

# 佳能珠海关闭数码相机生产线

## 智能手机盛行，数码相机终被时代淘汰？

羊城晚报记者 林曦 实习生 潘桂怡

近日，佳能珠海有限公司(以下简称佳能珠海)发布的一纸公告引起了广泛关注。这封落款日期是2022年1月12日的公告显示，已成立32年的佳能珠海宣布将“作出艰难决定：终止公司生产”。佳能中国方面向羊城晚报记者回应称，由于近年来全球照相机市场急剧萎缩以及疫情肆虐，佳能珠海已出现空前的经营困境，不得不作出这个决定，目前工厂还有上千名左右员工。

在智能手机盛行、拍照摄影样样行的年代，数码相机确实陷入了困途，而相机业务业绩不佳的情况下，佳能未来又何去何从呢？

### 暂保留少许零部件生产线

公开资料显示，佳能珠海成立于1990年，至今已经有32年。该工厂主要承接佳能在中国的相机生产业务，其生产的小型数码相机曾占佳能全球小型数码相机销量的一半，是佳能最重要的海外生产基地之一，曾经订单无数，前来探访的供应商络绎不绝。而疫情暴发之后，佳能珠海的产能不断走低，落入窘境。佳能中国方面表示，此次佳能珠海关闭的主要是生产小型数码相机的生产线，此次关停后，珠海工厂暂时还有少许零部件生产线，并根据市场变化进行调整。

佳能方面相关人士对羊城晚报记者回应称，目前正处于停产的准备阶段，具体的后续

事宜还在和政府方面协商和推进，关厂后生产线将如何安排也还没有定论。珠海高新区方面已对媒体确认佳能珠海将停产的消息，并表示目前企业正在跟员工商量处置方案。

据了解，佳能珠海生产的数码相机不算高端产品，而佳能高端产品线的单反相机产品都在日本生产。去年该公司发布的年报显示，除了珠海工厂，佳能在中国还有其他制造工厂，分别位于大连、苏州、中山、珠海及台湾地区。不过，佳能珠海是唯一一家生产相机的工厂。佳能方面对记者表示，其他工厂主要是生产医学影像用品，涉及CT照影器材等等，以及印刷行业设备，比如打印机、复印机等为主。

### 将为员工提供优质岗位

在工厂停产之后，员工如何安置是大众最为关心的问题。

对此，佳能方面在公告中表示，即日起，公司将与工会及员工代表依法开展协商，全面考虑员工的意见，经充分协商一致并报备有关部门后，确定方案。同时，佳能还表示，努力提供高于法定标准的补偿方案及人性化关怀。最终方案将于协商一致达成后当日正式公布。

鼎盛时期，佳能珠海员工达到上万人，而如今已经缩水九成。在员工数量持续下滑的同时，佳能珠海每年生产的镜头、数码相机及数码摄影机的数量也连年下降，经过一

番努力后仍无济于事。根据《佳能珠海2020年度环境报告书》显示，截至2020年年底，公司投资总额2.2亿美元。2020年生产镜头1229万片、数码相机102.9万台、数码摄像机9.4万台。这与此前该厂年销售额达到13亿美元的数额相去甚远。

据了解，珠海市高新区管委会方面目前已介入，协调企业与企业之间的方案协商。有消息称，目前已有多家企业提供出上千个岗位。佳能方面称，在管委会支持下，努力协调员工就业安置，成立专门组织，积极提供同区域优质岗位。



视觉中国供图

### 智能手机杀死数码相机？

佳能珠海工厂相机生产链的戛然终止，多少有点令人唏嘘。有摄影爱好者告诉记者，当年佳能卡片机非常热门，很多家庭都会买一部，携带方便且拍照效果也不错。但是，随着智能手机的崛起，数码相机已经用不着，因为一部手机可以解决很多问题，拍照摄影更不是在话下。

其实，除了佳能相机，以前很多如日中天的数码相机品牌早就停止了相关产线。公开资料显示，2017年，尼康中国宣布停止主要从事数码相机、数码相机用组件制造的尼康光学仪器(中国)有限公司的经营；2018年，卡西欧宣布退出卡片机生产业务；奥林巴斯在2018年也宣布深圳工厂停止运营。

有行业人士指出，当今智能手机称霸的时代下，数码相机尤其是小型数码相机已悄然“退场”。这些年来，随着智能手机的高度发展，手机摄影的质量已成为各大手机厂商在手机界“出圈”“吸粉”的主着力点，加上5G时代的到来，各种

先进技术层出不穷，更是让手机摄影技术得到了质的飞跃，而创新技术带来的进步，也让厂商与消费者双双受益，自然

而然，更多人会选择手机，而淘汰相机，就像当年听歌的随身听、CD机等也被智能手机取代一样。

据相关统计，2020年全球数码相机出货量仅为800多万台，这个数字远远不如三星、苹果、华为等手机厂商的出货量，甚至都不如上述三家厂商中任何一家在当年的出货量。而且，随着芯片短缺导致的传感器价格上升，有预测称，在2022年，全球数码相机市场或将更加严峻。

由于相机市场的萎靡，佳能财报近几年也不太好。数据显示，佳能净销售额已连续三年下滑，由2017年的4.47亿美元下降至2020年的3.27亿美元，经营利润也经历了连续两年的下跌，由2018年的3425亿日元跌至2020年的1105亿日元。而佳能也在不断转型，在积极拓展布局多元化业务，

延长相关产业链，打印等办公业务已成为佳能的业务支柱。

据佳能集团发布的2021年第三季度财报数据显示，佳能的打印业务领域实现营收4592亿日元，同比增长6.80%；影像业务领域实现营收1538亿日元，同比增长9.30%；医疗业务领域实现营收1157亿日元，同比增长9.80%；产业设备等业务领域实现营收1304亿日元，同比增长25.60%。公开资料显示，到2020年为止，印刷业务已占该公司年度总营业额57.10%。有分析认为，在影像业务领域，佳能高端单反需求虽依旧庞大，网络摄像机受到疫情影响其多样化用途需求也在不断增加；近年来，医疗影像也成为佳能的着重“发力点”，市场份额也在不断扩大。

有行业观点指出，在高速发展的经济浪潮中，企业要如何握好手中的“船桨”，顺应时代潮流冲出重围，不仅仅是佳能需要思考的问题，也是未来各大企业需要深思的问题。

## 宁德时代天量定增审核通过 锂电行业进入“军备赛”

羊城晚报记者 李志文 实习生 张田

近日，锂电池巨头宁德时代(300750)传出了好消息。深交所官网显示，宁德时代向特定对象发行证券事项已于1月12日获审核通过，预计融资450亿元，目前尚未提交注册，且本次向特定对象发行股票事项尚需获得中国证监会作出同意注册的决定后方可实施。

### 再度融资曾遭问询

宁德时代此次巨额融资可谓一波三折。

去年8月12日，宁德时代披露定增方案，拟募集资金总额不超过582亿元。去年9月30日，深交所深夜发函，问询是否有“产能消化风险”，质疑宁德时代过度融资。

对于深交所的问询函，宁德时代回应称，不存在产能消化风险，市场需求远大于公司目前产能。不过，宁德时代还是随后调整了定增预案，将计划募集资金总额从不超过582亿元下调至不超过450亿元。公告披露，宁德时代本次融资将用于福鼎时代、瑞庆、江苏、蕉城锂电池生产基地建设和技术研发项目，预计锂电池产能增加135GWh。

记者梳理宁德时代多次筹资情况发现，其融资金额不仅数额巨大，而且动作频繁。2018年6月，宁德时代首发上市募资53.52亿元；2018年和2019年9月，又通过限制性股票激励计划分别募资7.9亿元和5.5亿元；2020年7月，非公开发行股票募资196.18亿元。由此，资本市场纷纷感叹锂电池行业吸金能力的强大。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅分析，宁德时代这样巨额增资是为了维持住高业绩，支撑高市值。同时，“人才储备、技术储备、赛道储备需要大量的资金，需要通过增加资金投入，提高行业竞争门槛。”张毅补充道。

### 资本入场尚需谨慎

锂电池行业普遍增资，进入“军备赛”。除了龙头企业宁德时代，去年1月，比亚迪成功完成1.33亿股新股H股配售，中航锂电在2020年10月开启近60亿元的战略融资。

据中商产业研究院数据，我国锂电池行业市场规模2021年为2088亿元，随着国家节能减排的政策推广落实，资本持续看好锂电池市场，宁德时代背后，招银资本、高瓴资本、鸿商资本斥资入场，比亚迪也公告称，H股配售吸引了众多长线、主权基金参与。

但同时，张毅也提醒，要谨防过度投资产生行业泡沫。不同于茅台，电池行业不具有稀缺性，高市值主要依赖的是业绩增长情况。因此，投资者的投资决策仍需谨慎。

相较于行业竞争者，宁德时代护城河并不深。据国外媒体报道，市场研究公司SNE Research的数据显示，去年1月-5月，宁德时代在全球动力电池领域市场占有率达到30.10%，排名第二的LG新能源占比23.10%。

另外，电池行业从产品创新到投产商用成本较高，研发投入能否带来盈利尚未知。深交所对宁德时代发出的问询函中，也对固态电池、钠离子电池、氢燃料电池等产品科技创新对公司生产经营及产能扩张带来的影响进行问询。宁德时代回应称，目前氢燃料电池成本高昂，商业化仍需较长时间。

张毅介绍，目前电池行业发展尚有短板，在续航、安全方面还有很长的路要走，产业还需做精做深，无论氢电、锂电，在人才、专利、研发能力方面还需提前布局。同时，需要挖掘客户，扩大客户储备，不仅要打造“军备赛”，也要打赢“市场争夺战”。



数据眼

## 预制菜站在风口还能火多久？

相对于资本市场的热捧，消费者对预制菜则是褒贬不一

文/表 羊城晚报记者 丁玲

近两年来，预制菜站上了风口。在懒人经济崛起、疫情宅家以及号召就地过年的大背景下，将消费者从洗菜、择菜、切菜以及配料等一系列繁琐步骤中“解救”出来的预制菜逐渐火热起来，不仅走进消费者的日常三餐，还在年夜饭中占领一席之地。虎年春节临近，传统餐饮企业们已纷纷推出包括佛跳墙、花胶鸡、油焖海虾、八宝粥、宫保鸡丁、红烧丸子等南北菜品的预制菜年夜饭。

### 预制菜公司接连登陆A股

预制菜成为年轻人新宠已不是什么新鲜事。早在去年春节期间，“就地过年”的年轻人就“爆炒”了预制菜一把。数据显示，天猫平台的年货预制菜销量比上年同期增长了16倍。

疫情的影响下，“懒人经济”大行其道。对于不少越来越重视健康理念的年轻人来说，外出就餐花费过多时间和金钱成本，外卖又总感觉不够安全、卫生、可靠，自己做饭买菜、备菜又颇为麻烦。

据国海证券预测，我国预制菜市场存量目前约为3000亿元；未来六七年内，市场规模有望达到3万亿元以上。

资本的嗅觉是敏锐的。去年4月，“预制菜第一股”味知香登陆A股，其市值目前已达到93亿元；去年9月，专注于速冻米面快餐的“速冻供应链第一股”千味央厨在深交所上市，发行价为15.71元，但在一周之内该股连拉7个涨停板，股价一路涨至40.07元；去年11月，水产品预制菜企业鲜美来也递交了招股书，谋求在A股上市。

### 多数公司营收占比还不高

又是一年春节到，预制菜市场的潜力再度受到关注。

1月11日，国联水产与盒马鲜生签署合作协议，双方表示将

在水产预制菜品开发与市场推广等方面进行合作。1月11日晚间，得利斯表示，预计公司在今年预制菜营收规模达到约12亿元，是去年4亿元营收的3倍。

从1月12日起，A股的预制菜板块被彻底点燃，掀起涨停潮。多只A股预制菜概念股累计涨幅超过30%，远超同期大盘表现。其中，国联水产的表现最为突出。元旦以来，公司股票整体持续上涨，9个交易日股价接近翻倍，更是在上周最后三个交易日连续收获3个“20厘米”涨停，截至1月17日收盘，国联水产收收9.79元。此外，得利斯、金陵饭店、海欣食品等多只相关概念股亦表现突出。

但从相关概念股业务层面来看，尽管不少上市公司近年来也在纷纷涉足预制菜赛道，但多数营收占比还不高。

比如，金陵饭店近日公告称，公司控股子公司江苏金陵食品科技有限公司是一家主要从事金陵食品研发、预制菜制作的企业。该公司去年前三季度营业收入占公司营业收入不足5%，目前尚处于起步阶段。

同庆楼近日也在发布股票交易异动公告时称，公司全资子公司安徽同庆楼食品有限公司涉及预制菜业务，该业务是公司重点发展的业务板块，目前此项目业务尚处于起步阶段，截至2021年9月30日，该业务营业收入

2022年元旦后A股部分预制菜概念股表现

证券名称	1月17日收盘价(元/股)	2022年元旦后涨跌幅(%)	总市值(亿元)
国联水产	9.79	116.11%	89.31
金陵饭店	8.72	52.45%	34.01
同庆楼	24.61	34.48%	63.99
海欣食品	9.04	49.67%	43.46
得利斯	9.75	48.40%	49.17
惠发食品	13.68	27.14%	23.92
全聚德	11.42	17.85%	35.23
新希望	16.57	8.94%	746.5
巴比食品	37.20	6.77%	92.26
广州酒家	24.31	1.04%	137.5

人占公司营业收入不足1%。

### 消费者对预制菜褒贬不一

相对于资本市场的热捧，消费者对预制菜则是褒贬不一。有消费者表示“很好吃，价格大大低于餐馆，口味一点不差。据说很多餐馆用的就是预制菜。疫情居家，肯定用预制菜，很方便”。但也有消费者吐槽“预制菜真心既不好吃也没有营养，有些更是味同嚼蜡”。

对此，中国品牌研究院高级研究员、食品产业分析师朱丹蓬认为，这反映出中国的预制菜还未真正进入“产销两旺”节点。也就是说，资本端很有热情，产业端很有激情，但是消费端并没有太大的欲望。

针对部分消费者认为预制菜“不够营养”“口感欠佳”，甚至担心其食品安全的问题，朱丹蓬表示，这说明消费者对预制菜的认知还不够深。想要解决这个问题，既需产业端进行更多的创新升级以及产品迭代，也需要资本端助力整个行业向健康、良心、有序的方向发展。

艾媒咨询分析师认为，预制菜在中国属于刚起步阶段，未来中青年是预制菜产品的主要消费群体。随着消费升级以及冷链物流布局，预制菜市场将向BC端同时加速发展。

## 博亚精工上市未滿一年 实控人夫妻就要闹离婚

羊城晚报讯 去年4月才上市，如今公司实控人夫妻就向法院申请离婚。博亚精工(300971)发布公告称，公司近日收到实际控制人李文喜通知，其收到应诉通知书，原告岑红诉李文喜离婚纠纷案，由襄阳高新技术产业开发区人民法院于2022年1月10日立案，原告请求判令离婚并进行财产分割。

### 控股权是否受影响？

由于上市公司实控人离婚案常常涉及天价股权分割，也直接影响到公司控股权的稳定，所以经常被市场所关注。

### 涉超9亿元股权分割

公告显示，李文喜、岑红为公司的控股股东、实际控制人，李文喜持有公司股份2182.6万股，占公司总股本的25.98%；岑红持有公司股份240万股，占公司总股本的2.86%。双方合计直接持有公司股份2422.6万股，占公司总股本的28.84%。目前公司股价在40元左右，以此计算两人共涉及超9亿元股权分割。

上述诉讼案件尚未开庭审理。博亚精工表示，截至公告披露日，诉讼仅涉及实际控制人个人对公司的股东权益，与公司生产经营无关，不会对公司经营情况产生重大影响。因该案件尚未开庭审理，公司无法判断诉讼结果，亦无法预计诉讼进程及判决时间，公司实际控制权是否发生变动存在不确定性。

公开资料显示，博亚精工主要经营高端精密装备和精密零部件产品，是冶金装备综合服务商、特种车辆传动总成的系统解决方案提供者。公司2021年4月15日在深交所上市。

招股说明书显示，博亚精工成立于1999年11月，彼时注册资本50万元，其中岑红的哥哥岑远奇以货币资金10万元和实物资产20万元入股，岑红以实物资产10万

元入股。而上述30万元实物资产是岑远奇、岑红兄妹两人共同购买并协商登记在岑红名下的房产。

去年12月15日，苹果产业链公司赛腾股份发布公告，公司实际控制人孙丰、曾慧夫妻对簿公堂，请求判令离婚并进行财产分割。根据公司三季报，两人持有公司股份比例超57%，以公告发出当天的市值计算，两人持有的总市值在30亿元左右。而莱绅通灵实控人离婚案更出现了原实控人出局的戏剧化结果。去年12月，莱绅通灵原实控人沈东军收到法院的二审判决，沈东军在莱绅通灵的相关股权资产被“对半分”，实控人之位因此丢失。而离婚案的另一方马家兄妹则接掌了上市公司。

随后，在今年1月10日，莱绅通灵召开股东大会，沈东军辞任莱绅通灵董事长，由他昔日的大舅子马峻接任。在股东大会上，还出现了更具戏剧性的一幕：沈东军临时希望发表观点，但被马峻以“与本次股东大会一案没有关系”为由而打断。

上述剧情是否会在博亚精工身上上演？从目前来看可能性不大。根据招股说明书，2008年，岑远奇将所持股份以1元/出资额的价格全部转让给李文喜，此后岑远奇没有在公司持股。不过，由于李文喜、岑红双方目前持股比例并不算太高，未超过公司总股本的30%，股权分割后可能会对

羊城晚报财经评论员 威耀琪

财经辣评

## 屈臣氏面膜促销起风波 该重视和人类对话了

近日屈臣氏在美国推出年货节面膜优惠活动，消费者使用优惠券后，可以以1分钱购买到某补水面膜(每人限购5盒)，每盒面膜原价分别为49元和59元，消费者争先恐后线上线下单，却不承想线下提货出了问题。营销活动被推上了风口浪尖。1月15日凌晨，屈臣氏官微致歉，称活动因系统原因导致在短时间内产生了远超库存的大量异常订单，公司决定采取补货的方式继续履行剩余订单。

屈臣氏作为有上百年传统的线下渠道代表企业，面对电商发展及线上消费的趋势，其市场形象似乎一直保持稳定甚至有点保守的状态。尤其是相比于众多新势力品牌的冲击，在疫情后其营收也没有再超过疫情之前。所以从发展道路来看，是要探索线上和线下融合发展的新模式，从内核来看，也是为了更加靠近当下的国内年轻市场，以求进一步贴近当下消费形态和动向。

不过，在再进一步贴近中层消费者的过程中，营销团队往往都会不自觉地采用传统模式。类似一分钱抢面膜，玩的还是老土常见的事件营销、低价获客、让消费者觉得能赚大便宜，于是形成短期爆发的集聚效应。因为1分钱的成本，对消费者来说，根本就不是钱，相反，却能自发对企业活动起到免费传播的作用。甚至可以大假说，但凡企业宣称以类似1元钱、1分钱来营造热潮的事件，无非都是看中其爆炸式的免费传播效应。至于最后的兑现，

## 针对“专精特新”入库企业 招行广州分行推专属服务方案

近日，为贯彻落实中央关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的重要指示精神，做好“专精特新”中小企业梯度培育工作，广州市工业和信息化局和招商银行广州分行开展银政合作，推出“专精特新·展翼行”专精特新企业专属金融服务方案，共同推动广州市中小企业高质量发展。

针对“专精特新”入库企业，招行广州分行给予专项融资金额200亿元，在企业债权融资方面提供有力资金保障，助力企业健康、稳健、快速发展。该行推出专属特色入池贷，包括科技贷、高新贷、投联贷等七项产品，担保方式多样，用款形式灵活，办理手续便捷，并根据国家、省、市不同级别的企业设置不同的授信标准、额度和期限等条件。

同时，招行广州分行为“专精

不过事后根据效果对营销费用进行买单的做法而已。如果费用达到了一定限度，效果也达到了，可能就以各种理由不再兑付了。

从民事法律角度看，电子商务经营者发布的商品符合要约条件的，用户选择该商品或者服务并提交订单成功，合同成立，双方之间建立了买卖合同关系。如果企业未按双方约定提供商品构成违约，是应向消费者承担违约责任，那怕这个违约赔偿其实很低，但对企业的形象来说，依然是一种负面效应。于是“聪明”的商家通常会设置各种限制条款阻碍交易顺利达成。更重要的是，因为消费者的损失其实微乎其微的话，很可能就纯粹把这种活动当作一种游戏，企业会认为它的负面效应也大不到哪里去。

日化用品及零食快消品在网络上一直都保持着旺盛销售态势，这个以年轻人尤其是年轻女性支撑起来的市场，一直都是各大企业争夺的领域。屈臣氏这次的滞销户，之所以会被业界关注，说到底，还是在如何与网络新人类对话的问题。传统游戏规则是不是能玩得好，是不是有新的玩法能让自己确立在电商的地位。这考验的不只是商家的诚信底线，考验的还是它面对新世代所具备的创新水平与能力。当年微信以发红包确立了手机支付方式的新途径，那么众多老牌商家又用什么创新之举来确立自己未来的线上线下融合的道路呢？还是靠刺激大家“薅羊毛”吗？

“专精特新”企业搭建专属服务平台，成立专门的企业服务团队，针对不同业务需求，人员响应，多项业务可同步推进，提高整体服务效率。该行围绕行业产业链的上、中、下游，开展针对不同行业的沟通交流活动，如走进北交所活动、资本对接沙龙、有投贷企业沟通交流会等等，为企业提供找资金、找技术、找专家的通道，提供覆盖企业全生命周期的全方位服务。

此外，为了更好服务“专精特新”企业，招行广州分行还设立200万元专项费用，面向各级“专精特新”企业管理层和骨干开展培训训练，通过邀请知名院校行业专家，为企业家们提供行业发展前景、政策法规、技术变革、商业模式、竞争格局等信息分析与探讨，为企业提供一个场具有前瞻性的饕餮盛宴。(戴曼曼)