

行业研究|行业专题研究|汽车（2128）

安费诺成长复盘：全球连接器龙头是如何炼成的？



| 报告要点

巨头安费诺通过 30 年成长为全球最大市值连接器企业，本文通过复盘公司过去 30 年快速发展的核心驱动因素，一方面更全面的介绍连接器行业特点，另外一方面为国内细分领域龙头持续成长提供一定借鉴作用。国内连接器企业在细分领域已经崛起，包括通信领域的华丰科技、汽车领域的电连技术、军工领域的中航光电及航天电器，看好国产龙头加速成长。

| 分析师及联系人



高登



辛鹏

SAC: S0590523110004 SAC: S0590524030002

汽车

安费诺成长复盘：全球连接器龙头是如何炼成的？

投资建议： 强于大市（维持）
上次建议： 强于大市

相对大盘走势



相关报告

- 1、《汽车：从华为看智能汽车（六）：探寻华为车BU盈利模式》2024.08.22
- 2、《汽车：从大众巅峰期看比亚迪销量潜力》2024.08.19



扫码查看更多

投资要点：

连接器巨头安费诺通过 30 年成长为全球最大市值连接器企业，本文通过复盘公司过去 30 年快速发展的核心驱动因素，一方面更全面的介绍连接器行业特点，另外一方面为国内细分领域龙头持续成长提供一定借鉴作用。

➤ 安费诺：百年积淀铸就全球连接器龙头

安费诺成立于 1932 年，是全球最大的连接器和互连系统、天线解决方案、传感器和高速电缆设计商、制造商和营销商之一。公司的产品几乎推动了所有下游终端市场的电子革命，包括汽车、宽带通信、商用航天、国防、工业、信息技术和数据通信、移动设备和移动网络。2022 年安费诺全球市场份额为 11.9%，仅次于泰科电子（14.9%），为全球第二大连接器企业。截至 8 月 21 日收盘，公司市值为 806 亿美元，高于泰科电子 462 亿美元，为连接器行业第一大市值企业。

➤ KKR 入主奠定安费诺以收购为主的发展模式

公司成长加速始于 1997 年被 KKR 收购，从此走出一条收并购之路，通过持续的外延式收购扩张其业务和规模。得益于高度市场化的经营理念和部门自负盈亏的制度，公司多项收并购后的协同效应显著，随着业务线的扩充和全球市场的逐步覆盖，营收和利润规模实现较快提升。营收从 1995 年的 7.8 亿美元提升至 2023 年的 125.5 亿美元，平均复合增速为 10.4%；净利润从 1995 年 0.6 亿美元提升至 2023 年的 19.5 亿美元，平均复合增速为 13.0%，利润增速常年高于营收增速。

➤ 核心策略：聚焦多行业、垂直整合和全球化

2000-2023 年期间，公司累计完成 95 项收购，2005/2019/2023 年收购次数均超过 9 次，战略收购稳步开展。回顾安费诺近 25 年收购历史，主要有三条主线：1) **横向并购拓领域**：前瞻把握细分市场快速发展机遇，横向收购不同领域企业扩大业务线；2) **纵向并购提效率**：收购产业链紧密协同的传感器企业，提升综合配套能力和生产效率并降低成本；3) **海外并购全球布局**：通过并购主要市场企业、布局可辐射全球的产能，扩大各市场配套份额。

➤ 国内：细分领域龙头已崛起，成长有望进一步加速

国内企业仍聚焦在各别行业，在通信、汽车、军工等领域已跑出优质企业。通信领域实现 56Gbps 背板连接器量产的华丰科技、中航光电和庆虹电子，打破了外资三巨头垄断；汽车领域电连技术实现高速连接器大规模收入，国产替代正在加速；军工领域中航光电、航天电器产品性能领先，市场份额持续提升。安费诺成长对细分龙头持续成长有一定借鉴意义，看好国内连接器企业成长进一步加速。

➤ 投资建议：关注细分赛道龙头企业

连接器应用领域广泛，其中通信和汽车为前两大应用领域，合计占比接近 50%。随着通信领域 5G 与 5.5G 建设的推进和 AIGC 的兴起、以及汽车高阶智能驾驶商业化落地加速，高速连接器整体需求高增，国产龙头有望受益。军工领域需求稳定增长，国内龙头企业已经突围，有望持续扩大市场份额。**通信领域推荐华丰科技；汽车领域推荐电连技术；军工领域推荐中航光电、航天电器。**

风险提示：国内厂商连接器替代不及预期；产品研发不及预期。

正文目录

1. 安费诺：百年积淀铸就全球连接器龙头	5
1.1 KKR 入主奠定外延收购为主的发展模式	5
1.2 三十年加速成长为全球第二大连接器企业	6
1.3 收购整合高效，投资回报水平长期领先	10
1.4 核心策略：聚焦多行业、垂直整合与全球化	12
2. 策略一：横向并购实现多元产品齐头并进	13
2.1 IT&通信：高速背板连接器全球龙头	13
2.2 汽车&工业：过去 15 年贡献主要收入增量	16
3. 策略二：垂直整合扩大业务线&提升效率	19
3.1 收购传感器业务打开成长天花板	19
3.2 连接器和传感器相互赋能增强配套能力	22
4. 策略三：海外并购实现业务全球化布局	22
4.1 海外需求旺盛，收并购触达全球主要区域	22
4.2 全球化降本增效、增强抗风险能力	24
5. 安费诺发展值得借鉴，国产龙头成长有望加速	26
5.1 总结：安费诺收并购成长已形成正向循环	26
5.2 国内：细分领域龙头突围，成长有望加速	28
6. 投资建议：关注国内细分赛道龙头企业	31
7. 风险提示	31

图表目录

图表 1：安费诺成长历程	5
图表 2：2008-2023 年全球连接器销售额稳步提升（亿美元）	7
图表 3：目前汽车和通信为下游主要应用市场（2021 年）	7
图表 4：安费诺产品涵盖汽车、通信、国防、航天、工业等八大市场	7
图表 5：整合效果显著助安费诺营收和净利润实现快速增长（亿美元）	8
图表 6：2012 年以来安费诺收入增速均高于行业龙头泰科电子（亿美元）	9
图表 7：2022 年全球连接器按销售额统计的市场份额	9
图表 8：安费诺连接器销售额及市场份额稳步提升	10
图表 9：安费诺连接器销售额增速优于行业	10
图表 10：安费诺毛利率长期稳定维持在 30%-35% 之间	10
图表 11：安费诺净利率水平稳步提升至 15% 左右	10
图表 12：1997 年以来主要费用和利息支出比率稳步下降	11
图表 13：净资产收益率 ROE	11
图表 14：1997 年以来安费诺股价表现大幅跑赢标普 500	12
图表 15：大小型收购并重、收购金额持续增长（亿美元）	13
图表 16：2000 年以来累计收购达到 90 余次	13
图表 17：安费诺 IT&通信领域重要收并购	14
图表 18：2005-2023 年安费诺 IT&通信产品营业收入	15
图表 19：2005-2023 年安费诺 IT&通信产品营收占比	15
图表 20：2020 年全球 25Gbps 高速背板连接器格局	15
图表 21：2020 年全球 56Gbps 高速背板连接器格局	15
图表 22：高速连接器三巨头在全球的专利数（截至 2020 年）	16
图表 23：安费诺汽车&工业领域重要收并购	17

图表 24:	2006-2023 年安费诺汽车产品营业收入	18
图表 25:	2006-2023 年安费诺工业产品营业收入	18
图表 26:	2022 年全球前十工控连接器供应商排名	18
图表 27:	安费诺为全球第一大工控连接器供应商	19
图表 28:	2019-2022 年全球传感器市场规模	20
图表 29:	2019-2022 年中国传感器市场规模	20
图表 30:	安费诺传感器领域重要收并购	20
图表 31:	安费诺传感器种类丰富	21
图表 32:	2018-2023 年安费诺互连与传感器部门营收	22
图表 33:	2023 年安费诺三大业务部门营收占比	22
图表 34:	2022 年全球连接器地区分布情况	23
图表 35:	2016-2021 年中国连接器市场变化情况	23
图表 36:	安费诺海外连接器&传感器领域重要收并购	24
图表 37:	2005-2012 年安费诺按地区营业收入（亿美元）	25
图表 38:	安费诺海外收入占比份额大幅高于国内	25
图表 39:	安费诺海内外税前净利率比较	25
图表 40:	安费诺经济危机前后营收情况	25
图表 41:	2023 年安费诺收入结构（按细分领域）	26
图表 42:	2023 年泰科电子收入结构（按细分领域）	26
图表 43:	安费诺和泰科电子商誉对比	27
图表 44:	安费诺资本支出与经营活动现金流对比	27
图表 45:	安费诺净利润、自由现金流和收购净现金流对比	27
图表 46:	安费诺战略收并购已形成正向循环	28
图表 47:	国内外企业 112G 和 224G 产品布局	29
图表 48:	中国军用连接器行业集中度	30
图表 49:	2020 年中国军用连接器市占率	30
图表 50:	中国军用连接器行业主要公司对比	30

1. 安费诺：百年积淀铸就全球连接器龙头

安费诺成立于1932年，是全球最大的连接器和互连系统、天线解决方案、传感器和高速电缆设计商、制造商和营销商之一。公司的产品几乎推动了所有下游终端市场的电子革命，包括汽车、宽带通信、商用航天、国防、工业、信息技术和数据通信、移动设备和移动网络。

1.1 KKR 入主奠定外延收购为主的发展模式

公司早期以军工连接产品起家，经历多次股权变更，1991年在纽交所上市，股票代码为“APH”。1997年公司被KKR收购，从此走出一条战略收购发展之路，通过持续的外延式收购扩张其业务线和规模。根据最新整理数据，2000年至今安费诺已进行了90余次外延式收购。以收购为主线，公司发展可以分为三个阶段：

图表1：安费诺成长历程



资料来源：安费诺官网，线束中国，国联证券研究所整理

1) 早期发展阶段（1932-1997）： 把握二战爆发机遇，占据军用航空连接器市场主要份额，并开始研发电话与电视市场连接器产品，需求快速增长前奠定配套基础。公司经历多次股权变更，1987年LPL集团收购实现其业务部门职能分散化，控制成本理念、部门绩效直接责任制持续至今；1997年私募股权公司KKR收购安费诺，启动一系列战略收购，为公司后续快速成长奠定基础；

2) 快速扩张阶段（1998-2019）：以收并购加速其平台化战略，拓展终端业务和全球市场。2001年后，公司海外市场收入占比超越美国市场。2005年后，公司先后收购TCS（泰瑞达），FEP 等公司，拓展通讯、汽车等领域。2013年，公司收购通用先进传感器部门，拓展传感器业务实现垂直整合。多元业务布局使得公司收入快速增长，增速长期高于行业，2017年销售额突破70亿美元，1998-2017年CAGR为11.3%；

3) 深化发展阶段（2020-至今）：后疫情时代，公司仍保持较快增长，同时深化并购战略助力业务升级。2021年公司销售额突破百亿达到109亿美元，同比+26.5%，并收购MTS、TPC Wire&Cable 等公司，丰富互连、传感器和恶劣环境等业务板块。2023年，公司完成10次收购；2024年2月，公司宣布拟以20亿美元收购电缆和连接器公司CIT，7月又拟宣布以创新高的21亿美元收购Commscope的移动网络业务，为后期持续成长奠定良好基础。

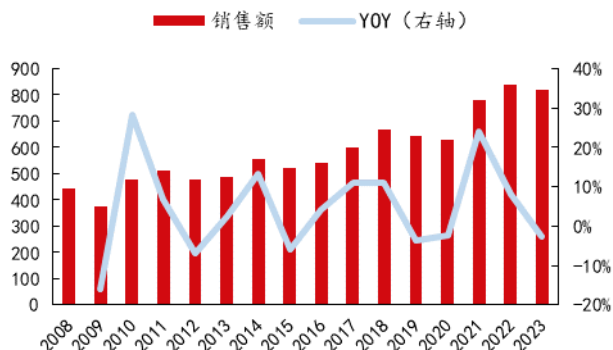
总结来看，自1997年KRR入主公司掌握控制权后，为公司带来了高度市场化的经营理念，奠定了以外延为主线、内生为辅的发展路线，助力公司持续丰富业务线、拓展全球市场，成长为全球连接器及相关互连产品龙头供应商。

1.2 三十年加速成长为全球第二大连接器企业

连接器是电子电路中的连接桥梁，是系统重要的基础电子元器件。其作用是连接两个电路导体或传输元件，为两个电路子系统提供一个可分离的界面，实现电/光信号的接通、断开或转换，且保持系统之间不发生信号失真和能量损失变化。

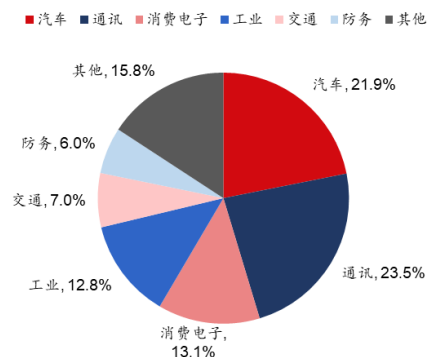
受益产业变革，连接器市场规模稳步向上。连接器在实际中广泛应用于各大终端市场，过去15年受益消费电子、通信、汽车等领域需求快速提升，行业规模基本翻倍达到800多亿美元的水平。2023年全球连接器销售额为818亿美元，同比-2.7%，近十年CAGR为5.29%。下游来看，目前汽车和通信为主要应用市场，2021年汽车和通信应用占比分别为21.9%/23.5%，其次为消费电子约13.1%，汽车和通信占据主要份额系汽车新四化和5G通信技术快速发展。

图表2：2008-2023 年全球连接器销售额稳步提升（亿美元）



资料来源：线束世界，Bishop&Associates，国联证券研究所

图表3：目前汽车和通信为下游主要应用市场（2021 年）



资料来源：Bishop&Associates，国联证券研究所

持续收并购，安费诺完成业务线全布局。公司业务线主要分为恶劣环境解决方案、通信解决方案、互连和传感器系统等三部分，覆盖汽车、通信、国防、航天、工业等八大终端市场，以各类连接器产品为主，拓展增值产品、电缆、天线、传感器等。

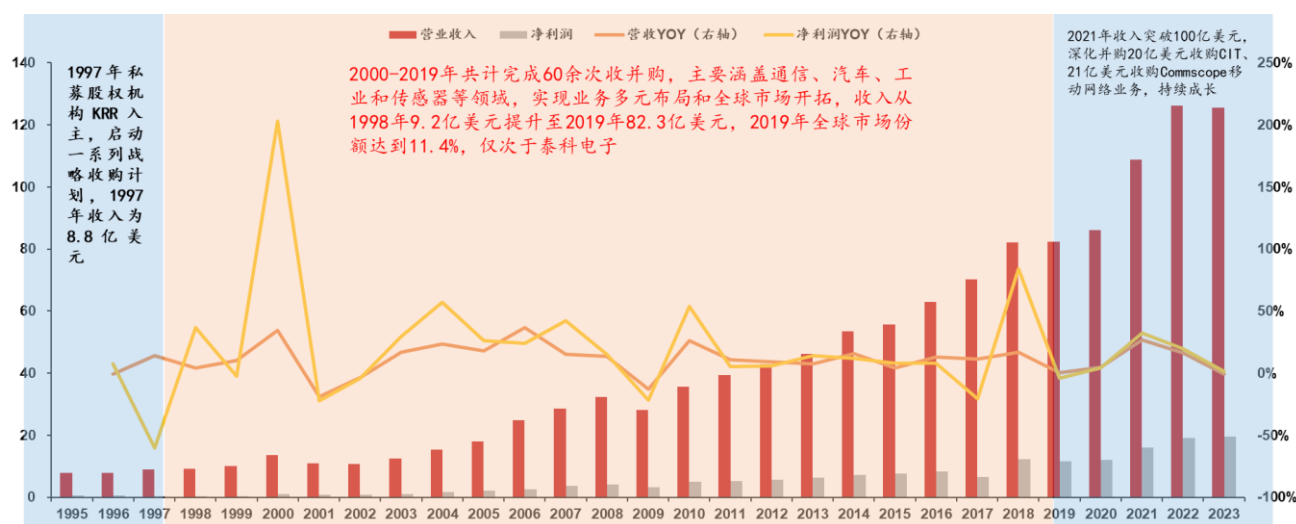
图表4：安费诺产品涵盖汽车、通信、国防、航天、工业等八大市场

业务布局	1-恶劣环境解决方案	2-通信解决方案	3-互连和传感器系统
收入及占比 (2023 年)	35 亿美元 (28%)	49 亿美元 (39%)	41 亿美元 (33%)
简介	恶劣环境解决方案部门设计、制造和销售各种坚固耐用的互连产品，包括连接器和互连系统、印刷电路和印刷电路组件及其他产品	通信解决方案部门设计、制造和销售各种连接器和互连系统,包括高速、射频、电力、光纤和其他产品以及天线	互联和传感器系统部门设计、制造和销售各种传感器、基于传感器的系统、连接器和增值互联系统
终端应用市场	汽车，商用航空航天，国防，工业，信息技术和数据通信，移动网络	汽车，宽带通信，商用航空航天，国防，工业，信息技术和数据通信，移动设备，移动网络	汽车，商用航空航天，国防，工业，信息技术和数据通信，移动网络
关键产品	连接器和连接器系统：恶劣环境下的数据、电源、光纤和射频互连产品	连接器和连接器系统：光纤互连产品，高速互连产品，射频互连产品	连接器和连接器系统：母线和配电系统，电力互连产品
	增值产品：背板互连系统，电缆组件和线束，电缆管理产品	增值产品：电缆组件和线束	增值产品：背板互连系统，电缆组件和线束
	电缆：同轴电缆	天线：消费设备天线，网络基础设施天线	传感器和基于传感器的产品：力传感器，气体和湿度传感器，液位传感器，位置传感器，压力传感器，温度传感器，振动传感器
	其他：柔性和刚性印刷电路板	电缆：同轴电缆、电力电缆和特种电缆	
		其他：铰链和其他机械产品，生产相关产品	

资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

整合协同效果显著，公司 30 年成长为全球第二大连接器企业。得益于公司高度市场化的经营理念和部门自负盈亏的制度，公司多项收并购后的协同效应显著，随着业务线的扩充和全球市场的逐步覆盖，营收利润规模实现较快提升。营业收入从 1995 年的 7.8 亿美元提升至 2023 年的 125.5 亿美元，平均复合增速为 10.4%；净利润从 1995 年 0.6 亿美元提升至 2023 年的 19.5 亿美元，平均复合增速为 13.0%，利润增速常年高于营业收入。2022 年安费诺全球市场份额为 11.9%，仅次于泰科电子（14.9%），为全球第二大连接器企业。

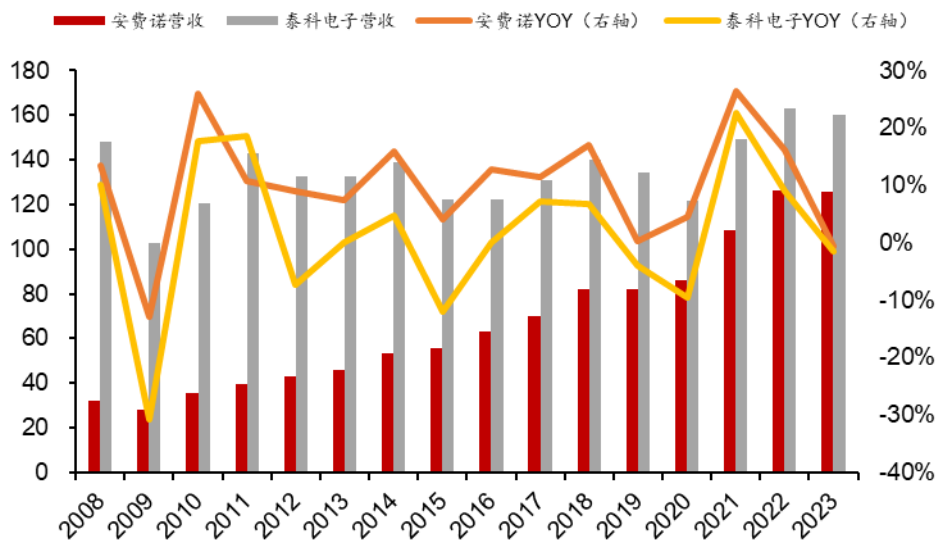
图表5：整合效果显著助安费诺营收和净利润实现快速增长（亿美元）



资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

成长性优于龙头与行业，不断缩小与龙头差距。根据我们数据整理，龙头泰科电子自 2000 年以来市场份额即位列全球第一，2000 年泰科电子连接器销售额为 68.9 亿美元，当期安费诺整体营业收入仅为 13.6 亿美元。得益于公司收购战略效果显著和终端需求向上，从收入口径看，2012 年以来安费诺收入增速均高于泰科电子，逐步缩小与泰科电子的营收差距，2023 年财年泰科电子营业收入为 160.3 亿美元，同比-1.5%；安费诺营业收入为 125.5 亿美元，同比-0.5%。

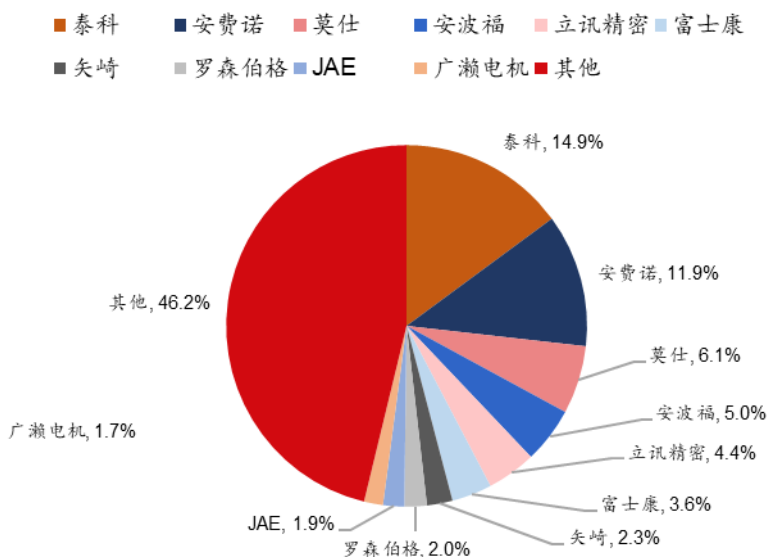
图表6：2012年以来安费诺收入增速均高于行业龙头泰科电子（亿美元）



资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

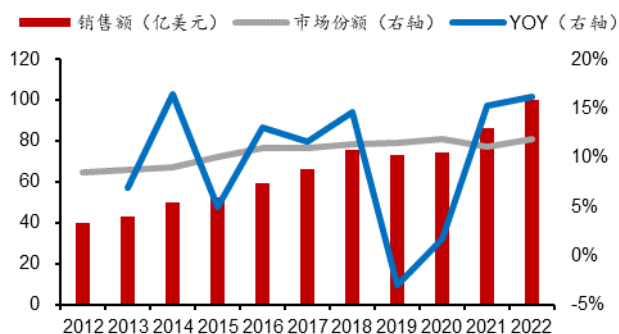
安费诺市场份额稳中有升，表现优于行业。根据 Bishop&Associates 数据，公司 2022 年连接器销售额为 99.97 亿美元，2017-2022 年 CAGR 为 8.64%，市场份额稳居全球第二，2022 年达到 11.9%，通过高效组织管理和业务市场拓展，份额相比 2008 年提升 4.4pct。长期以来安费诺经营表现优于行业，也得益于多元化的布局使得公司有更高的抗风险能力。

图表7：2022 年全球连接器按销售额统计的市场份额



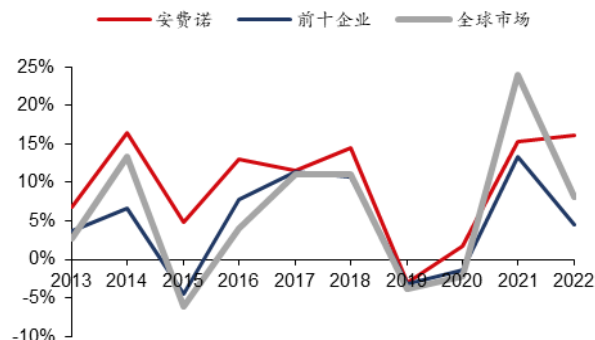
资料来源：Bishop&Associates，线束世界，国联证券研究所

图表8：安费诺连接器销售额及市场份额稳步提升



资料来源：安费诺公告，Bishop&Associates，国联证券研究所

图表9：安费诺连接器销售额增速优于行业

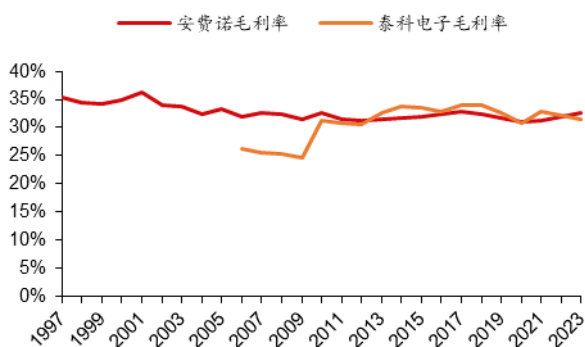


资料来源：安费诺公告，Bishop&Associates，国联证券研究所

1.3 收购整合高效，投资回报水平长期领先

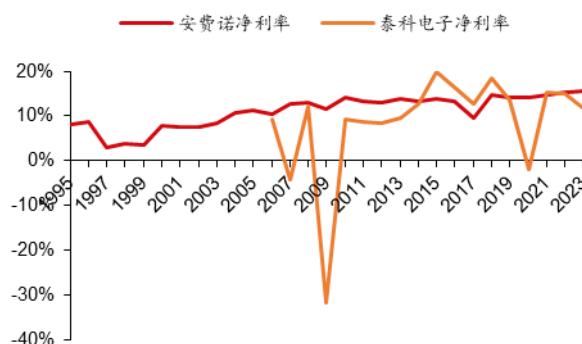
长期收并购彰显公司高质量经营本色。2000 年以来公司累计进行 90 余次收并购，除了收并购直接带来的收入增长外，公司保持了行业领先的盈利能力，并未因整合消耗过多费用，降低公司净利润率。1997 年以来，安费诺毛利率基本维持在 30%-35%之间，净利率水平稳步提升至 15%以上，2023 年净利率达到 15.5%，对比行业龙头泰科电子，公司盈利能力相当且盈利稳定。

图表10：安费诺毛利率长期稳定维持在 30%-35%之间



资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

图表11：安费诺净利率水平稳步提升至 15%左右



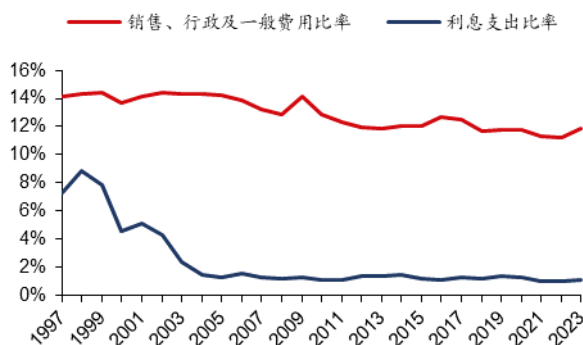
资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

公司费用控制能力优秀，1997 年以来销售、行政及一般费用率稳步下降，长期稳定在 11%-14%区间，2018 年以来基本在 12%以下，2023 年为 11.9%。利息支出比率稳定

处于低水平，2004 年后基本在 1.0%-1.6%之间，2023 年利息支出比率 1.1%。

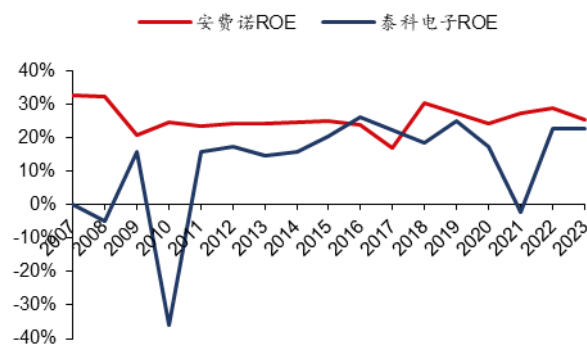
得益于稳定且较高的利润率，公司净资产收益率长期保持在 20%以上，对比龙头泰科电子，多数年份表现更好，2023 年安费诺 ROE 为 25.1%，泰科电子 ROE 为 22.7%。

图表12：1997 年以来主要费用和利息支出比率稳步下降



资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

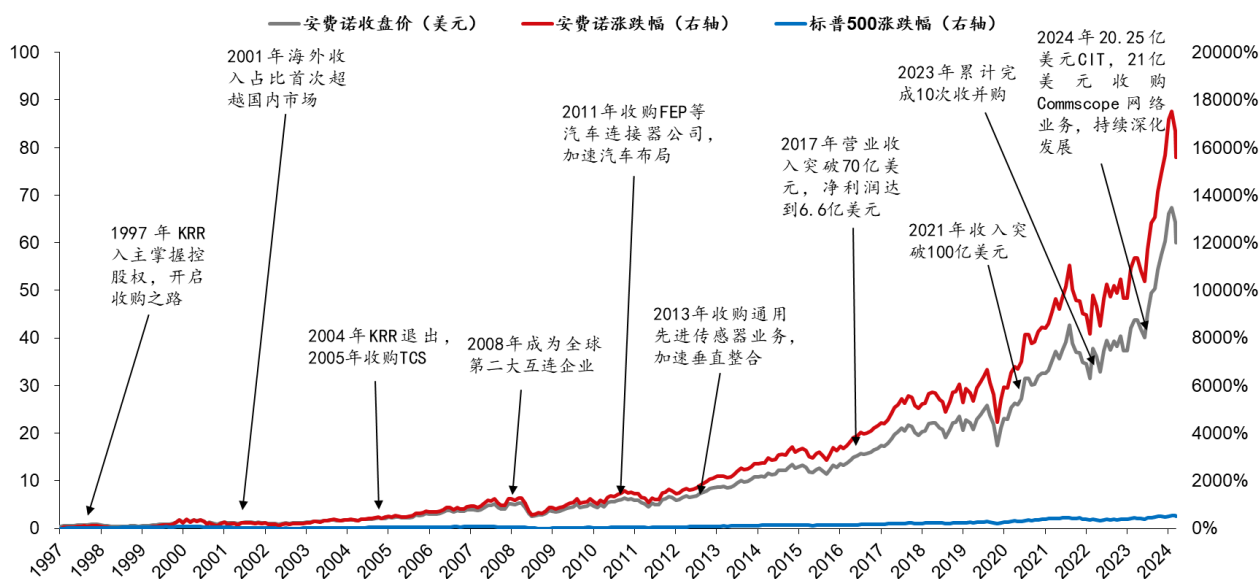
图表13：净资产收益率 ROE



资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

正确的外延并购式发展战略，加上公司持续优异的业绩，使得公司在资本市场的表现也持续向好。以标普 500 指数作对比，1997 年 5 月 30 日至 2024 年 8 月 8 日，安费诺股价累计涨幅为 15605.3%，同时期标普 500 指数累计涨幅为 513.0%，安费诺股价表现大幅跑赢标普 500 指数。截至 8 月 21 日收盘，公司市值为 806 亿美元，高于泰科电子 462 亿美元，为连接器行业第一大市值企业。

图表14：1997年以来安费诺股价表现大幅跑赢标普500



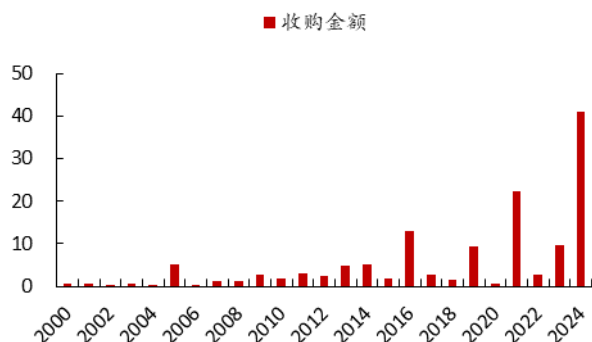
资料来源：安费诺公告，Wind，国联证券研究所
注：安费诺股价为前复权数据

1.4 核心策略：聚焦多行业、垂直整合与全球化

应用领域众多和公司扁平组织架构，为持续收购提供机会。连接器下游细分应用领域众多，收购策略相较于自主研发或更为高效稳定。1987年LPL集团分散业务部门职能，借助扁平化组织结构，明确问责制，由业务部门自负盈亏，授权总经理自主管理权，有助于提供创新、及时和具有成本效益的解决方案，同时提高公司组织的可扩展性，为持续收购和部门整合打下良好基础。

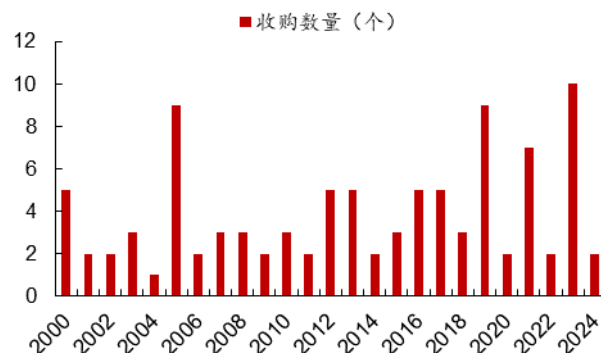
大小型收购并重，关注管理团队和公司潜力。根据自主整理数据统计，2000-2023年期间，公司累计完成95项收购，2005/2019/2023年收购次数均超过9次，战略收购稳步开展，收购金额持续增加。2024年持续深化收购战略，先以创新高的20亿美元完成对CIT（Carlisle Interconnect Technologies）的收购，7月又宣布以21亿美元收购Commscope的移动网络业务，收购金额再创新高。公司大小型收购并重，重点关注业务契合度、管理团队能力和未来发展潜力，从而加强终端市场客户基础和产品供应能力。

图表15：大小型收购并重、收购金额持续增长（亿美元）



资料来源：安费诺年报，国联证券研究所整理

图表16：2000年以来累计收购达到90余次



资料来源：安费诺年报，国联证券研究所整理

收购思路清晰，业务聚焦程度高。回顾安费诺近 25 年收购历史，我们发现主要有三条主线：**1) 横向并购拓领域：**前瞻把握细分市场快速发展机遇，横向收购不同领域企业扩大业务线；**2) 纵向并购提效率：**收购产业链紧密协同的传感器等企业，提升综合配套能力和生产效率并降低成本；**3) 海外并购全球布局：**通过并购主要市场企业、布局可辐射全球的产能，扩大各市场配套份额。

连接器行业下游应用分散，对应产品种类繁多，每类产品并不是非常标准化的，因此需要持续投入研发，对一家连接器企业如果想要发展成为平台型企业，只凭借内生发展难度是比较大的，各类产品的专利也是比较难以逾越的壁垒，安费诺非常深刻的意识到了这点，走出一条外延式并购为主，内生为辅的发展路线。

2. 策略一：横向并购实现多元产品齐头并进

连接器广泛应用于各大领域，安费诺自 20 世纪 90 年代以来便秉持持续扩大业务线的理念进行经营，21 世纪至今，立足军用&商业航天底盘，连续把握通信、汽车、工业等行业发展机遇，通过外延式并购和内生辅助拓展各类产品，成功实现多元连接器产品布局，最终凭借优秀的整合能力实现各类业务规模的快速增长。

2.1 IT&通信：高速背板连接器全球龙头

21 世纪初公司重心放在快速增长的 IT&通讯市场。信息通讯市场快速发展，用户数量指数级增长。公司连续多年收购信息通讯领域的互补小公司帮助其开拓相关产品。

2005 年，公司斥资 3.85 亿美元收购 TCS (Teradyne Connection Systems)，TCS 为生产高密度电子连接器、完整背板和系统封装的企业；此后又陆续收购西安科耐特科技有限责任公司（2007 年）、Jaybeam Wireless（2009 年）、FCI（2016 年）、Halo Technology limited（2021 年）和 Commscope 的移动网络部门（2024 年）。

收购 TCS 大大丰富了安费诺通信产品线。TCS 是 Teradyne 的连接系统业务部，主营高速，高密度，PCB 板连接器等产品，面向通信、存储和服务器、移动网络和工业等领域，年销售额约 3.8 亿美元。当年董事局主席 Martin H.Loeffler 表示：“TCS 拥有许多领先的技术，是高速高密度板间连接技术的领导者，收购 TCS 大大丰富了安费诺的产品线”。收购 TCS 为公司成为背板连接器龙头企业奠定了坚实的基础。

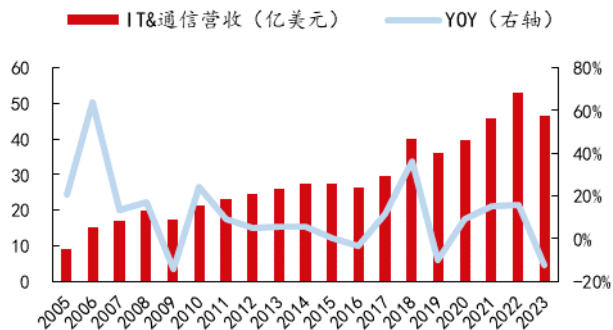
图表17：安费诺 IT&通信领域重要收并购

年份	收购标的	标的介绍	标的营业收入	收购价
2005	Teradyne Connection Systems (TCS)	生产高密度电子连接器、完整背板和系统封装	3.73 亿美元	3.85 亿美元
2007	西安科耐特科技有限责任公司			5000 万美元
2009	Jaybeam Wireless			
2016	FCI	电信、数据通信、无线通信和工业市场提供互连解决方案的全球领先企业		11.79 亿美元
2021	Halo Technology limited	总部位于加利福尼亚州塔斯廷，业务遍及北美和欧洲，是通信基础设施市场有源和无源光纤互连组件的领先供应商	2.5 亿美元	7.15 亿美元
2024	Commscope（移动网络业务）	提供移动网络解决方案	12 亿美元	21 亿美元

资料来源：安费诺年报等，国联证券研究所整理
注：出资 5000 万美元与西安科耐特成立合资公司

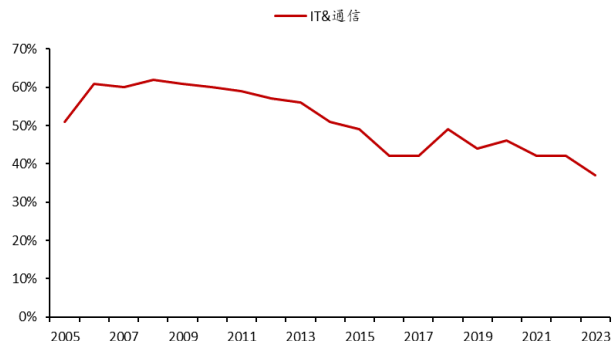
IT&通信已成公司第一大业务。收购 TCS 后，2006 年公司 IT&通信收入增长明显，从 2005 年的 9.2 亿美元提升至 15.1 亿美元，同比+63.5%，营收占比从 2005 年 51%提升至 2006 年的 62%。随着一系列的高效整合，IT&通信业务保持着持续的增长，2023 年公司 IT&通信业务收入为 46.5 亿美元，2005-2023 年 CAGR 为 9.4%，尽管营收占比下滑达到 37%，IT&通信业务仍为公司第一大业务领域。

图表18：2005-2023 年安费诺 IT&通信产品营业收入



资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

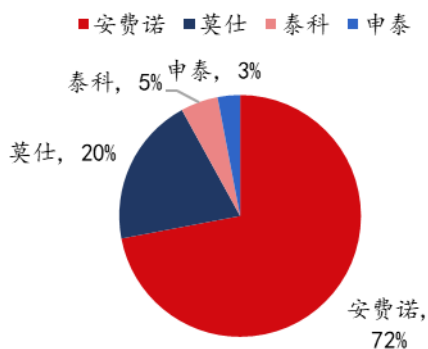
图表19：2005-2023 年安费诺 IT&通信产品营收占比



资料来源：安费诺年报，Wind，国联证券研究所

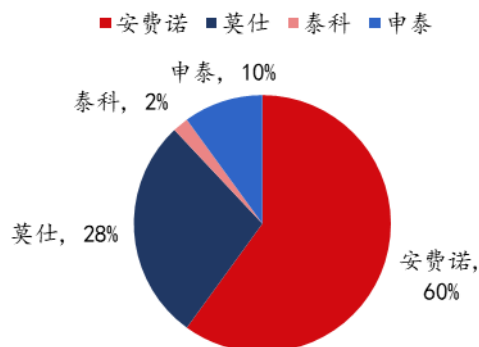
通过多年的积累，安费诺已成高速背板连接器全球龙头。通信领域使用的高速背板连接器被称为连接器行业皇冠上的明珠，具备技术含量高、投入大、制造难度大以及质量控制点多的特点，经过多年持续发展，公司已成为该领域绝对龙头，基本主导了产品迭代升级方向。安费诺、莫仕、泰科以及申泰（安费诺授权）四家外资巨头在 25Gbps 及以上高速背板连接器产量每年超过 2000 万只，瓜分了 25Gbps 及以上高速背板连接器市场。其中，龙头安费诺牢牢占据 25Gbps 及以上高速连接器 70% 以上的市场份额，在关键的通信设备行业 and 大数据服务器行业，市场份额超过 80%。

图表20：2020 年全球 25Gbps 高速背板连接器格局



资料来源：中咨智库《重点电子元器件研究报告》，国联证券研究所

图表21：2020 年全球 56Gbps 高速背板连接器格局



资料来源：中咨智库《重点电子元器件研究报告》，国联证券研究所

安费诺利用领先的技术优势，在全球范围内注册专利，通过成立专利授权与泰科和莫仕组成战略联盟，建立专利壁垒，持续受益下游需求增长。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/067053113162006144>