室 邮编: 200120 传真: 021-50581170 会议室: 021-20572500