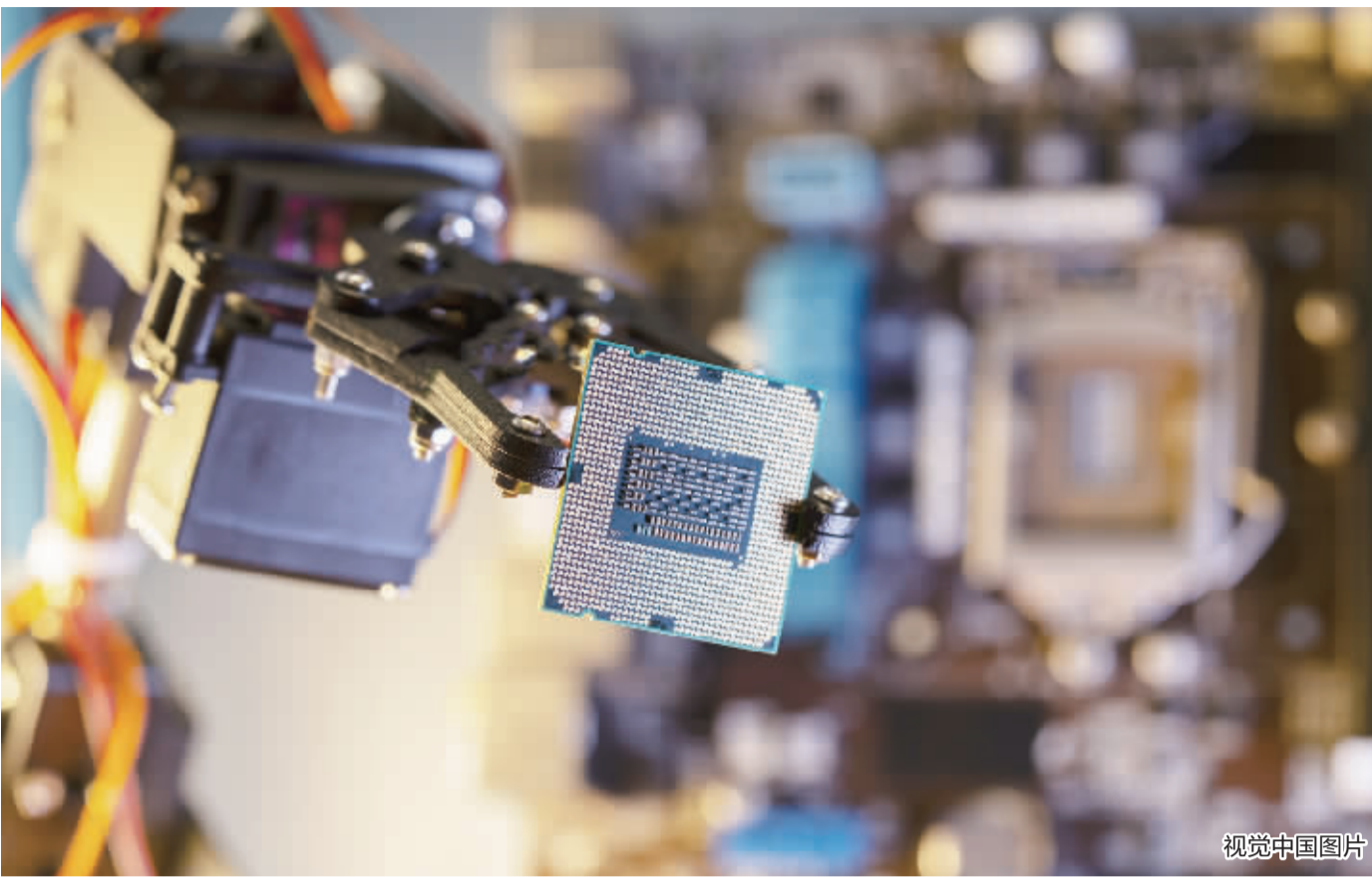


# 半导体行业有望迎来并购整合潮



视觉中国图片

半导体行业或掀起并购潮。7月14日晚,富创精密、希荻微两家半导体公司公告并购计划。此前,在支持并购重组的“科创板八条”出台不久,芯联集成、纳芯微已发布并购方案。专家认为,半导体行业处于周期底部,这是产业整合的“黄金期”。通过并购重组整合资源,有利于打破行业中低端“内卷”,提升我国半导体产业竞争力和话语权。

●本报记者 杨洁

## 多家企业谋划并购

半导体行业并购整合条件逐渐成熟。天风证券副总兼研究所所长赵晓光日前表示:“中国半导体产业进入关键节点,优胜劣汰的并购时代将开启。”当前,半导体行业处于周期底部,不少优质企业估值缩水,有利于平台型企业通过并购获取先进技术和优质资产。

7月14日晚,两家半导体上市公司宣布并购计划。

国产电源管理芯片及信号链芯片厂商希荻微宣布,为进一步推进公司战略布局,提升市场竞争力,二级全资子公司HMI拟以约1.09亿元人民币收购韩国芯片设计公司Zinitix合计30.93%股权。

交易完成后,HMI将成为Zinitix第一大股东且能够主导董事会席位,并将委派财务负责人等高级管理人员,对其经营、人事、财务等事项拥有决策权,Zinitix将成为公司的控股子公司。

经过多年深耕及创新,Zinitix已形成多元化的产品品类和应用领域,主要产品包括触摸控制器芯片、自动对焦芯片、触控驱动芯片、DC/DC电源管理芯片、触摸板模块以及音频放大器等,应用于智能手机、智能手表、平板电脑等终端设备。

希荻微表示,通过本次交易,吸收Zinitix成熟的专利技术、研发资源、客户资源等,可以扩大公司的产品品类,拓宽在手机和可穿戴设备等领域的技术与产品布局;同时,Zinitix的摄像头自动对焦芯片产品线与公司现有的音圈马达驱动芯片产品线具有较强的协同性。

半导体零部件企业富创精密公告称,

拟以不超过8亿元收购北京亦盛精密半导体有限公司(简称“亦盛精密”)100%股权,从而弥补上市公司非金属零部件技术空白,丰富成套零部件产品品类及服务,夯实公司半导体零部件平台的战略定位,并将客户延伸至终端晶圆制造厂。

亦盛精密是国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业,聚焦国内主流12英寸晶圆厂客户,可提供以硅、碳化硅、石英为基材的非金属零部件耗材以及金属零部件耗材,并为晶圆厂核心部件的维修、循环清洗和涂层再生提供服务,部分产品已通过国内主流12英寸晶圆厂客户先进制程工艺认证,实现量产出货。

富创精密表示,本次交易有助于产品、客户、技术充分协同,夯实公司半导体零部件平台的战略定位。在客户方面,富创精密通过本次交易可切入晶圆厂零部件耗材市场。同时,结合亦盛精密已有的真空泵维修、零部件循环清洗及涂层再生服务,可打造前端半导体设备零部件配套——中端晶圆厂零部件耗材更换——后端零部件维护的全生命周期服务体系。

## 政策支持并购重组

政策支持半导体企业开展并购重组。6月19日,证监会发布《关于深化科创板改革服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》(简称“科创板八条”),主要内容包括更大力度支持并购重组,支持科创板上市公司开展产业链上下游的并购整合,提高并购重组估值包容性,支持科创板上市公司收购优质未盈利“硬科技”企业,建立健全开展关键核心技术攻关的“硬科技”企业股债融资、并购重组“绿色通道”。

上交所专门召开了“科创板八条”集成电路公司专题培训,近50家集成电路公司的80余名董事长、总经理等“关键少数”人员参会。培训结束后,上交所与5家集成电路龙头公司的董事长、总经理召开专题座谈会,将“更大力度支持并购重组”的举措落到实处。

艾为电子有关负责人表示,“科创板八条”支持聚焦做优做强主业,开展吸收合并,有利于上市公司专注主业,部分市场竞争能力减弱的公司将通过并购重组及时出清。

在上交所召开的“科创板八条”创投机构座谈会上,苏州元禾认为,从境内外经验看,科技企业除了通过自身发展实现内涵式增长,同时普遍开展产业并购谋求外延式增长。目前,科创板公司并购重组的需求逐步显现,创投机构要顺势而为,引导被投企业通过并购重组实现证券化。

事实上,在“科创板八条”发布不久,芯联集成、纳芯微两家半导体公司相继推出并购计划。其中,芯联集成拟通过发行股份及支付现金的方式购买芯联越州72.33%股权,从而实现对其控股。交易完成后,芯联集成将进一步增强对芯联越州的控制力,更好地实现协同效应。

纳芯微公告称,拟通过现金方式收购麦歌恩股份,交易对价总计7.93亿元,从而进一步丰富公司磁编码、磁开关等磁传感器产品品类,并与现有的磁传感器产品形成互补。交易完成后,纳芯微将直接及间接持有麦歌恩79.31%股份。

## 提升行业竞争力

上述政策的出台及并购案例涌现,

引发投资者对于潜在并购重组机会的关注。

有投资者在互动平台上向北方华创提问,是否计划对上下游企业开展重组做大做强。北方华创回复称,外延并购是企业做大做强的有效手段,公司将积极推动与上下游伙伴及友商的合作,推动企业高质量发展。

亦庄国投投资总监许伟表示,半导体产业的特点是规模经济效益极强,规模较大的半导体企业抗风险、抗周期的能力更突出。良性的并购重组有利于企业扩大规模,实现降本增效,提升行业竞争地位和议价能力,提高利润水平和创新能力。

许伟表示,过去一段时间,国内半导体产业出现严重的“内卷”现象,尤其是中低端环节和产品,产业发展“有量无质”,创新不足,产品供给结构失衡。以芯片设计领域为例,大量企业在产品端缺乏差异化,拼命打价格战,同时抢人抢资源,造成极大的内耗。“并购重组有利于行业降低内耗,集中资源重点攻关,提升综合产出效率。”

并购重组也是资本市场发展的重要方式。许伟介绍,代表美国竞争力的芯片企业,大部分在10年前甚至20年前就完成IPO。相关上市公司数量在1996年达到峰值后,就开始在数量上做减法、在质量上做加法。美股并购重组市场非常活跃,2023年美股并购重组交易额合计约1.06万亿美元,是同期股票发行融资的8.7倍。“国内芯片上市公司在营收规模及盈利能力方面与国际巨头差距很大,需要通过资本市场实现并购重组,强强联合,提升国际竞争力和话语权。”许伟说。

## AI赋能产品迭代

# 创新药产业链发展向好

●本报记者 傅苏颖

同花顺iFinD数据显示,截至7月15日,93家A股医药公司公告了2024年上半年业绩预告。其中,41家公司预喜。相关公司通过优化产品结构、降本增效等措施,推动业绩提升。业内人士表示,政策支持创新药全产业链发展,同时AI等前沿技术推动产品创新迭代,建议关注创新药大品种业绩兑现催化,优质创新药个股有望迎来反弹行情。

## 多因素推动业绩增长

从预告净利润变动幅度下限看,微电生理、河化股份等15家公司均预计上半年净利润同比增长超100%。

微电生理预增幅度居前。公司预计2024年半年度实现营业收入1.95亿元到2.1亿元,同比增长37.21%到47.76%;归母净利润为1500万元到2000万元,同比增长595.92%到827.89%。

对于业绩增长的原因,微电生理称,公司持续深耕心脏电生理领域,坚持全球化战略,聚焦“冰与火”系列优势产品,全力进军房颤市场,引领国产电生理手术解决方案的全面推进。同时,产品结构进一步优化,TrueForce压力监测射频消融导管、IceMagic冷冻消融系列产品、FireMagic微电极射频消融导管等高价耗材销售占比大幅提升。海外市场方面,公司电生理手术解决方案品牌影响力及渗透率持续提升,并在全球范围内与优质客户合作,开展市场准入和推广工作。

得益于产品持续放量,诺泰生物预计上半年归母净利润为1.8亿元到2.5亿元,同比增长330.08%到497.34%。

圣达生物、德展健康、太龙药业等7家公司预计扭亏为盈。

圣达生物预计2024年半年度归母净利润为1800万元至2200万元,同比扭亏为盈。公司表示,产品销售结构较去年同期有所优化,同时深化差异化竞争策略,深耕药品级维生素赛道,加大清洁标签产品的市场开拓力度,医药级维生素产品、清洁标签产品等高净值产品的营业收入同比增长。此外,公司注重精细化管理与技术提升,实现了降本增效。

## 注重研发创新

部分医药公司注重研发创新,关注合成生物学、AI等前沿技术发展,推动产品创新迭代。

福瑞股份称,公司研发投入持续增长,研发投入强度适应公司发展要求,后续将进一步加强研发规划以及产品、服务的市场推广。同时,AI在FibroScan的研发过程中扮演着至关重要的角色。通过深度数据分析、图像识别、智能监测等手段,极大地增强了FibroScan的功能,提高了诊断效率与质量,促进肝病管理的现代化和个性化。

川宁生物坚持以科技创新推动业务发展为核心思路,密切注视生物发酵、合成生物学和人工智能等前沿领域的发展。公司表示,未来将持续迭代硫脲酸红霉素,同步开展青霉素类中间体和头孢类中间体的研发工作,利用AI赋能提升核心竞争力。

千红制药表示,公司的创新药物均为自主研发,具有自主知识产权,治疗领域集中在肿瘤及心脑血管疾病等方面。控股子公司众红研究院布局了基因工程和生物提取等合成生物学技术,用于开发大分子创新药物。相关产品尚在研发过程中,未进入产业化阶段。

## 板块基本面向好

近年来,一系列政策出台鼓励药品创新发展,从临床、申报、上市到上市后使用的全流程,为创新药快速发展营造良好的环境。业内人士表示,政策提出强化全链条保障,统筹用好价格管理、医保支付、商业保险等手段,优化审评审批和医疗机构考核机制,合力助推创新药突破发展。调动各方面科技创新资源,强化新药创制基础研究,夯实我国创新药发展根基。在政策的推动下,创新药产业链有望迎来加速发展。

在医疗器械领域,国家药监局7月8日披露,截至目前,已经批准277个创新医疗器械上市,其中2024年以来批准27个,涉及支气管导航操作系统、体外心室辅助设备、肾动脉射频消融仪等多款高端医疗器械,涵盖手术机器人、人工智能医疗器械、心肺支持辅助系统等领域。这些创新产品上市,为患者提供了更多治疗选择,可有效提升手术安全性和成功率,降低治疗费用,更好满足人民群众使用高端医疗器械的需要。

兴业证券称,展望2024年下半年,相关政策有望持续推进,行业大环境将逐步改善,板块基本面将呈现边际向好趋势。建议关注高景气度方向,兼顾业绩增速及产业催化,包括创新药、创新医疗器械等赛道。



视觉中国图片

## 果麦文化总裁瞿洪斌:

# 打造综合平台型智能文化传媒企业标杆

●本报记者 罗京

在上海古宜路181号坐落着一家选品风格与其他书店截然不同的书店。店员告诉中国证券报记者,书店只关注那些真正经得起时间验证与大众选择的书籍,因为蕴含着“价值和美”。这家书店的创办者正是果麦文化。

“我们基于出版形成的内容、IP和数据,开发互联网、影视、文旅等产品,愿景是在创业的第三十八年即2040年,成为综合平台型智能文化传媒企业标杆。”果麦文化总裁瞿洪斌在接受中国证券报记者专访时表示。

## 把“库存书”变为“畅销书”

开卷数据显示,中国图书零售市场码洋规模由2022年的负增长转为2023年的正增长,同比上升4.72%,但实际规模同比下降7.04%。“背后反映出折扣的变化,图书零售折扣从2022年的6.6折,下降至2023年的6.1折。”瞿洪斌表示。

近年来,图书市场饱受“低折扣”困扰。在瞿洪斌看来,破局之道关键在于提升出版机构“ToC”比重。出版机构依赖电商平台售卖图书,导致电商平台话语权太大。若出版行业更多通过自己的渠道直接把书卖给读者,就可以掌握图书议价的主导权。

自复旦大学中文系毕业后,瞿洪斌便投身出版行业,见证过中国图书出版高速发展时期,深谙在互联网渗透生活方方面

面的当下,卖书的逻辑不是“人找书”,而是“书找人”。

“用户在刷手机的时候,大数据会分析用户喜好需求,把合适的图书作品推给个人,与用户情绪产生共鸣、共情,促成图书购买行为。”瞿洪斌表示,“新书出版以后,我们会先在果麦文化搭建的私域流量矩阵内进行第一波传播,为图书引流赋能,再通过B端电商等平台扩大销售范围。”

在这个思路下,许多作品经过果麦文化运营,从“库存书”变为“畅销书”,并重新激活了不少被埋没的老书。

比如,《蛤蟆先生去看心理医生》这部作品,出版10年总销量不到2万册。果麦文化签下后,3年时间销量就突破500万册。瞿洪斌告诉记者,“潮流会变动,老书可能会在某个时候突然拥有‘翻红’机会。要紧抓机会,利用私域流量进行传播和转化,创造销售奇迹。”

截至2023年底,果麦文化的互联网用户达9008万,同比增长21.73%,公司运营的粉丝数量超10万的新媒体平台账号由2022年底的60个增至2023年的69个。

“2017年前后,当行业还不了解私域流量能起什么作用时,果麦文化就开始布局私域流量。如今,互联网产品矩阵成为果麦文化发起第一波流量的动力源泉。”瞿洪斌说。

## 积极投身AI

2023年,随着大语言模型的惊艳表现和AI在文字、图片、视频等领域的飞速发

展,果麦文化积极部署AI赛道,公司投资了上海星图比特信息技术服务有限公司和爱漫阁(上海)智能科技有限公司,开发了AI校对王、“爱漫阁”AI动漫智能创作平台、AI数字读书人三款产品。

通过AI实现校对的自动化、智能化。“校对质量很难通过人工来提高,需要依靠科技。”瞿洪斌表示,利用AI,可以提升校对效率,并降低错误率。

据瞿洪斌介绍,AI校对王还在研发测试中,其训练量已达到25.5亿的文字量,语料素材来自果麦文化以及合作出版机构。“20多个出版社正在测试这款产品,今年第四季度有望实现商业化应用。”

“爱漫阁”AI动漫智能创作平台同样今年有望实现商用。“运用AI提升作画效率,难点在保持一致性,因为AI有随机性。我们已经基本上解决了这个难题。”瞿洪斌表示。

据了解,公司自主研发多模态模型,攻克了当前主流漫画大模型常见的“生成图片不一致”“无法连续生成图片”“对长中文提示词理解能力差”“无法精确微调细节”等难点。“AI难以取代创意行业。”瞿洪斌告诉记者:“AI可以提高效率,但代替不了作者,也取代不了出版机构编辑的主观能动性。”

果麦文化自研的AI数字读书人主要用于赋能营销,帮助编辑策划营销方案。“编辑的精力有限,阅读量也有限,而AI读书数字人可以阅读上万甚至10万本书,并短时间把每一本书的亮点、卖点总结提炼出来。AI读书数字人可以大大提高图书营销的效