

财富格局悄变 日本新首富不简单

382亿美元

在日本第三富豪的位置上坐了许久之后，日本电子传感器制造商基恩士的创始人■崎武光终于扬眉吐气了一次。9月14日，据最新彭博富豪指数显示，■崎武光的身价已经超过柳井正，成为日本首富。

截至14日收盘，基恩士股价上涨了0.64%，达到75980日元，水涨船高，在基恩士股价的推动下，■崎武光的净身价飙升至382亿美元。

而曾经的日本首富们则略逊一筹。柳井正今年损失了超过1/5的财富，目前净身价355亿美元；软银集团CEO孙正义目前的净身价269亿美元，位列日本富豪榜第三。

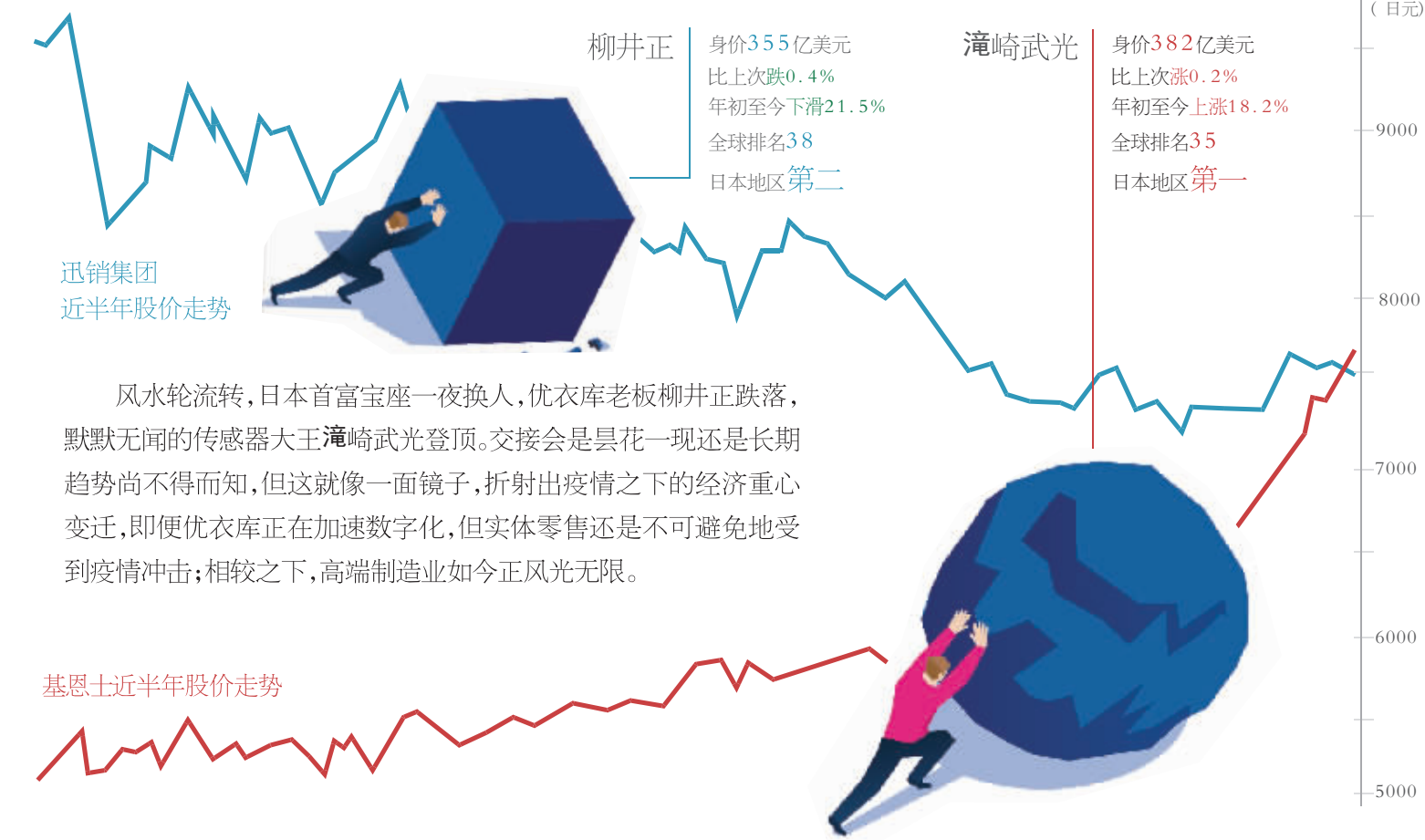
首富更替已有预兆，从两位富豪掌控的企业可见一斑。仅就股价而言，基恩士今年维持着稳定的上涨态势，近一个月，该股股价上涨了17.3%，若将时间线拉长，近一个季度和半年以来的涨幅分别为35.5%和52.6%。

相比之下，优衣库母公司迅销集团的股价在2月攀升至105000日元的高点以后，便一路呈现出下滑态势。到14日收盘时，股价仅为75530日元，当日微跌了0.19%。据时尚商业快讯监测，迅销集团今年以来的股价累计跌了22%。

2月是优衣库的顶峰时期，股价攀升至高峰的同时，市值也首次超过了Zara的母公司Inditex，一跃成为全球最大服饰零售商。但之后的形势并未能延续涨幅，今年上半年，由于日本疫情反复，优衣库在本地市场的增长并不乐观。

数据显示，今年7月，优衣库日本的本店销售额同比增长约0.1%，而包括在线销售额在内的总销售额增长了2%。对此，优衣库日本称，截至7月底，由于新冠疫情，共关闭6家门店，143家门店的营业时间也缩短了。

在此背景下，迅销集团最近对本财年的业绩预期也下调了。7月15日，迅销集团公布了本财年第三财季的财报，优衣库当季在日本本土的收入同比下降35.5%，经营利润下跌74%，在全球其他市场的收入则同比下降了45%。同时，集团本财年营业利润的预测也从



2550亿日元下调为2450亿日元，管理层表示这是因为日本和其他主要市场疫情反复。

隐形的巨头

在优衣库被疫情反复折磨的同时，■崎武光旗下的基恩士发展向好。上周一，日本蓝筹股指数——日经225指数发布声明，对成分股进行调整，三家公司被新纳入其中，其中包括基恩士，另外两家则是电子游戏巨头任天堂和村田制作所。

对于这一调整，Matsui Securities 高级市场分析师Tomochiro Kubota表示，终于有一些可以代表日本的股票纳入了日经225指数。“这些股票的市值很大，纳入它们之后，日经225指数应该能够更好地代表日本经济。”

日经225指数选择了基恩士，反过来基恩士也受到这种青睐的提振。在谈到最新富豪排名变化时，Ichiyoshi资产管理公司高级执行官Mitsushige Akino表示，这种名次可能

会持续一段时间。“最近一个重要因素是(基恩士)被纳入日经225指数”。

事实上，虽然名气听起来不如优衣库，但基恩士的确有赚钱冠军的实力。1974年，■崎武光创立了基恩士，其总部位于日本大阪，在全球超过45个国家和地区设有200多个办事处。主要生产和销售传感器、测量系统、激光刻印机、显微系统与单机式影像系统等，全球的员工人数超过5000人。

工业自动化，是基恩士的标签，据其官网显示，基恩士有将近70%的新产品为世界首创或是业界首创，比如第一款光电传感器、第一款三维激光刻印机。基恩士曾被《商业周刊》评为全球1000家最有价值公司之一，连续七年入选福布斯杂志的“全球最具创新力公司排行榜”。

虽然是高端制造业的翘楚，但值得一提的是，基恩士并没有自建工厂，而是委托给子公司、合作企业生产，没有高昂的固定资产压力，由此也一直保持着超30%的利润率，在福

布斯全球盈利500强中占据一席之地。

除了创新研发之外，基恩士还有一个标签——高薪。2020财年(截至2021年3月)日本主要上市企业员工平均年收入调查显示，基恩士以1751万日元(约合人民币104万元)的金额位列第一。高薪之下，基恩士的人才招聘竞争程度也很高，达到100:1。

疫情分化

首富从零售业巨擘变成工厂自动化企业家，虽然沾了点日经225指数的光，但多少也可以看出疫情之下，产业格局正在重塑。

如果说过去基恩士是默默赚钱，那么疫情无疑让其吸金和吸睛能力大增。分析师Takeshi Kitaura就指出，疫情刺激了工厂的自动化需求。他指出，基恩士的营业利润率超过50%。

而这一趋势几乎是不可逆的。安永会计师事务所曾进行了一项调查，结果显示，疫情

期间，在45个国家、地区中，近一半接受调查的公司老板有加快发展业务自动化的计划；约41%的受访者表示，企业积极为危机后的世界做准备，正在投资加速自动化。

对于基恩士而言，疫情是加速了新机遇的到来，但对于优衣库及所在的零售业行业而言，疫情却是难以预测的致命打击。

上周，日本总务省发布的报告显示，7月，经季节性调整后的日本家庭支出较上月下降0.9%。与去年同期的低迷水平相比，支出仅增长了0.7%，低于经济学家的预估中值，原因是医疗和家居用品支出的下降抵消了交通和食品支出的增长。

事实上，在7月，日本的零售销售数据超出预期，同比增长了2.4%，略高于路透调查中经济学家预测的增长2.1%，是继6月增长0.1%之后的进一步上扬。

即便如此，Capital Economics 高级日本经济学家Marcel Thieliant仍然认为，日本最近零售业的强势不太可能持续。原因是，由于8月德尔塔病例的激增，迫使日本政府扩大紧急状态限制，日本政府正在考虑将目前的紧急状态(第四次紧急状态)延长几周，这有可能损害消费者支出并破坏脆弱的经济复苏。

总体看来，目前的消费信心并不足。8月日本消费者信心指数终值为36.7，高于预期值36，但与上期值37.5相比跌幅明显。

对于当下日本疫情，辽宁大学转型国家经济政治研究中心研究员李家成表示，疫苗接种率提升之后，日本的感染人数有下降趋势，政府可能会考虑将紧急状态的相关限制措施解除。但疫苗并非一劳永逸，且日本疫情像是陷入了某种怪圈，感染人数下降之后政府解除紧急状态，一旦解除，感染人数又上涨，目前看疫情不太乐观。

李家成指出，这对于经济消费等的影响是无疑的，比如日本政府对于中秋期间的防疫就做出了规定，包括限制人员流动和就餐限制等；不过，工厂方面，在疫苗接种提升的情况下，开工率还是有保障的。对于一些零售行业，限制措施持续下去，的确面临关店危机，像罗森便利店在国内市场疲软的背景下，一直在拓展中国等海外市场。

北京商报记者 汤艺甜

聚焦 Focus

甲骨文云计算业务失速

当地时间9月13日，全球第二大软件制造商甲骨文发布了最新一季度的财报。根据财报，由于该公司一款关键软件产品的需求较上一季度放缓，导致当季销售额低于分析师预期。

根据财报，甲骨文截至8月末的2022财年第一财季，公司收入增长3.8%，至97.3亿美元，低于分析师的平均预期97.7亿美元。

具体而言，甲骨文最大的业务部门云服务和支持在第一财季创造了73.7亿美元的营收，增幅6%，但低于市场预期的74.1亿美元；云许可和本地许可部门贡献了8.13亿美元的营收，降幅8%，低于市场预期的8.597亿美元；硬件部门营收7.63亿美元，降幅6%，低于市场预期的7.785亿美元。

甲骨文表示，该公司用于管理企业财务的Fusion应用软件的销售同期增长了32%，而上一财季的增幅为46%。NetSuite面向中小企业的财务软件收入增长了28%，而上一季度增幅为26%。

在利润方面，甲骨文第一财季运营利润为34.27亿美元，与上年同期的32.11亿美元相比增长7%，不计入汇率变动的影响为同比增长5%；运营利润率为35%，相比之下上年同期为34%。不计入一次性项目，甲骨文第一财季调整后运营利润为43.34亿美元，与上年同期的41.78亿美元相比增长4%，不计入汇率变动的影响为同比增长2%；运营利润率为45%，与上年同期相比持平。

此外，在运营支出方面，甲骨文第一财季总运营支出为63.01亿美元，与上年同期

的61.56亿美元相比增长2%，不计入汇率变动的影响为同比增长1%；在营收中所占比例为65%，相比之下上年同期所占比例为66%。

其中，销售和营销支出占比最高，为18.54亿美元，与上年同期的18.54亿美元相比持平，不计入汇率变动的影响为同比下降1%；在营收中所占比例为19%，相比之下上年同期所占比例为20%。

其次为研发支出，为16.84亿美元，与上年同期的15.89亿美元相比增长6%，不计入汇率变动的影响为同比增长5%；在营收中所占比例为18%，相比之下上年同期所占比例为17%。

由于多项营收不及市场预期，在业绩报告公布后，甲骨文股价周一盘后一度大跌3%。而在这之前，因投资者看好该公司的云计算工作取得进展，8月份该股曾创下历史新高。今年迄今为止，甲骨文股价累计上涨37%，涨幅约为标普500指数的两倍。

市场认为，甲骨文前段时期的股价上涨被认为是向云订阅模式转型的预期，因此，该公司须不断证明其基本面能维持其近期的增长速度，其中，该公司的增长战略(高度关注客户保留率和现有本地客户迁移至云计算业务)将是评估该股能否维持当前水平的关键因素。

事实上，甲骨文下一步的确在云计算领域野心勃勃。财报显示，该公司在云服务和授权支持的支出为12.14亿美元，与上年同期的10.11亿美元相比增长20%，不计入汇率变动的影响同样为同比增长19%；在

营收中所占比例为13%，相比之下上年同期所占比例为11%。

早前，甲骨文执行董事长Larry Ellison和首席执行官Safra Catz曾对云计算嗤之以鼻，但后来，态度有所转变。Safra Catz称，云计算是一项更有利可图的业务，预计明年公司的营业利润率将与疫情前持平或更好。此外，甲骨文第一财季将其资本支出提高到10亿美元以上，而上年同期为4.36亿美元。

根据Safra Catz的说法：第一季度业绩非常出色。甲骨文的两项新业务IaaS和SaaS目前占总收入的25%以上，年运营率为100亿美元。IaaS和SaaS加在一起，是甲骨文增长最快、利润率最高的新业务。随着这两项云业务的持续增长，它们将有助于扩大我们的总体利润率，并推动每股收益更高。

为巩固其在云计算领域的地位，甲骨文一直在加大投资，建立更多数据中心，方便客户扩大业务并将业务转移到云计算。

不过，彭博情报分析师Anurag Rana在财报发布前的一份报告中说，一些客户仍在推迟将关键的甲骨文数据库转移到云计算上的时间，当它们真的转移到云计算上时，也可能会选择市场领头羊亚马逊或微软。

美国投行Wedbush Securities分析师丹·艾夫斯(Dan Ives)表示：“在这场云计算军备竞赛中，甲骨文与微软(Microsoft)和亚马逊(Amazon)的竞争仍是一场艰难的战斗。”

北京商报综合报道

欧洲天然气价格创新高

供需失衡导致全球能源价格暴涨，其中天然气尤甚。9月14日，欧洲期货市场的天然气价格突破每千立方米800美元。目前，欧洲天然气期货价格已经创出历史新高，且看不到涨势有任何暂缓迹象。

此前一天，荷兰交易的欧洲天然气基准期货已经连续刷新了历史新高，一度报750美元/千立方米。ICE英国天然气期货收涨约5.32%，报153.26便士/千卡，盘中曾涨至155.89便士，创盘中历史新高。

与此同时，美国的天然气价格也涨至七年半新高。9月13日，NYMEX美国天然气期货周一涨超5.3%，刷新七年半高位至5.2美元上方。若今年冬季较往常更冷，欧美天然气价格无疑会进一步攀升，消费者恐怕将会迎接巨额账单。

在夏末高峰时期，英国9月电价翻了一番多，而且几乎是2020年同期的7倍。法国、荷兰和德国的电价也显著上涨。据数据供应商ICIS统计，在上周风速下降时，英国隔天分发的电力价格飙升至每兆瓦时285英镑，是自1999年有记录以来的最高。

长期来看，天然气价格飙升也并不是完全无解。当地时间9月10日，俄罗斯天然气工业股份公司对外宣布：“北溪-2”天然气管道全段铺设完成。“北溪-2”项目与2012年已经启用的“北溪-1”主体路线基本平行，输气能力同样为每年550亿立方米。

9月12日，欧洲的储气库充填度达70.75%，比最近5年平均指标低15个百分点。按照设计，“北溪-1”与“北溪-2”两条

管线输送的天然气，可以满足欧洲市场约20%的需求，有望在今后两个月内补充欧洲的天然气库存。

对于天然气价格飙升，官方也发声了。俄罗斯卫星通讯社9月14日报道，欧盟委员会执行副主席弗拉基米尔·蒂默曼斯表示，欧盟需要更积极地转向可再生能源，以免过分依赖化石燃料。同时，欧盟各国需要开发使欧盟所有人都可以用得起的可再生能源。

不过对于欧洲来说，今年想要使用可再生能源，可能并不那么容易。今年欧洲附近的风速锐减，导致风电效果也十分不理想。

9月13日，全球离岸风电巨头Orsted表示，今年4至6月的风速“远低于正常值”，是二十多年来最糟糕的三个季度之一。该公司离岸风电场的当季平均风速为每秒7.8公尺，低于去年同期的每秒8.4公尺，也低于其预期的每秒8.6公尺。

同为欧洲能源巨头的德国第一大能源公司莱茵集团(RWE)也称，欧洲北部和中部的风速大幅放缓，上半年该公司离岸风电部门的核心获利大减22%，至4.59亿欧元。

在天然气价格飙升的同时，近期的大宗商品价格普遍在持续升温。9月13日收盘时，美油收报70.45美元/桶，为8月3日以来的最高收盘价。与此同时，布油收报73.51美元/桶，为7月30日以来的最高收盘价。美国银行大宗商品主管Francisco Blanch近日在一份报告中警告，如果出现严寒，油价有望冲击百元大关。

北京商报综合报道