

半导体设备行业持续回暖 多家上市公司去年营收净利双增长

■本报记者 李亚男

去年以来,随着汽车、消费电子等终端市场需求持续复苏,半导体行业步入新一轮增长周期。而受益于半导体市场规模增长、晶圆厂扩产持续拉动需求,半导体设备板块持续回暖。

从已披露 2024 年年度报告的半导体设备上市公司来看,大部分公司营业收入及净利润双双增长。4 月 28 日,在 2024 年度科创板半导体设备行业集体业绩说明会上,数十位投资者就产品成长性、海内外市场情况、在手订单及行业并购重组等问题,对北京华峰测控技术股份有限公司(以下简称“华峰测控”)、无锡市德科立光电子技术股份有限公司(以下简称“德科立”)、安徽耐科装备科技股份有限公司(以下简称“耐科装备”)等 7 家公司积极提问。

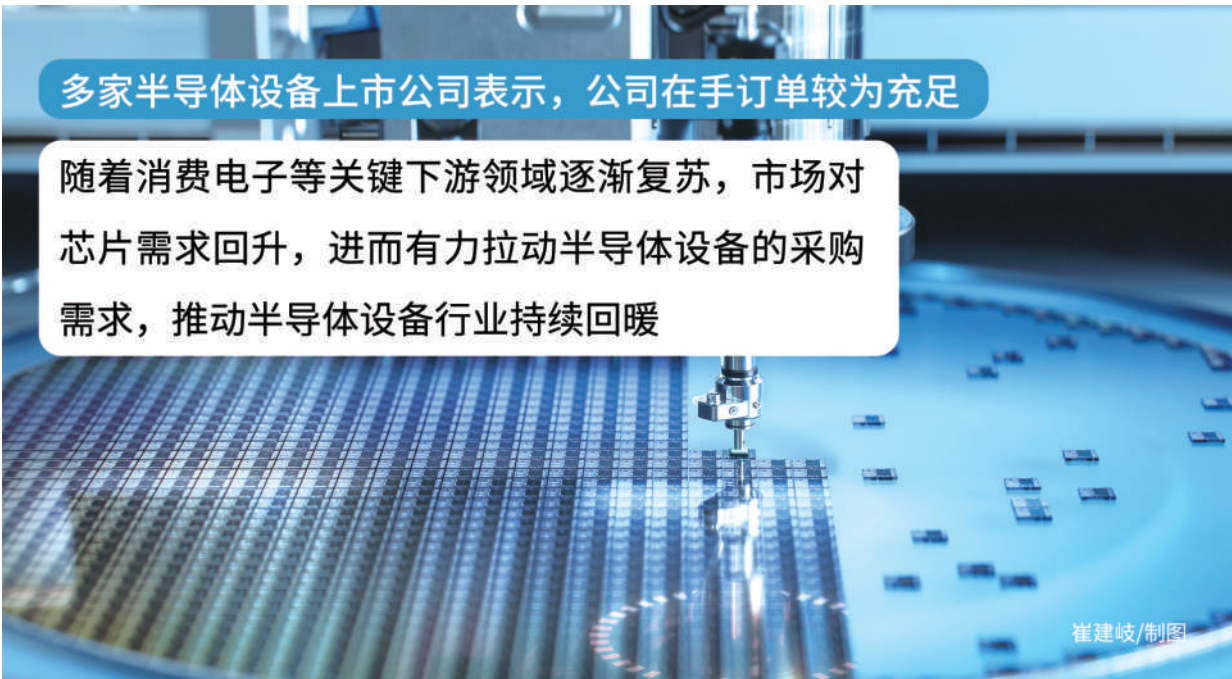
多家上市公司在回答投资者提问时表示,公司在手订单较为充足,随着消费电子等关键下游领域逐渐复苏,市场对芯片需求回升,进而有力拉动半导体设备的采购需求,推动半导体设备行业持续回暖。

行业回暖明显

在半导体设备行业,合同负债及存货高低往往预示着行业后续景气度。

据《证券日报》记者统计数据,上述 7 家参会的半导体设备公司 2024 年合同负债合计 2.74 亿元,同比增长 44%;存货合计 19.65 亿元,同比增长 15.08%。

具体来看,2024 年,合肥芯基微电子装备股份有限公司(以下简称“芯基微装”)、华峰测控、德科立的合同负债金额分别为 4117.9 万元、5625.3 万元、3030.95 万元,为合同负债增长率排名前三的公司。芯基微装、深圳市



多家半导体设备上市公司表示,公司在手订单较为充足

随着消费电子等关键下游领域逐渐复苏,市场对芯片需求回升,进而有力拉动半导体设备的采购需求,推动半导体设备行业持续回暖

深科达智能装备股份有限公司、普源精电科技股份有限公司(以下简称“普源精电”)的存货金额分别为 5.78 亿元、3.19 亿元、2.72 亿元,为存货增长率排名前三的公司。

芯基微装董事长程卓在回答《证券日报》记者提问时表示:“2024 年末,公司合同负债大幅增长,主要系期末预收客户账款较多。存货同比显著增长,主要是业务规模扩大、订单量增加,期末未完工产品金额随之增大。目前公司订单排产饱和,生产端已达满产状态,今年订单预期优于去年,高阶头部客户订单稳定,下游客户产能向东南亚转移带动海外订单明显增长,多个重点区域订单表现良好。”

华峰测控董事长、董事会秘书孙疆在回答《证券日报》记者提问时表示:“报告期内,半导体市场的景气度持续回升,公司在手订单较为充足,导致合同负债和存货有所增长。”

德科立董事长桂桑向《证券日报》记者表示:“受益于 AI、算力基础设施建设的爆发式发展,公司在数通领域实现 DCI(数字版权唯一标识符)业务的高速增长,助力营收规模稳步提升。目前有效的在手订单保持稳定,公司抓紧产能建设,加快订单交付。”

AI 技术持续赋能

在本次集体业绩说明会上,“AI 技术”成为投资者提问的高频字眼,相关上市公司纷纷向投资者回复其在 AI 技术方向的应用及未来发展计划。

普源精电董事会秘书程建川在回答《证券日报》记者提问时表示:“目前,公司内部已引入 AI 模型,并深刻洞察到人工智能技术在提升运营效率、优化产品研发与服务等方面的巨大潜力,我们将充分结合公司的业务架构、技术专长以及战略发展方向积极拥抱 AI。”

程卓表示:“半导体设备行业虽有波动,但长期来看,受新兴产业驱动,半导体芯片及设备需求持续攀升,细分领域设备需求强劲,行业仍处于较高景气度。公司也积极探索 AI 技术应用,在部分设备自动化控制系统中引入 AI 技术,优化操作流程、提升智能化程度,更好满足客户需求,增强产品市场竞争力。”

在 AI 技术及消费电子需求持续驱动下,半导体行业规模持续扩大,行业并购重组加速。上述多家公司在回答投资者提问时均表示,将按照战略发展规划适时进行产业链上下游的整合。

耐科装备董事长黄明玖表示,近年来,国家通过多项政策措施鼓励并购重组,以优化资源配置,促进产业升级和推动经济高质量发展。公司密切关注相关市场动向,如果有好的标的,会把握机会,并及时做好信息披露。

模压成型装备行业景气度回升

伊之密管理层称公司在手订单饱满

■本报记者 丁 蓉

在模压成型装备行业景气度回升的背景下,伊之密股份有限公司(以下简称“伊之密”)2024 年交出较为优秀的成绩单。

4 月 28 日,伊之密举行 2024 年年度报告业绩说明会,伊之密副总经理兼董秘肖德银在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司下游需求主要集中在汽车、家电、3C、日用品等行业,从今年一季度的情况看,相关行业的需求稳中有升。目前,公司在手订单饱满,生产紧张有序。”

伊之密属于模压成型装备行业企业,主要产品包括注塑机、压铸机、橡胶机等。年报数据显示,公司 2024 年实现营业收入 50.63 亿元,同比增长 23.61%;实现归属于上市公司股东的净利润 6.08 亿元,同比增长 27.42%。

今年一季度,伊之密业绩持续向好。一季报数据显示,公司营业收入为 11.87 亿元,同比增长 24.32%;归属于上市公司股东的净利润为 1.32 亿元,同比增长 14.29%。

伊之密相关负责人表示:“目前公司下游行业占比最大的是汽车行业。今年一季度,国内新能源汽车表现良好。此外,家电行业在政策支持下迎来积极开局。‘以旧换新’政策延续,进一步刺激了消费需求。随着全球经济复苏和消费者对智能设备需求的持续增长,3C 电子行业在今年一季度保持稳健发展。公司对 2025 年度的发展充满信心。”

2024 年,伊之密在产能建设和产品创新上取得一系列成果。在产能建设方面,伊之密在全球范围内进一步实现了产能的升级,向着工业 4.0 制造模式转型。在产品创新方面,公司发布了伊

之密 NEXT2 两板式压铸机、A6 高端智能系列注塑机、A3 系列橡胶注射成型机等新品,在核心产品上取得了新的突破。此外,公司的 UN2400D1MMultiPro 七射多物料注塑机、3200T 半固态镁合金注射成型机等重点项目成功交付,为新能源汽车的发展注入了新动力。

在新能源汽车轻量化发展趋势下,镁合金轻量化零件的市场需求日益增长。伊之密积极把握新的市场机遇,公司推出的半固态镁合金注射成型机产品,采用压铸和注塑工艺合二为一的“一体化”成型方式,模具和成型材料与压铸工艺相似,工艺过程则接近注塑成型,主要应用于生产新能源汽车用大型关键零部件,如新能源汽车的电机零件与中控仪仪表盘横梁等。

在业绩说明会上,肖德银在回答投资者提问时表示:“公司的半固态镁合

金注射成型机可生产镁合金结构件,镁合金结构件在轻量化方面有着明显优势,而镁合金半固态注射成型工艺因其优良的性能和节能环保也得到了越来越多的关注和应用。”

东吴证券研报显示,伊之密三大产品线齐头并进,镁合金成型机产品有望构筑公司新的增长极。公司在这一领域早有布局,伴随新能源汽车轻量化需求日益提升,公司早期技术储备有望逐步兑现业绩。

近年来,我国模压成型装备行业加速发展,行业内企业通过技术升级和规模提升,在全球舞台的竞争力逐步提升。“这一产业的全球市场空间广阔,我国企业需加大研发创新力度,继续锻造核心竞争力,不断提高产品质量和服务水平。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示。

上峰水泥“一主两翼”战略成效显著 多项指标保持行业领先

■本报记者 刘 欢

“过去五年,公司‘一主两翼’战略取得显著成就,根据新的五年规划,到 2029 年,公司的业务格局力争从‘双轮驱动’向‘三驾马车’演变,形成由新质材料增长型业务、建筑材料基石类业务、股权投资资本型三大业务构成的协同发展格局。”在 4 月 28 日召开的 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会上,上峰水泥副总裁兼董事会秘书瞿辉在回答《证券日报》记者提问时表示。

上峰水泥主要从事水泥熟料、水泥、特种水泥、混凝土等建材产品的生产制造和销售。近年来,公司充分应用已有资源向相关产业延伸,骨料、水泥窑协同处置环保业务成为重要新业务。

2024 年,上峰水泥实现营业收入 54.48 亿元;归属于上市公司股东的净利润 6.27 亿元;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4.74 亿元;总资产达 175.78 亿元;归属于上市公司股东的净资产为 89.49 亿元。

2020 年至 2024 年,上峰水泥“一主

两翼”战略规划在复杂多变的环境下起到了引领方向、明晰目标、聚焦共进的重要作用,取得了良好成效。

数据显示,过去五年,上峰水泥在水泥建材行业保持较为独特的高效运营机制。目前,已初步完成华东、西北、西南三大区域的布局,连续多年保持了行业领先的竞争力水平。截至 2024 年底,公司主产品产能规模增长了 48%,净资产增长 65%、总资产增长约 78%、公司能耗工艺水平及成本控制、人均效率、运营效率、毛利率指标等保持行业领先。

其中,“两翼”业务利润贡献占比超过三分之一,新经济股权投资业务聚焦半导体、新能源、新材料等科技创新领域链式布局,长鑫科技、合肥晶合、盛合晶微、先导电科、广州粤芯等一批优质项目的股权投资取得了相对稳健的投资收益。

瞿辉表示:“截至目前,公司新经济股权投资业务累计投资 24 个项目,累计投资金额 17.85 亿元。2024 年对净利润的贡献率超过 20%,累计盈利 5.3 亿元。晶合集成项目已经完成从投资、

上市、退出步骤,获得投资收益 1.66 亿元。”

上峰水泥高度重视股东回报,并与股东共享经营发展成果。2024 年,公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 6.3 元(含税),合计拟派发现金红利 6.01 亿元(含税),占上市公司 2024 年归母净利润(合并报表)的 95.73%。2020 年至 2024 年,公司累计向股东现金分红 26.5 亿元,平均年度分红率超过 40%,三次实施股份回购累计 4.7 亿元。

在披露年报的同时,上峰水泥发布了全面提质转型的全新五年规划。规划显示,上峰水泥当前阶段将适度加大股权投资业务的投入积累,形成新的业务发展平台;同时坚持立足对现有主辅业产业链的竞争力提升,形成建材材料产业链与股权投资业务链双轮驱动、齐头并进、互补平衡的业务格局。通过五年左右的资源积累和努力,力争培育出支撑公司第二成长曲线的新业务,形成新质材料增长型业务、建筑材料基石类业务、股权投资资本型业务“三驾马车”协同协调、综合资源共享互补,保持稳

固增长发展的总体格局。

上峰水泥董事长兼总裁俞锋在回答《证券日报》记者提问时表示:“在绿色低碳方面,目前我们的研发部门已开展相关研究,聚焦高附加值、低排放的水泥品种研发,重点推进新型低碳水泥及特种水泥的开发工作,以切实满足市场对环保建材的需求。”

股权投资则从财务投资及项目并购两类业务入手,为新质主业壮大发展做好基础准备,储备 30 亿元以上权益资产,并稳定贡献投资收益及现金流。

有券商分析师向《证券日报》记者表示:“上峰水泥的战略转型实践具有标杆意义,其通过‘产业+资本’双轮驱动模式,一方面,夯实建筑材料基石业务的传统优势;另一方面,以股权投资为桥梁切入战略性新兴产业,既顺应国家科技创新战略导向,也为传统制造业突破增长瓶颈、开辟价值创造‘第二空间’提供了可复制的转型范式。这种立足实业、布局资本的双轨发展策略,正成为传统制造企业应对产业变革的重要路径选择。”

赛力斯拟赴港上市 募资净额70%将用于研发投入

■本报记者 冯雨瑶

4 月 28 日,港交所披露赛力斯集团股份有限公司(以下简称“赛力斯”)招股书。赛力斯申请港股主板上市,中金公司和中国银河国际证券为联席保荐人。

赛力斯最初以零部件起家,分别于 2003 年、2016 年先后进入整车制造领域和新能源汽车领域,成功实现业务转型。自与华为技术有限公司(以下简称“华为”)合作以来,赛力斯打造的问界品牌推出了 M9、M8、M7 和 M5 等四款车型。

数据显示,2024 年,赛力斯实现营业收入 1451.76 亿元,同比增长 305.04%;归属于上市公司股东的净利润达 59.46 亿元;新能源汽车毛利率提升至 26.21%。目前,赛力斯是全球第 4 家实现盈利的新能源车企。

据招股书披露,赛力斯核心技术能力主要体现在魔方技术平台、超级增程、安全技术、智能测试、智慧服务等方面。未来,公司的战略

路径包括:构建科技豪华新范式,打造全球新能源汽车智能化标杆;坚持大单品战略、积极推进全球化,以及打造全生命周期主动智慧服务体系等。

赛力斯拟将 IPO 募资净额的 70%用于研发投入,20%用于多元化新营销渠道投入、海外销售及充电网络服务以提升全球品牌知名度,10%用作营运资金及一般公司用途。

“在汽车行业竞争激烈的情况下,赛力斯赴港上市,融资渠道得到进一步拓展,可以帮助公司获得更多资金支持。”国际智能运载科技协会秘书长张翔对记者表示。

深度科技研究院院长张孝荣表示:“赛力斯赴港上市是其全球化战略的关键一步,此举有助于通过国际化融资平台缓解高负债压力,并加速研发与市场扩张。”

赛力斯方面表示,发行港股股票并上市是为了深入推进全球化战略布局,打造国际化资本运作平台,提高综合竞争力。

圆通速递去年营收超690亿元 竞争优势持续巩固

■本报记者 李 勇

4 月 28 日晚间,圆通速递股份有限公司(以下简称“圆通速递”)披露 2024 年年度报告和 2025 年第一季度报告。2024 年,公司实现营业收入 690.33 亿元,同比增长 19.67%;实现归属于上市公司股东的净利润 40.12 亿元,同比增长 7.78%。今年一季度,圆通速递主营业务继续保持较高增速。今年前三个月,公司实现营业收入 170.60 亿元,同比增长 10.58%,实现归属于上市公司股东的净利润 8.57 亿元,同比下降 9.16%。

圆通速递利润分配预案显示,2024 年期末,公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.60 元(含税),合计拟派发现金红利 12.31 亿元(含税),占 2024 年度公司归母净利润的 30.69%。

圆通速递是国内领先的综合性快递物流运营商。公司以自营的枢纽转运中心和扁平的终端加盟网络为基础,以快递服务为核心,围绕客户需求提供国内国际快运、仓配一体、商贸、航空货运及供应链等综合服务。公司在业务规模、网络覆盖率、运营效率、公众满意度及服务质量等方面均位居行业前列。

“圆通速递拥有完善的物流网络和强大的运输能力,公司注重技术创新,不断引进先进的物流技术和设备,提高物流效率。公司注重服务质

量和客户体验,通过提升员工素质和优化业务流程,为客户提供更加优质的快递服务。”新质派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,“圆通速递在技术、品牌、服务等方面积淀的竞争优势,为其进一步拓展市场份额提供了有力支撑。”

年报显示,圆通速递业务量持续保持较快增长。2024 年,公司完成快递业务量 265.73 亿件,同比增长 25.32%,高出行业平均增速 3.8 个百分点。

此外,随着公司数字化转型的持续深入,圆通速递广泛应用人工智能等先进技术,不断深化成本精细管控,以进一步提质降本增效。2024 年,圆通速递单票运输成本为 0.42 元,较上年同期下降 0.04 元,降幅 9.41%;单票中心操作成本为 0.28 元,较上年同期下降 0.01 元,降幅 5.41%。

“通过技术创新、网络优化和本地控制,圆通速递建立了较高的竞争壁垒,进一步巩固了市场份额。”众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜向《证券日报》记者表示,在消费升级、政策支持和技术创新等多因素的共同作用下,快递行业近年来持续保持快速增长。未来,随着电商行业的持续繁荣,技术创新的推进和市场下沉的深化,快递行业仍具有广阔的发展空间。

多肽业务贡献业绩增量 药明康德一季度净利同比增近九成

■本报记者 李亚男

4 月 28 日晚间,无锡药明康德新药开发股份有限公司(以下简称“药明康德”)发布 2025 年一季度报告。报告期内,公司实现营业收入 96.55 亿元,同比增长 20.96%;实现归属于上市公司股东的净利润 36.72 亿元,同比增长 89.06%。

药明康德董事长兼首席执行官李革表示:“第一季度公司收入及利润均重回双位数增长,同时持续经营业务在手订单保持高速增长。公司持续聚焦自身独特的 CRDMO 业务平台,不断拓展在新药研发和生产领域的赋能服务。”

数据显示,公司第一季度实现营业收入 96.55 亿元,其中持续经营业务收入 93.9 亿元,同比增长 23.1%。按营业收入贡献前三名业务来看,化学业务第一季度实现收入 73.91 亿元,同比增长 32.87%;测试业务第一季度实现收入 12.92 亿元,同比下降 4.04%;生物学业务第一季度实现收入 6.08 亿元,同比增长 8.25%。

分地区来看,今年第一季度,药明康德来自美国客户收入 63.8 亿元,同比增长 28.4%;来自欧洲客户收入 13 亿元,同比增长 26.2%;来自中国客户收入 15.3 亿元,同比下降 1.3%;来自其他地区客户收入 4.5 亿元,同比增长 3%。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记

者采访时表示:“药明康德临床后期和商业化项目增长带来的产能效率不断提升,以及公司在 2024 年出售持有的药明联合生物技术有限公司部分股权及处置交割部分业务带来的大额投资收益,提升了公司整体业绩。公司独特的‘一体化、端到端’CRDMO 业务模式成效显著,化学业务增长突出,尤其是 TIDES 业务(寡核苷酸和多肽)增长迅猛,为公司业绩提供了有力支撑。”

截至今年一季度末,药明康德持续经营业务在手订单 523.3 亿元,同比增长 47.1%。其中,TIDES 业务在手订单同比增长 105.5%。

当前,多肽需求持续高速增长,随着去年建成的新增产能(多肽固相合成反应釜总体积至 41000L)快速爬坡,第一季度 TIDES 业务收入达到 22.4 亿元,同比增长 187.6%。在多肽产能持续建设下,预计至 2025 年底,药明康德多肽固相合成反应釜总体积提升至 100000L。

不愿具名的机构研究员向《证券日报》记者表示:“多肽兼具小分子化药及生物药优点,拥有独特成药优势,多肽原料药需求具备爆发潜力。当前,多肽大规模制备工艺研发能力还存在不足,面临着商业化产能限制,药企对多肽 CDMO 服务以及多肽原料药供应的需求有望逐步提升。当前,TIDES 业务已成为药明康德新增长点,随着多肽新建产能逐渐落地,该业务有望实现突破。”