

“卖铲人”芯碁微装赴港二次上市 客户高集中度问题待解

本报记者 陈佳岚 广州报道

“国产光刻设备第一股”合肥芯碁微电子装备股份有限公司(以下简称“芯碁微装”,688630.SH)向“A+H”发起冲刺。

近日,港交所披露,芯碁微装在港交所提交IPO申请,中金公司为独家保荐人。

芯碁微装成立于2015年,此前已于2021年4月在A股上市。业务

PCB直写光刻龙头H1业绩高增

芯碁微装是全球唯一一家同时业务覆盖PCB、IC载板、先进封装及掩膜版应用场景的公司。

芯碁微装是全球PCB直接成像设备领域的龙头企业。根据灼识咨询的数据,按2024年营业收入计算,芯碁微装是全球最大的PCB直接成像设备供应商,市场份额达到15%。

灼识咨询数据还显示,芯碁微装是全球唯一一家同时业务覆盖PCB、IC载板、先进封装及掩膜版应用场景的公司,是国内仅有的两家产品覆盖先进封装应用的公司之一,也是仅有的三家覆盖掩膜版应用的公司之一。

IPO申请文件显示,在过去的2022年、2023年、2024年,芯碁微装的营业收入分别为人民币6.52亿元、8.29亿元、9.54亿元,相应的净利润收入分别为人民币1.37亿元、1.79亿元、1.61亿元。营收连续三年增长,净利润则在2024年出现同比下滑。

不过,这并不影响芯碁微装2025年的发展。芯碁微装在A股披露的半年报数据显示,2025年上半年公司实现营业收入6.54亿元,同比增长45.59%;实现归母净利润1.42亿元,同比增长41.05%。这主要得益于PCB市场中高端化趋势显现,而公司依托产品稳定可靠的品质、高性价比优势以及本土化服务的便利,市场渗透率正实现快速提升。

平安证券分析师杨铮表示,全球AI算力需求爆发带动了PCB板

主要聚焦于PCB(印刷电路板)和泛半导体两大领域,产品涵盖PCB直接成像设备及自动线系统、半导体直写光刻设备及自动线系统,以及相关产品的全面售后维护及支持服务。

由此,芯碁微装的经营业绩也与PCB、泛半导体市场需求及行业景气度息息相关。在全球AI算力热潮中PCB产业迎来超级周期,以及在半导体迎来国产替代机遇因

素推动下,芯碁微装也受益于该行情业绩得到较好增长、近期股价也连连上涨。

科方得智库研究负责人张新原对《中国经营报》记者指出,芯碁微装现阶段选择赴港上市可提升公司的国际知名度和品牌影响力,吸引全球投资者,尤其在AI算力发展和半导体国产替代的行业背景下,更容易获得价值重估。此外,A+H架构可分散单一市场风险,若

A股市场出现波动,港股能提供一定的缓冲。不过,高股价阶段上市可能面临市场对估值敏感性的挑战,需合理定价以避免破发风险。

记者注意到,随着业绩持续增长,芯碁微装也面临客户与集中度持续攀升的风险。关于公司的客户集中度为何会越来越高、是否会采取一些应对措施等相关问题,记者联系采访芯碁微装方面,截至发稿,未收到回复。



2021年,芯碁微装在科创板上市,成为“直写光刻第一股”。

本报资料室/图

及高端HDI产业加速升级与产量增加,与此同时,PCB产业链扩张至海外,芯碁微装加码国际化的布局取得成效。

芯碁微装披露,在报告期内,公司今年3月单月发货量突破百台创历史新高,第二季度产能处于“超载”状态。东南亚市场贡献显著,泰国子公司营收占比持续提升,越南、马来西亚订单增长强劲。

当下,芯碁微装所处的微纳直写光刻设备行业受PCB、先进封

装、IC载板、掩膜版及新型显示等市场增长驱动,展现出广阔的发展前景。根据灼识咨询预测,全球PCB直接成像设备市场规模将从2024年的46亿元增长至2030年的67亿元,复合年增长率6.6%。

对于此次港股上市募用途,芯碁微装表示,扣除相关费用后,募集资金将主要用于五大方向:一是加强研发能力,推动直写光刻技术突破,招募顶尖研发人才并优化关键部件国内生产;二是扩大整体产

能,战略性投资东南亚主要设施,推进生产基础设施数字化转型及AI升级;三是进行战略性投资及并购,加强在行业价值链中的地位;四是扩大全球销售业务,发展海外销售与服务网络;五是用作营运资金及其他一般企业用途。

记者也就公司在港股募资的具体用途中,研发、产能、并购、海外网络各占多大比例,是否有明确并购标的相关问题采访芯碁微装方面,截至发稿,未获得回复。

为什么说阿里巴巴正转身“AI科技公司”

中经记者 李立
上海报道

关于阿里巴巴的身份认定,华尔街曾经掀起过一次著名争论。

2014年9月19日,阿里巴巴登陆纽交所,创下当时全球最大规模IPO纪录。市值瞬间超过2300亿美元,超越Facebook(现为Meta)和亚马逊,成为彼时仅次于谷歌的全球第二大互联网公司。

一片惊叹声中,一个尖锐的问题被提出:这个来自中国的巨无霸,凭什么值这么多钱?它是一家像谷歌、亚马逊那样的技术公司,还是一家“披着互联网外衣”的电商公司?

“现在这个问题已经无须争论并且正在被更新。”一位当年见证阿里巴巴纽约上市的投资者对记者表示,“阿里巴巴正在用AI全面重塑电商业务,无论是AI的投资规模,还是AI产业链整体布局,阿里巴巴已经转型AI科技公司。”上述投资人指出,这种坚定转型可能引发阿里新一轮估值风暴。

重投AI底座

日前2026财年第一财季财报分析师电话会上,阿里巴巴中国电商事业群CEO蒋凡披露即时零售最新战绩,首次详解淘宝闪购战略,市场情绪一度被点燃。财报发布后,阿里股价大涨12.9%,创2023年3月以来最佳单日表现。

云、AI业务相关财报数据背后,更重要的是资本投入带动技术红利开始高效转化。阿里的估值模型正在发生改变,这或许才是一个“更未来”的开始。

财报显示,本季度阿里的Capex(资本开支)为386亿元,同比增长220%,环比上季增长57.1%,创下单季历史新高。另外,阿里云收入增速从上季度的18%增至26%,创下2022年以来的14个季度云业务收入增长新高。AI相关产品收入已连续8个季度实现三位数同比

增长,季度AI收入占外部商业化收入的比例已超过20%。

在财报电话会上,阿里巴巴集团CEO吴泳铭首度披露了AI投资的最新进展。过去四个季度,阿里已经在AI基础设施以及AI产品研发上累计投入超过1000亿元。

2025年2月,阿里宣布未来三年投入3800亿元用于建设云和AI基础设施,超过去年总和。单笔投资金额是阿里巴巴历史上最大的,在中国民营企业中也前所未有。

记者梳理发现,从2023年9月,吴泳铭第一次作为阿里巴巴集团CEO在业绩电话会上交流时,就明确了阿里未来十年的三个方向:技术驱动的互联网平台业务,AI驱动的科技业务,以及全球化的商业网络。此后阿里巴巴集团董事会主席蔡崇信、吴泳铭等管理层均在不同

场分享对AI发展现状、前景的判断,以及坚持对AI的长期投入。

为什么如此坚定重投AI,在吴泳铭看来,“AI技术对所有行业的改变升级以及AI与云计算的深度融合,是未来十年技术领域最大的行业机会”。

作为阿里核心电商业务的定位也在发生改变。即时零售大战背后淘宝正转型大消费平台,吴泳铭强调:“阿里在即时零售领域的布局,并不是着眼于单一消费品类的竞争,而是满足10亿消费者的一站式需求,塑造AI时代大消费平台的商业形态。”

吴泳铭认为,阿里对AI的投入已开始显现成果,无论是阿里云收入在客户的AI需求下恢复高速增长,还是广泛的to C和to B场景的AI体验升级,都看到了AI驱动阿



图为阿里巴巴集团总部。

本报资料室/图

里高速增长路径更加清晰。

“从阿里在AI的投资规模和方向看,是从AI基础设施、大模型、AI产品和应用方面全方位投入,建设全栈AI技术能力。在全球范围内的头部科技公司中,只有谷歌和阿

里都致力于建设全栈AI能力。”在上述投资人看来,通过持续大规模AI投资、云业务的持续发展,阿里巴巴已经悄然更换了AI基座。一旦阿里巴巴明确成为AI时代基础设施,估值模型势必发生改变。

受分析师关注。2024年4月,阿里妈妈方面推出实现确定性ROI(投资回报率)的营销工具“全站推”。当时据阿里妈妈方面透露,“全站推广”背后的核心支撑则是LMA大模型。

一位阿里内部人士认为,阿里与市场上任何一家AI科技公司不同,在于技术背后围绕电商等业务有丰富的应用场景,新技术可以首先在阿里内部试错,继而可传导到与之合作的中小企业。

日前阿里巴巴官网更新,将旗下业务划分为阿里巴巴中国电商集团、阿里国际数字商业集团零售、云智能集团以及其他业务四个板块,面向AI剔骨再造的阵营也更加清晰。

“国内外电商业务全面AI化提

升经营效率,以阿里云为代表的云智能集团开始成为第二增长曲线,其他业务中夸克、钉钉等都可能变身AI时代的超级应用。”上述阿里观察人士分析认为。

虽然从表层财报数据上看,仍很难测算阿里巴巴真正变身AI公司还有多远。2025财年,阿里近六成营收仍来自电商,和AI直接相关的阿里云,营收占比约为12%。但阿里巴巴仿佛已经不是原来那个阿里巴巴,基座与骨架都已经全面AI化。

种种迹象表明,阿里巴巴正在成为一家AI驱动的新科技公司。当资本市场不再纠结如何定义阿里巴巴,其基因迭代背后亦代表了中国互联网公司商业模式的重要进化。