



华夏时报 ( [www.chinatimes.net.cn](http://www.chinatimes.net.cn) ) 记者 闫晓寒 卢晓 北京报道

对于果链企业来说，深度绑定苹果  
迷人又危险。苹果的大规模订单给了供应商快速成长的机会，而在与苹果的绑定逐步加深后，有可能被“抛弃”的风险也让果链企业如履薄冰。

在市场刚传出立讯精密可能接手歌尔股份  
丢失的苹果耳机订单消息后，其抛出的史上最大规模激励计划引发市场热议。11月13日，立讯精密发布2022年股票期权激励计划（草案），宣布拟向3759名激励对象授予1.72亿份股票期权，约占公司总股本2.42%。这是立讯精密自2010年上市以来，实施过的激励计划中规模最大的一次。

不论是立讯精密创始人王来春从富士康  
“打工妹”成为百亿富豪，还是企业本身从一家小公司成为市值超过2400亿元的果链龙头，故事都颇为精彩。但作为“果链三巨头”中依赖苹果最严重的厂商，立讯

股价涨7.66%至34.17元，较今年以来51.15元的最高点下跌33%。

## 加大留人力度

立讯精密此次激励计划的激励对象为公司董事、高级管理人员、公司（含子公司及参股公司）中层管理人员及核心技术（业务）骨干。股票期权的行权价格为每份30.35元，较公司上一个交易日即11月11日31.43元的收盘价略低3.4%。

东亚前海证券在研报中表示，若立讯精密此次授权日在2022年12月，则公司预计股份支付费用总计16.6亿元，将于2022年到2027年分6期摊销，对其净利润影响较小。

“用股权作为激励会比真金白银的花钱更加节省企业的成本，这些年科技类企业越来越多地使用股权激励，而不是使用现金激励推动自身业务的发展，这也是当前整个市场发展的特殊性导致的必然结果。” 盘古智库高级研究员江瀚对《华夏时报》记者分析表示。

如同前几次激励计划设置的考核指标一样，立讯精密此次的激励计划并未提到利润表现，而是仍以未来5年的营收增长作为考核指标。

公告显示，立讯精密此次考核指标为，公司在2023年营收不低于2300亿元，此后每年在上一年最低基础上增加300亿元收入；到2027年，其收入不低于3500亿元。以其在2021年1539.5亿元的营收为参考，立讯精密要达到上述目标，需要在两年内不低于49%、六年内不低于127%的营收增长。

作为参照，今年前三季度其1452亿元的营收已经接近去年全年的收入，同比增速近八成；而在过去五年间，其营收同比增速均在47%以上。

过去几年，立讯精密通过不断切入果链，业绩获得快速增长。2021年其营收较6年前已经翻了超过十倍。不过，近几年不论是外部环境还是苹果产业链都在不断发生变化。

江瀚对《华夏时报》记者表示，当前代工企业

都面临比较大的压力，整体利润增速会放缓，或增收不增利。在这样的大背景下，如果强行设置利润目标，反而不合适。“若立讯精密保持现在的发展速度，其仍有比较大的成长空间。但如果到时候苹果出现大规模的订单波动和调整，对于立讯精密的影响就会更明显。”

需要提及的是，立讯精密此次推出股权激励计划草案的时间点，恰好市场传出立讯精密有望接手歌尔股份失去的苹果AirPods Pro2订单，并成为AirPods Pro2

的独家组装厂商的当口。虽然立讯精密对媒体称不便对此事件作出评论，但其确实在这一节点加大了留人力度。

实际上，立讯精密获得苹果AirPods新订单并非无迹可寻。今年2月份，立讯精密宣布巨额定增135亿元扩产六个项目。东方财富证券在研报中判断，在上述扩产项目中，其智能可穿戴设备产品生产线建设及技术升级等三个项目主要是为iPhone、Apple Watch、AirPods组装扩产。

立讯精密高层也在今年10月底的投资者交流会议上表示，对于产品结构的调整，其并没有感受到变化，一切都在按计划推进。“因为当市场感知到一些变化的时候，从客户的角度来说应该在数年前已经做好了相关的规划，对于深度参与其工作的企业来说，这不会是一种变化，而是计划中的工作。”

“苹果把订单给到哪些企业，肯定会提前告诉企业自己的需求是什么，企业能否接纳得了，是否有足够的能力，包括苹果撤离订单也一样。从欧菲光、歌尔股份能够看到，基本上苹果都是比较早就已经通知，让这些公司至少有一定的准备时间和空间。”江瀚对《华夏时报》记者分析认为。

11月14日及15日，记者多次在工作时间拨打立讯精密董秘办电话，并就未来5年营收增长主要靠哪些业务拉动等问题向其发送邮件，截至发稿，电话仍无人接听，邮件暂未获得回复。

### 仍高度绑定苹果

尽管立讯精密被认为是苹果产业链发生变动的受益方，但其在二级市场并未引起投资者的积极回应。市场传出立讯精密可能接手AirPods Pro2订单的第二天，即11月9日，立讯精密股价仅微涨0.22%，11月10日，其股价下跌5.14%。

这背后，同为果链龙头的立讯精密高度依赖苹果的现状引发外界对其隐藏风险的担

忧。

蓝思科技、歌尔股份对苹果的销售额占比分别为66.49%、42.49%。

2004年，曾经的富士康“打工妹”王来春在深圳创办立讯精密时，主要生产连接线、连接器等，创办初期她的东家富士康为立讯精密贡献了一半以上的利润。

2011年，立讯精密通过收

购首次进入苹果产业链，成为iPad

连接线供应商。2017年，立讯精密获得AirPods整机代工资格，随后成为AirPods最大的代工厂商。

目前，立讯精密是苹果手机三大组装厂商之一。2020年，立讯精密通过收购昆山纬新拓展组装业务，同时成为苹果的第三大手机组装企业。苹果手机组装厂商的第一名和第二名分别为富士康和和硕科技，根据东方财富证券研报，2021年的iPhone 13相关产品订单中，立讯精密从和硕手中抢过了次高端iPhone13 Pro 机型二供的地位，份额占比约为40%。

2021年，立讯精密最大业务消费性电子占据其超过87%的营收，这其中又有大部分产品是为大客户苹果供货。据记者了解，立讯精密既为苹果提供智能手机、智能手表、智能耳机的整机组装产品，也供应显示结构模组、SIP封测产品、Mini LED模组产品等。

成为苹果产业链上的供应商优势显而易见，大量的订单、高额的利润、各方面实力的增强，资本市场的高估值等等。

但现在已经不再是“得苹果者得天下”的时代，苹果在产业链上拥有绝对控制权，其压低代工价格让供应商从苹果获得的利益越来越少，苹果产业链上的OEM企业都在苦哈哈地赚辛苦钱：2022年前三季度，歌尔股份净利率为5.22%，立讯精密仅为4.95%，也有不少企业都在近两年出现增收不增利的情况。

近几年，不论是立讯精密还是歌尔股份、富士康等众多果链企业，都集体加速多元化布局。为了降低对苹果的依赖，立讯精密重点布局新能源汽车领域。今年上半年其斥资100亿元收购奇瑞控股约19.9%的股权，布局汽车零部件产业链。不过，其汽车这一新兴业务对营收的贡献不到3%。

在10月底的投资者交流会上，立讯精密表示，对于汽车业务，至少未来5年，公司有部分产品正在潜伏期，有部分产品正要爆发，还有部分产品在不断的成长。按照公司目前在汽车产业投入和布局的状况来看，预计对公司贡献的拉动效果可以看到2035年。

不管是欧菲光被“踢”出果链，还是歌尔股份部分产品与苹果中止合作，都在告诫果链企业，没有谁会永远做苹果的亲密战友。厂商拓展新业务，进行多元化布局的故事远比只为某一两家大客户做代工厂商精彩。