

2025福布斯中国杰出商界女性100榜单发布

原创 Forbes China 福布斯 2025年03月11日 18:15 上海



福布斯公众号截图

后的掌舵者、湖南女首富、“全球手机玻璃女王”周群飞站在聚光灯下。

蓝思科技是智能终端全产业链一站式精密制造解决方案提供商，总部位于湖南长沙，此前曾于深交所上市，其A股市值为1228亿元(截至4月1日)。

周群飞出生在湖南湘乡一个贫困家庭，15岁辍学南下打工闯荡，从玻璃厂生产线上一名女工，做到了厂长。21世纪初，周群飞辞职创业成立了蓝思科技。

2015年，在周群飞的带领下，蓝思科技在深交所上市，成为“创业板玻璃第一股”。周群飞以500亿元身家登顶“2015胡润女富豪榜”。

2025年，“福布斯中国杰出商界女性榜单”发布，榜单上有英诺赛科创始人骆薇薇、娃哈哈董事长宗馥莉、蓝思科技创始人周群飞、阿特斯副总经理张含冰及银河航天联合创始人刘畅，其中周群飞登上“C位”。

如今在A股深耕十年的蓝思科技，再度出发。近期，蓝思科技宣称此次冲刺港股IPO，是为了进一步提升全球化战略，提升品牌形象，增强综合竞争力。

蓝思科技启动“A+H”上市 打工妹上演 乌鸡变凤凰

又一位千亿市值巨头，启动“A+H”上市。3月31日，港交所披露，蓝思科技向港交所主板提交上市申请。这不仅成为了资本市场瞩目的焦点，更使其背



周群飞

1 A股“老将”再冲IPO 华为、苹果、三星是其客户

2024年9月，华为重磅发布三折屏手机MateXT。这款售价高达19999元的机型，不仅是华为史上最贵、也是业内首款量产成功的三折屏产品。

社交平台上瞬间“炸锅”。网友纷纷脑洞大开，有人说“像奏折”，有人调侃“怎么折都有面”，更有人幻想“以后能掏出来27英寸大彩电”。

巧合的是，苹果同一天发布了iPhone16。一中一西，两大品牌隔空“硬碰硬”。

而这场科技大战背后，真正的赢家悄然浮现——供应链上的隐形巨头：蓝思科技。这家企业同时为华为三折叠手

机和iPhone16系列提供了关键玻璃组件，可谓“左右通吃”。

蓝思科技成立于1993年，主攻高端防护材料制造，业务涉及玻璃、蓝宝石、陶瓷、金属等外观件，同时提供模组、贴合、组装等一站式服务。

无论是智能手机、电脑，还是新能源汽车、智能头显、穿戴设备，只要是科技潮品，都可能藏着蓝思科技的身影。

从营收结构来看，智能手机与电脑仍是蓝思科技的营收主力。2023年贡献收入449亿元，占比高达82.4%。

凭借多年在消费电子与汽车领域的深耕，蓝思科技收获了稳定且豪华的客

户阵容：苹果、三星、华为、小米、OPPO、vivo、Meta、谷歌、特斯拉、宝马、奔驰、大众、宁德时代、比亚迪……几乎囊括全球行业巨头。

有了客户的加持，公司业绩稳定上涨。2024年前三季度，公司实现营收462.28亿元，同比增长36.74%；净利润23.71亿元，同比上涨43.74%。

品牌阵容全球化，也带来销售结构的国际化。2023年，蓝思科技海外营收368.07亿元，占比67.55%。尽管同比微降3.82%，但依然是营收主力。而国内市场虽仅占32.45%，但同比暴涨109.72%，增长势头明显。

2 成也果链败也果链 公司产业转向多元化

尽管蓝思科技拓展了多个大客户，但苹果始终多年稳坐第一大客户的位置。截至2023年，公司前五大客户贡献营收452.82亿元，占总营收的83.1%。其中，苹果贡献收入315.12亿元，占比57.83%为第一大客户。

这意味着，蓝思科技虽“通吃”多家大厂，但对苹果的依赖仍是一把双刃剑。

香颂资本董事沈萌认为：“大客户依赖问题，在不少准备上市的公司中并不罕见。但大客户问题是否成为影响IPO的关键因素，在于其与大客户之间的话语权博弈。”

这一点在苹果身上尤为明显。苹果经营不顺时，向供应链端传导利润压力已经成为常态。2016年，苹果销量下滑，其核心产品iPhone全年销量同比减少5%至4551.3万部，Mac和iPad销量亦分别下滑14%和6%。这直接影响了蓝思科技的业绩，苹果贡献的销售额从2015年的82.52亿元降至2016年的57.1亿元，占总销售额的比例由48.4%降至37.48%。

在接下来的2017年，蓝思科技的净利润从2016年的12亿元回升至20.2亿元。然而，到了2018年，蓝思科技的利润又下滑至6.37亿元，公司对外表示是因为大规模投资扩大产能，与短期实际

开工率不足之间形成的矛盾。公司市值也从曾经的千亿巨头跌至2019年的不足300亿元。与此同时，蓝思科技销售毛利率也从2015年的23.84%下降至2024年三季度的15.89%；销售净利率从8.95%降至5.26%。

蓝思科技面临的挑战不仅是业绩波动，苹果对供应链的严格要求也加大了企业的负担。

为满足要求，蓝思科技不得不持续投入大量资金用于固定资产的扩建。到2024年上半年，蓝思科技的固定资产规模已达358亿元，占总资产的48.8%。同时，每年约60亿元的新增投资，也使得公司面临着极大的资本压力。如果失去苹果这一关键客户，蓝思科技将不得不应对可能出现的资产减值损失。

中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜指出，大客户占比过高，一方面说明该公司的产品与技术获得了客户较高的认可度与接受度，但是同时也表明公司存在市场集中度过高的风险，对于公司平稳发展而言属于不利因素，可能也会引发IPO审核的重点关注。

在此背景下，蓝思科技积极寻求与其他手机品牌的合作，并逐步实现多元化发展。

在手机品牌领域，2019年，华为超越苹果成为蓝思科技的最大客户。蓝思科技为华为的Mate20、P30和P40系列提供了关键玻璃组件，同年小米也在全球供应商大会上授予蓝思科技“最佳战略合作奖”。

此外，蓝思科技积极进入新能源汽车市场，公司与特斯拉、小米、宝马等汽车品牌合作，提供车载中控屏和智能座舱屏幕。

蓝思科技还瞄准了机器人和AI眼镜等新兴行业。2025年，蓝思科技与智元机器人合作，批量交付灵犀X1人形机器人相关产品。同时，蓝思科技也在自主研发并量产AOI视觉检测机器人、无人搬运机器人、智能复合机器人等产品。

然而，蓝思科技的多元化之路并非一帆风顺。尽管新能源汽车和智能座舱相关产品的营收逐步增长，但在2023年，它们的贡献仍然有限，仅占公司总营收的9.17%。其他新兴业务，如头显、穿戴设备等，合计贡献也不到6%。

对于此次申请上市，经济学家宋清辉表示，蓝思科技是为了应对国内市场竞争加剧的压力。当前，随着行业逐渐进入成熟期，国内市场规模逐渐趋于饱和，行业已经进入存量竞争时代。

3 从打工妹到女首富 财富高达500亿元

蓝思科技的背后是一位传奇的女企业家——周群飞。1970年，她出生在湖南湘乡的一个偏远小山村，家境贫困。母亲在她5岁时去世，父亲因事故导致几乎失明。1985年，年仅15岁的周群飞，为了生计开始到工厂打工。

她的第一份工作是在手表玻璃厂，工作枯燥乏味。尽管如此，周群飞凭借积极表现，得到了厂长的认可，最终成为部门主管。

1990年，原厂长离职，澳亚光学的老板决定撤资，这让周群飞感到焦虑，她找到老板说：“公司的手艺我都掌握了，只需要一个机会。如果成了，工资随你定；失败了，我给你打一辈子工。”她的决心打动了老板，成功接管了工厂，成为新厂长。但与老板的经营理念分歧让她最终辞职。

2000年，一个朋友因为产能不足，将一部分TCL翻盖手机面板的订单交给了周群飞。这让她发现了商机：当时的手机玻璃“亚克力”不仅易碎，且容易变形。她看到了这个空白，决定创业。

2003年，周群飞创立了蓝思科技，尝试将不易变形、耐高温的手表玻璃工艺，运用到手机面板生产上。

创业的道路并非一帆风顺。2004年，蓝思科技刚刚接下大客户摩托罗拉的订单，却遭遇了合伙人撤资的打击。更糟糕的是，原料商也恶意“卡合同”。

周群飞没有选择放弃，而是卖掉房子，筹集资金，解决了技术和资金上的难题。

为拿下摩托罗拉的订单，周群飞带领团队进行研发攻关，最终成功研发出一款具有超强抗摔性的玻璃。摩托罗拉的订单让蓝思科技名声大振，接下来，三星、诺基亚、LG等大品牌也纷纷下单。然而，真正让蓝思科技飞速发展的，是与苹果的合作。

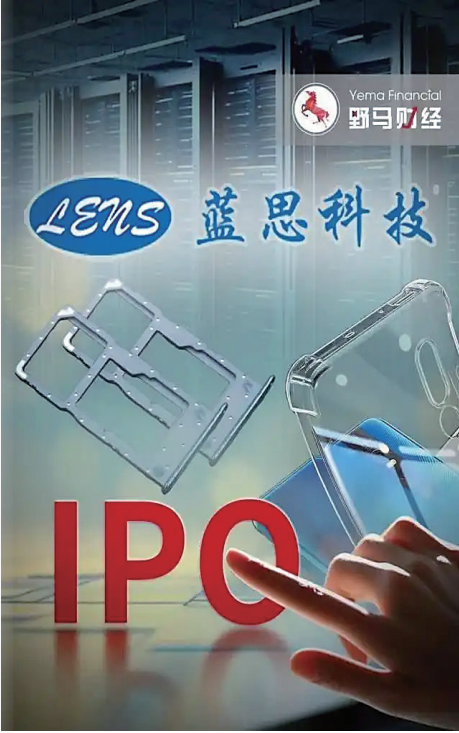
2007年，苹果推出多点触控技术，手机玻璃要求更大、更薄、更耐摔，且透光率极高。其他供应商无法满足这些需求，蓝思科技凭借独步全球的技术成功获得了苹果的“大单”。

苹果订单的签约，让蓝思科技的营收从2009年的8.9亿元激增至2015年的172亿元。2015年，蓝思科技在深交所上市，周群飞凭借500亿元的身家，登顶“胡润女富豪榜”，成为“全球手机玻璃女王”。

2024年，她与丈夫郑俊龙的财富已达635亿元，位列“胡润百富榜”第56位。如今，周群飞和丈夫郑俊龙共同为蓝思科技的实控人，分别持有蓝思科技5.66%、0.12%的股份。

蓝思科技赴港上市，尽管面临大客户依赖等挑战，但凭借技术优势和稳固客户基础，依然具备一定竞争力。

据野马财经、界面新闻等



创始人周群飞个人财富达500亿元