

沪硅产业联手大股东 增资114亿押注300mm大硅片

多元化方式增资

公开资料显示,沪硅产业是国内规模最大、技术最全面、国际化程度最高的半导体硅片企业之一。

根据《增资公告》,此次增资采取“股权作价+现金+债转股”的多元化方式。

其中,沪硅产业拟以持有的上海新昇晶投半导体科技有限公司(以下简称“新昇晶投”)46.7354%股权、上海新昇晶科半导体科技有限公司(以下简称“新昇晶科”)49.1228%股权、上海新昇晶睿半导体科技有限公司(以下简称“新昇晶睿”)48.7805%股权,总计作价74.48亿元,认购上海新昇的新增注册资本12.3亿元、本次增资完成后,标的公司的注册资本总额为人民币42.83亿元。

国盛集团拟出资人民币40亿元,认购上海新昇新增注册资本人

民币6.65亿元。其中以国盛集团向上海新昇的借款本金人民币10亿元以债转股形式出资;以现金形式出资人民币30亿元。

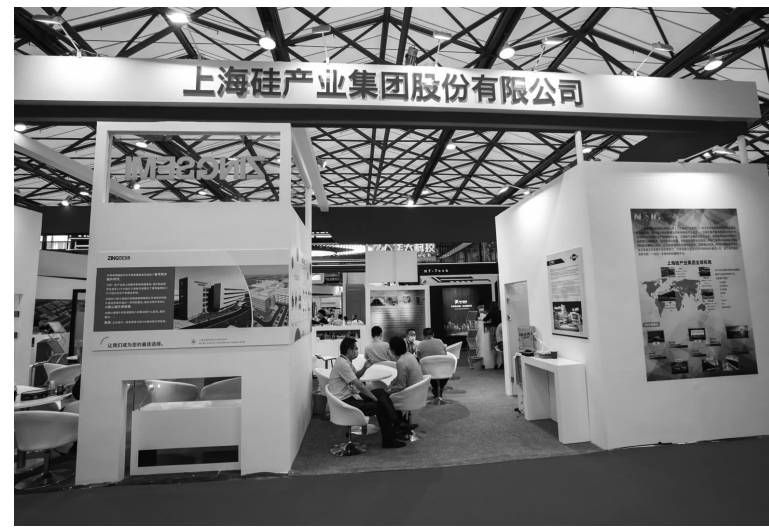
本次增资完成后,上海新昇注册资本将由23.8亿元增加至42.8亿元,沪硅产业持有上海新昇股权比例将由100%下降为84.4759%,仍为上海新昇控股股东,不会导致公司合并报表范围发生变更。

经济学博士后石磊在接受记者采访时指出,沪硅产业此次联合大股东增资上海新昇,旨在为300mm半导体硅片产能升级筹集资金以抢占市场,并将分散的资源归集至统一平台以提升协同效率。

“从交易结构看,这相当于把围绕300mm硅片业务的相关资产装入同一个产业平台,有利于减少内部股权层级,理顺管理关系,也便于统一安排采购、生产、销售、研发和客户认证。”济安研究院研究员万力向记者指出。

针对此次增资采用“股权+现金+债转股”的组合方式,石磊指出,这种做法既避免了上市公司大规模现金消耗并完成内部业务重组,又通过国盛集团的现金注入保障了产能扩建的流动性,同时利用债转股降低了资产负债率并优化了财务结构。

公开资料显示,沪硅产业是国内规模最大、技术最全面、国际化



沪硅产业拟与持股5%以上股东上海国盛集团共同对子公司上海新昇进行增资114.48亿元,全力推进300mm半导体硅片的产能升级。视觉中国/图

程度最高的半导体硅片企业之一。其主营业务聚焦于半导体硅片及其他高端半导体材料的研发、

生产与销售,为下游芯片制造企业提供关键核心材料,是半导体产业链中不可或缺的基础性环节。

300mm硅片战略闭环

国盛集团对上海新昇的增资,将专门用于集成电路用300mm硅片产能升级,符合公司业务发展和战略需求。

300mm半导体硅片,也就是通常说的12英寸硅片,是集成电路制造最核心的基础材料之一。它主要用于逻辑芯片、存储芯片、图像传感器、功率器件以及其他高性能集成电路制造。

而此次增资正是沪硅产业2025年完成发行股份购买资产后对300mm半导体硅片业务战略发展的延伸。2025年5月,沪硅产业披露重组报告书(草案),拟通过发行股份及支付现金方式收购控股子公司新昇晶投46.7354%股权、新昇晶科49.1228%股权、新昇晶睿

48.7805%股权。此次交易总价款70.40亿元,其中,现金对价3.24亿元,股份对价67.16亿元。

将收购的三家子公司股权归集至上海新昇,沪硅产业有何用意?

万力认为,这是沪硅产业围绕300mm硅片业务做的一次深层结构调整,目的是提高300mm硅片业务的管理效率和战略执行能力。

“这标志着公司在完成前期少数股权收购后,正式将三家子公司股权注入核心平台,实现了从资产

收拢到业务融合的二次整合,构成了300mm硅片业务的完整战略闭环。”石磊说。

沪硅产业在《增资公告》中表示,国盛集团对上海新昇的增资,将专门用于集成电路用300mm硅片产能升级,符合公司业务发展和战略需求,将可进一步加快300mm半导体硅片的产能建设和技术能力提升,为进一步提升公司市场份额、巩固国内领先地位扩大优势,并对公司未来财务状况和经营成果产生积极影响,符合公司的未来发展规划。

尚处于产能爬坡阶段

2023年至2025年,沪硅产业归母净利润分别为1.87亿元、-9.71亿元、-15.08亿元,扣非归母净利润分别为-1.66亿元、-12.43亿元、-17.74亿元。

记者注意到,近年来,沪硅产业业绩承压。财报数据显示,2023年至2025年,沪硅产业实现的营业收入分别为31.90亿元、33.88亿元、37.16亿元,呈增长趋势,其中300mm半导体硅片的销量年均增长近50%。

但公司利润尚处于亏损状态。根据财报数据,2023年至2025年,沪硅产业归母净利润分别为1.87亿元、-9.71亿元、-15.08亿元,扣非归母净利润分别为-1.66亿元、-12.43亿元、-17.74亿元。

对此,石磊指出,沪硅产业的持续亏损是半导体行业重资产、长周期属性与周期波动叠加的结果,主要受产能爬坡期高昂的折旧摊销、行业供需失衡导致的价格下行、规模效应尚未释放以及高强度研发与并购减值拖累。

“沪硅产业正处在持续扩产和产能升级阶段。半导体硅片项目资本开支大,折旧、研发、人员和认证成本都比较重。在产能完全释放、良率充分提升、客户订单稳定放量之前,固定成本会对利润形成较大压力。”万力说。

此次对上海新昇的增资能否改善沪硅产业的业绩?

石磊认为,此次百亿级增资虽难以在短期内因持续的折旧和研发费用立即扭转亏损,但作为改善经营窘境的核心关键一步,其中长期积极效应显著:一方面,40亿元“专款专用”资金将加速300mm硅片产能升级,随着产能爬坡与良率提升,规模效应将有效摊薄单位成本;另一方面,业务深度整合将提升运营效率。叠加下游AI等需求回暖,公司盈利状况有望逐步得到实质

性改善。

高承远向记者表示,此次增资能否扭转经营困境,关键看产能释放节奏和下游订单匹配度。114亿元增资到位后,如果产能爬坡顺利、良率稳步提升、客户认证持续推进,规模效应将逐步显现,亏损有望收窄。“但需要客观看待,半导体材料行业的盈利修复从来不是一蹴而就的,需要给产业和企业足够的耐心和时间。”高承远说。

“硅片行业不是产能建好就马上盈利。”万力指出,客户认证周期

能升级,不仅确保了扩产计划如期推进以巩固龙头地位,其“专款专用”机制也强化了项目监管,倒逼资金使用效率提升。

石磊同时指出,国盛集团作为国资平台的定向投入为公司后续争取设备采购、银团贷款等资源提供了强大的信用背书。在财务与市场层面,出资中包含的10亿元“债转股”有效降低了有息负债规模并增厚了资本实力,大股东真金白银的投入也向资本市场传递了积极信号,提振了投资者信心。

长,产品从验证到批量导入需要时间。即便销量增长,如果价格下行或者新产能利用率还不够高,利润端仍然可能承压。

万力认为,真正决定公司能否走出亏损的,还是后续三个因素:300mm硅片价格能否企稳、新增产能利用率能否提升、高端产品和核心客户导入能否加快。如果这些因素兑现,增资会成为经营修复的重要基础。“如果行业价格继续承压,或者产能爬坡慢,短期利润压力仍然会存在。”万力说。

追觅业务调整 同步启动人员优化

中经记者 李昆昆 北京报道

近日,追觅系各大业务单元(BU)正在收缩和调整,将旗下超过200个业务单元(BU)大幅收缩

聚焦

过去一年多,用狂飙突进来形容追觅的扩张速度一点也不为过。

旗下内部一口气布局了10个孵化器,200多个产品线,从智能家电、自研芯片,到智能手机、智能汽车,甚至连潮玩、奶茶这种和主业不沾边的品类都涉足。

此次调整的核心是将追觅科技资源从过去一年的激进扩张中收回,聚焦于四大主营业务。全屋智能清洁,涵盖室内及室外庭院清洁,是追觅的核心基本盘。智能家电,整合了耳机、录音笔、3D打印机等3C产品。智慧出行,主要包括滑板车、两轮车等短途出行工具。AI具身智能,由魔法原子(Magic Atom)等品牌承载,是追觅科技押注的未来方向。

在此背景下,成熟业务——包括扫地机、洗地机、吸尘器等等智能清洁板块继续获得资源倾斜;此前最受外界关注的手机、汽车等业务,则调整为产业研究院模式推进,重点转向技术储备与长

整合为四大主营业务板块,并同步启动人员优化。

追觅相关业务负责人接受《中国经营报》记者采访时表示,

近期,追觅科技完成新一轮核心战略调整,正式锁定智能家居、户外庭院、智能出行、具身智能四大核心赛道,对旗下业务体系进行

系统性梳理与优化。此次战略迭代是企业发展逻辑的深度重塑,全面回归硬核科技研发与技术落地的核心赛道。



追觅科技资源从过去一年的激进扩张中收回,聚焦于四大主营业务。视觉中国/图

期研发,其余业务将面临整合甚至退出。

资深财经专栏作者马继鹏告诉记者,追觅进行业务调整的原因很多,但是总结下来,主要来自两方面。

一方面是从实际营收来看,追觅的规模并不大。之前其有200多个事业群,有些事业群可能只是

有个名头而没有实际的业务。而且有些事业群面临行业的激烈竞争,如汽车、手机等,在短时间内可能不会达到追觅管理层要求的结果,所以,这次主动调整,就是公司管理层在思考以后,觉得有些业务实际上没有突围市场的可能,所以把这些业务做一些调整。

另一方面,追觅之前的很多融

资来自地方政府。创始人俞浩微博被禁言以后,一些地方政府包括一些国资公司,和追觅的关系可能没有以前那么亲密。追觅可能也意识到了,就是如果按企业200多个BU去发展,可能后续的资金不一定跟得上。另外,国家也开始规范地方政府的投资了,这其实是一个很明显的信号。

未来

与业务调整同步进行的是人员优化,这也是追觅成立以来最大规模的组织人事精简。

据悉,此次公司总体裁撤比例约为12%。据估算,目前追觅体系(不含一线工厂员工)总人数约2万人,此次优化涉及人数约2400人。这一比例略高于追觅科技每年中考核约10%的常态化淘汰比例。

在合并过程中,多数技能可复用的职能人员(财务、法务、市场等)及研发、销售人员可转到其他业务。针对被裁撤员工,公司将会根据不同业务线及员工情况给予0.5至N+1不等的赔付方案。

马继鹏认为,追觅尽管做了一个非常大的调整,但是在未来,它如果专注主业,比如和高速马达相关的清洁机器、家用电器,实际上它还是有一些市场潜力的。尤其在海外市场,可能经过几年的耕耘,消费者的认可度比较高,追觅还是要回归主业,回归实体经济。

值得一提的是,在前不久的6月10日,微博社区观察员官方账号发文称,经核实,追觅科技创始人兼CEO俞浩的账号“@俞浩-爱送黄金”被某企业投诉,其作为网络名人账号以“喊话”等形式发布质疑、拉踩企业的违规内容,因违反中央网信办“清朗·优化营商环境 整治恶意炒作涉企信息”专项行动要求,在多个平台被责令予以禁言处置。

6月24日,俞浩现身2026大

连夏季达沃斯论坛并表示,追觅坚持高端化路线,“绝不做行业里主动压低价格、破坏价格体系的品种”。他透露,追觅前期投入5000万元,后续业务依靠自身营收滚动发展,公司一直保持盈利。

俞浩称,追觅通过三层研发架构实现技术复用,核心的马达、机械臂、视觉技术可覆盖旗下全品类,总结出“N+1”商业方法论,即增加1%成本实现10%售价提升。目前,追觅海外市场收入占整体营收80%,业务覆盖120个国家和地区,海外线下实体网点超1万个,“在出海的中国品牌里,线下网点规模仅次于大疆”,展现出中国科技品牌在全球高端市场的竞争力。

谈及人才培养,俞浩表示,追觅探索出几十、几百个方法论,来帮助员工快速成长。希望尽力把每个员工都培养成乔布斯。追觅的人才成长速度非常快,有些“90后”就可以管理上千人的团队,因为追觅有几百个模型,不管怎么做创新的,都会帮助他们成长。俞浩还强调,愿意给工程师增加收入。

据公开数据,2026年一季度,追觅扫地机在全球市场表现强劲,斩获全球销量与销售额双第一。同时,刚孵化1年多的追觅割草机器人业务,截至今年5月,销售额有大幅增长;截至今年5月,追觅洗地机累计出货量超过1000万台。