

AI驱动业务成长

两家上海半导体企业本周先后上会

根据上交所和深交所网站消息,10月14日,上海羲禾科技股份有限公司将接受科创板上市委审议;10月15日,上海季丰电子股份有限公司将接受创业板上市委审议。两家企业同处上海,分别从事半导体设计与检测服务。AI算力的爆发式需求,叠加产业链自主可控的深化,推动两家公司快速成长,市场地位攀升。羲禾科技表示,公司2025年硅光集成芯片的全球市场占有率约为13%,系全球头部硅光集成芯片厂商;季丰电子表示,公司已成为中国大陆最主要的第三方半导体实验室之一,已能够为存储、AI等高端芯片提供集成电路测试板解决方案,并成功导入了长鑫存储、蔚来汽车等行业内多家知名客户。

● 本报记者 杨洁

专精特新企业冲刺上市

羲禾科技成立于2021年,2026年6月30日科创板上市申请获得受理。其招股书介绍,羲禾科技专注于硅光集成技术的研发及商业化,主要产品为高性能硅光集成芯片,系国家级专精特新“小巨人”企业。公司是全球硅光集成芯片的主要供应商之一,下游用户涵盖全球头部光模块厂商及云服务厂商,当前主要产品已在AI集群及超大型数据中心中实现大规模供应,并已拓展跨数据中心互连及硅光传感领域。羲禾科技介绍,受AI算力基础设施扩张及海量数据通信需求的双重驱动,光互连的应用需求持续放量,同时硅光方案凭借高集成、低功耗及低成本等优势,渗透率正加速突破,二者叠加为硅光行业打开了广阔的市场空间。2025年度公司实现营业收入4.61亿元,同比增长549.63%,2026年1—6月实现营业收入5.69亿元,业绩迎来爆发式增长。

季丰电子成立于2008年,2026年6月10日创业板上市申请获得受理。其招股书介绍,公司是一家半导体领域检测服务与检测硬件产品的全功能、一站式解决方案提供商,围绕芯片设计、晶圆制造、封装等半导体全产业链企业的检测需求,提供第三方实验室检测分析服务,集成电路测试板等检测硬件产品以及量产测试服务。

季丰电子是上海市专精特新中小企业,检测对象全面覆盖数字、模拟、存储、功率、射频和复杂SoC等各类芯片,具备CPU、GPU、存储芯片、AI芯片等高端芯片的检测服务能力,最先进制程案例已覆盖3nm芯片,先进封装囊括2.5D、3D封装等。公司已与半导体产业链内超过3000家客户建立了合作关系,包括中兴通讯、高通、华虹宏力、长电科技等知名企业。

AI为共同驱动因素

羲禾科技本次发行拟募资18.3亿元,其中5.63亿元投向AI算力及数据中心硅光集成芯片产业化能力提升项目,9.52亿元投向下一代硅光集成芯片研发及产业化项目,3.18亿元投向研发中心建设项目。羲禾科技表示,本次募投项目建设完成后,将保障下游算力基础设施建设及大规模数据通信需求,助力提升公司硅光集

成技术平台的研发能力及领先优势。

季丰电子拟募资9.24亿元,投向浦东技术中心、车规级高可靠量产测试、芯片中试平台及补充流动资金。其中,“浦东技术中心项目”旨在进一步扩充第三方实验室检测分析业务产能,提升高端检测分析服务能力;“车规级高可靠量产测试服务建设项目”旨在进一步布局量产测试业务,有利于公司拓展“第二增长曲线”;“芯片中试平台工程技术研发项目”旨在布局大功率、先进制程、先进封装芯片的

检测分析技术。

盘点两家企业业务发展历程,最直接的发展引擎便是AI。大模型训练与推理对数据中心光互连带宽的需求呈指数级增长,推动光模块从400G向800G、1.6T乃至3.2T快速迭代。硅光集成芯片凭借高带宽密度和较低链路能耗,正成为高速光互连的主流技术路线。羲禾科技产品速率覆盖400G、800G及1.6T,2026年公司推出的NPO/CPO收发一体芯片已产生收入。公司2025年扭亏为盈,2026年上半年营收超2025年全年,正是这一趋势的直接体现。

另一重推力来自产业链自主可控。据集微咨询统计,2025年中国大陆半导体第三方实验室检测分析市场规模约125.5亿元,预计2027年达到181.5亿元,年复合增长率20.3%。市场规模增长主要受三方面因素驱动:其一,产业链自主可控进程加速推动产业链完善;其二,汽车电子、工业控制、AI等高可靠性应用对芯片寿命、失效阈值提出更严苛标准;其三,先进制程、先进封装及第三代半导体材料的普及,增加了检测分析的复杂性和必要性。

季丰电子在这一市场中的收入规模居于前列,招股书介绍,2023年—2025年以及2026年上半年,公司营业收入分别为4.43亿元、5.83亿元、6.69亿元及3.79亿元,其中2023年—2025年度营业收入复合增长率为22.88%;归母净利润分别为2338.67万元、5437.55万元、9125.55万元、4015.83万元。

持续夯实发展根基

羲禾科技在手订单金额较高,公司在招股书中提示风险称,半导体行业普遍存在周期性波动,下游需求如宏观经济环境、资本开支周期及新型基础设施建设节奏等均会对整体市场产生较大影响。公司在手订单的执行受上游晶圆供应等因素影响。

此外,羲禾科技的客户集中度尤为突出。2023年、2024年、2025年以及2026年上半年,公司向前五大客户销售额占营业收入比例分别为100%、98.41%、96.4%和92.26%,第一大客户收入占比分别为90.90%、87.22%、60.40%和55.55%。同时,公司前五大供应商采购较为集中,其中第一大供应商采购占比较高,公司向其采购比重分别为54.54%、83.75%、86.56%和90.08%,存在对单一供应商采购比例较高的情形。产品结构同样集中,2025年400G产品贡献硅光集成芯片收入的92.47%,800G和1.6T产品合计收入不足3500万元。随着AI算力对1.6T及以上速率需求加速放量,羲禾科技能否在高速率产品领域形成规模化收入,是市场关注的关键。

季丰电子的挑战集中在盈利质量。公司主营业务毛利率从2023年的38.49%连续下滑至2025年的35.74%,2026年上半年下滑至33.24%。

九典制药总经理杨洋:

聚焦疼痛慢病赛道 深耕经皮给药构建产品矩阵

● 本报记者 何昱璞

近日,九典制药总经理杨洋接受中国证券报记者专访,围绕集采常态化下医药企业的战略选择、产品矩阵重构、原辅料一体化以及创新药转型等话题,系统阐述了公司的思考与路径。

他表示,集采是医药行业走向成熟的必然过程,短期阵痛倒逼企业告别单品依赖和仿制红利,长期看将推动产业回归临床价值与创新驱动。九典制药正以“以仿养创、仿创结合”为战略主线,聚焦疼痛与慢病两大治疗领域,依托经皮给药技术平台打造第二增长曲线。

以价换量稳住基本盘

“集采不是终点,而是医药企业重新定位的起点。”杨洋对中国证券报记者表示,仿制药集采是大势所趋,洛索洛芬钠凝胶贴膏进入国家集采后降价约74.25%,对公司毛利和利润形成直接冲击。上半年公司营收降幅控制在15%以内,但净利润短期承压明显。对此,公司并未回避,而是将其视为一次主动“出清”和结构优化的契机。

从量上看,以价换量正在兑现。洛索洛芬钠凝胶贴膏按贴数计算的销量增长20%多,市场覆盖面和患者可及性显著提升。集采格局也在改善,此次中标周期3年,到2028年底。

更值得关注的是,公司单品独大局面明显改善。今年上半年,洛索洛芬钠凝胶贴膏在公司收入中的占比持续回落,收入结构更加均衡。口服制剂同比增长16.43%,原辅料同比增长22.13%,原辅料利润增长93.5%,多个板块共同补位。杨洋判断,今年是公司收入利润的“出清年度”,集采影响全年体现,但下滑趋势正在收窄;随着新品放量 and 市场推广见效,明年公司很有希望恢复到原来的收入水平,净资产收益率仍保持不错表现。

九典制药实施“一品一策”渠道策略,医院渠道主打专业制剂,零售、电商渠道重点投放改善用药体验的偏消费类产品;同时布局帕金森病、呼吸系统疾病等贴剂赛道,转向“产品组合+治疗方案”的整体竞争。公司口服制剂、原辅料板块上半年均实现双位数增长,成为业绩缓冲垫。

全产业链构建护城河

在洛索洛芬钠凝胶贴膏之后,九典制药正在打造新的增长极。杨洋介绍,酮洛芬凝胶贴膏是2023年获批的国内首仿独家品种,且已纳入医保目录。上市以来销量逐年增长,贡献了稳定的现金流。酮洛芬与洛索洛芬钠同属非甾体抗炎药家族,但在镇痛强度、适应症偏好和价格带上各有差异,覆盖了不同的临床需求。由于暂时不受集采影响,酮洛芬凝胶贴膏是九典制药产品矩阵中的“稳牌”。

代温灸膏是公司的独家医保品种,OTC甲类,收购前年销售额约1亿元,收购后经历客户交接、压货等过渡期,目前市场已基本稳定,零售连锁市场起量较快。代温灸膏卡位的正是化药贴膏覆盖不到的“温热体感、寒湿痹痛”细分赛道,在庞大的中贴膏市场中占据了独特生态位。公司后续计划将其打造为零售渠道的中药外用特色大单品。

更受关注的是今年7月底获批的椒七止痛凝胶贴膏。这是中药1.1类骨科凝胶贴膏创新药,公司研发历时20多年,填补了骨科外用创新中药空白。

杨洋将其定位为传统膏药的“消费升级”:传统膏药存在粘毛、气味重、依从性差、疗效不明确等痛点,而椒七止痛凝胶贴膏按新注册管理办法获批,做了临床试验,有循证医学支撑,解决了部分使用体验问题。若市场开发顺利,也有望成为重磅级的中药贴膏品种。

在产品矩阵上,九典已拥有洛索洛芬、氟比洛芬、酮洛芬、椒七止痛、消炎解痛、利多卡因6款凝胶贴膏,以及代温灸膏、强腰壮骨膏等独家传统膏药。近年来,公司将品牌建设提升为公司战略发展的重要方向,线上线下同步投放,通过梯媒、高速及高铁广告、医生IP打造等方式推进品牌建设。杨洋强调,品牌沉淀需要时间,但公司会持续投入,以产品矩阵筑牢品牌根基。

原辅料与制剂一体化是另一张底牌,公司拥有200多个原辅料品种。杨洋表示,自有原料药和关键辅料不仅带来成本优势,更解决自给的重要问题。杨洋透露,上半年原辅料板块净利润同比大增93.5%,目前市场供不应求,不少原辅料产品受现有车间产能限制尚未全部产业化,因此公司在长沙新增了150亩用地,扩产车间预计今年12月开工建设,扩产完成后,原辅料板块增长有望进一步提速,成为公司盈利的重要引擎。

前沿布局打开长期空间

公司上半年研发费用同比下降42.82%,引发外界关注。公司解释,这是研发策略转型的阶段性表现:仿制药立项收缩,原辅料品类已较丰富,而创新药在临床前投入相对较小,真正的大投入在进入临床之后。未来随着更多创新药进入临床,研发费用还会逐步上升。

为分散创新药“长周期、高投入、高风险”的压力,公司设立独立运营的创新药子公司湖南九典普诺创新医药科技有限公司,引入外部资本,以“平台化+财务投资”模式分摊创新风险,保障母公司现金流安全。研发管线聚焦肿瘤、自免、疼痛等赛道,覆盖中药1.1类创新药、化药小分子镇痛药、多肽类药物,避开同质化竞争,优先选择技术壁垒高、契合自身产业链优势的品种。

创新管线方面,公司目前重点推进即将申报临床的小分子镇痛药,以及更早期的PDC多肽偶联药物。杨洋表示,PDC领域国内外研发起步较晚,九典希望做最前沿的东西,而不是在拥挤赛道跟随。整体战略上,公司仍聚焦疼痛、慢病等领域,做化药和中药创新药,同时不会放弃仿制药,而是“以仿养创”,用仿制药现金流支撑创新投入。

杨洋坦言,集采带来阵痛,也倒逼公司从单品独大走向产品矩阵和创新驱动。随着集采影响出清、新品放量、原辅料产能释放、创新管线推进,九典制药将在经皮给药细分市场域构建长期竞争力。在中国医药产业从仿制走向创新的大潮中,这家以经皮给药见长的企业,正以战略定力穿越周期,向创新要未来。

供需“紧平衡”引发电子布10月再涨价

覆铜板成本向PCB顺畅传导

● 本报记者 董添

多家机构数据显示,10月份,电子布价格延续上涨趋势,环比涨幅超过10%。国金证券研报显示,10月以来,电子布价格再次落地1.5元/米涨幅(7628型号),电子纱G75上涨3000元/吨,薄布(2116、1080型号)上涨2.5元/米。

多家电子布行业头部上市公司接受中国证券报记者采访时表示,电子布行业整体处于库存紧平衡状态,薄布涨价幅度更大。今年以来,中国巨石、建滔集团投建的电子纱、电子布产能加速落地,一定程度上缓解了市场供给压力。此外,行业头部公司纷纷加码电子布产能,由于建设周期普遍在18个月左右,预计2027年年底之前新增产能将陆续落地。下游AI需求旺盛的情况下,电子布有望延续高景气周期。

此外,多家覆铜板上上市公司告诉中国证券报记者,对于覆铜板企业来说,上游电子布涨价会导致成本上升,但由于下游印刷线路板(PCB)需求旺盛,原材料涨价可以有效传导到下游去。至于PCB涨价是否可以传导到终端,有覆铜板上上市公司告诉中国证券报记者,对于很多终端产品来说,PCB的成本占比很小,除了PCB以外,电容、电阻以及线材等电子元器件价格也都在上涨。算力建设对这类产品的需求目前整体比较旺盛,行业涨价逻辑没有发生变化。

上游电子布涨价落地

多家电子布头部上市公司接受中国证券报记者采访时表示,7628型号的普通电子布涨价1.5元/米,涨价幅度属于年内较高水平。相比厚布,薄布涨价力度更大。目前,

涨价逻辑并未发生改变。一方面,下游AI领域对PCB产品需求增加,AI领域特种电子布是PCB上游覆铜板的主要原材料之一;另一方面,电子布企业纷纷将普通电子布产能转向AI特种电子布领域,普通电子布产能出现了短缺,导致价格上涨。

国际复材方面回应中国证券报记者,电子布行业库存整体处于紧平衡状态。其中,高端电子布供需更为紧张,行业呈现越薄越紧俏的态势,薄布10月份的涨幅也比厚布要多。公司从去年开始,就着手“厚布改薄布”的技改操作,薄布的占比目前已经比较高。

中邮证券研报预计,电子布供不应求格局仍将持续,7628布涨价趋势仍将持续,在三季报业绩窗口期,电子布板块仍是业绩最为靓丽的细分板块。电子纱细分领域维持高景气,受AI产业链需求拉动,行业低介电产品迎来量价齐升,目前产品结构升级明确,行业需求有望伴随AI呈现爆发式增长。

产能预计明年释放

业内人士表示,电子纱和电子布是PCB产业链的最上游环节。从手机PCB到AI算力服务器核心载体,均离不开电子布的结构支撑。今年以来,覆铜板厂商普遍遭遇“一布难求”,电子纱产能瓶颈已成为制约AI等高端科技产业发展的“隐形堵点”。6月26日,建滔集团韶关工业园区年产7万吨电子级玻纤纱项目正式点火运行。该项目较原定计划提前3个月点火投产。此后,港股建滔积层板在中期业绩报告中表示,清远8个特种电子玻璃纤维纱窑炉中2个将于下半年投产,全部投产后窑炉总数

将增至13个;清远年产2.1万吨铜箔项目将于2027年第三季度投产;江西萍乡年产110万张覆铜板工厂第一期将于2027年年中投产。

此外,中国巨石淮安年产10万吨电子级玻璃纤维零碳智能生产线于3月和6月分期点火投产,目前已达到满产状态。中国巨石淮安年产5万吨电子纱暨3.2亿米电子布生产线项目目前正在建设中,建设周期为1.5年。

从电子布行业上市公司业绩看,受益于产品量价齐升,相关上市公司业绩表现亮眼。

电子布头部企业中国巨石预计2026年前三季度实现归母净利润为51.36亿元至53.93亿元,同比增长100%至110%。本期业绩预增的主要原因是2026年前三季度玻纤主要下游应用领域需求增加,产品量价齐升。公司通过加快产品结构优化、加大技术创新力度、加强市场开拓等措施提升盈利能力,为业绩增长奠定了良好基础。

价格有效传导至下游

“电子布涨价对下游覆铜板来说既是机遇也是挑战。首先,电子布涨价会引发成本上涨。但原材料涨价,可以有效传导到下游PCB企业。覆铜板行业集中度整体较高,而PCB相对较为分散,集中度高的行业价格传导更为确定。”有覆铜板上上市公司告诉中国证券报记者。

不过,从二级市场看,覆铜板指数近期出现较为明显的回落。Wind数据显示,10月12日,覆铜板指数收盘跌幅达到4.65%。行业上市公司中,金安国纪连续两个交易日跌停。