

格科微拟募资42亿元 布局高端Fab-Lite制造能力

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

国内CIS龙头格科微(688728.SH)正加速从Fabless(无晶圆厂)模式向Fab-Lite(轻晶圆厂)模式转型。

近日,格科微发布《2026年度向特定对象发行A股股票预案》(以下简称《定增预案》),拟募集资金总额不超过42亿元。这是格科微自2021年科创板上市以来的第二次大规模融资。

其中,30亿元投向12英寸CIS集成电路特色工艺扩产项目,5亿元用于高性能高像素图像传感器研发及产业化,7亿元用于补充流动资金。

《中国经营报》记者注意到,格科微目前业绩承压。今年上半年,格科微“增收不增利”,扣非净利润由盈转亏。

格科微方面回应记者称,上半年利润下滑“主要因美元汇率

提高高端CIS的研发转化效率

公司希望通过自有制造能力,把设计、工艺开发和量产之间的距离缩短,提高高端CIS的研发转化效率,同时降低对外部晶圆代工产能的依赖。

谈及此次定增的目的,格科微在《定增预案》中表示:第一,抢抓中国本土晶圆制造快速崛起趋势,进一步巩固Fab-Lite经营模式转型;第二,持续加大研发投入,进一步丰富公司产品布局;第三,充分利用资本市场增强资本实力,提升持续盈利能力。

济安研究院研究员万力向记者指出,格科微此次定增,核心目的是继续推进高端CIS产品升级,同时给Fab-Lite模式补充产能和资金保障。

万力表示,从资金投向看,此结构已经比较清楚地反映了公司的战略重点:一方面继续增加自有晶圆制造能力,另一方面向1亿像素、2亿像素等更高端产品推进,同时给持续扩张准备流动资金。

“这次定增既是产能扩张,也是产品结构升级。”万力表示,公司希望通过自有制造能力,把设计、工艺开发和量产之间的距离缩短,提高高端CIS的研发转化

大幅波动造成一定的汇兑损失。当期汇兑损失达1.19亿元,而上年同期仅1543.9万元,财务费用同比增加88.95%”。对于本次发行的目的,格科微称,主要为抢中国本土晶圆制造快速崛起趋势,进一步巩固Fab-Lite经营模式转型,提升公司核心竞争力。

经济学博士后石磊在接受记者采访时指出,格科微此次定增,核心驱动力在于加速从Fabless模式向Fab-Lite模式的深度转型,以应对高端产品放量带来的产能需求与债务压力。

石磊表示,格科微通过自建12英寸CIS晶圆特色工艺线,摆脱对代工厂的依赖,缩短高阶产品工艺研发周期,实现对关键制造环节的自主可控。定增补流7亿元也有优化资本结构、缓解偿债风险的考量。“这是一次用短期财务压力换取高端CIS制造能力自主可控的战略押注。”石磊说。

效率,同时降低对外部晶圆代工产能的依赖。

苏商银行特约研究员高政扬向记者表示,格科微明确将运营模式由Fabless转型为Fab-Lite,并通过定增为12英寸CIS产能扩张、高性能高像素产品研发及产业化提供长期资金支持。

2021年上市之初,格科微募得35亿元用于投建12英寸CIS集成电路特色工艺研发与产业化项目,该项目临港工厂已于2023年12月达到预定可使用状态。这一项目是公司从Fabless模式向Fab-Lite模式转型的关键。

然而该项目并未达到预期效益。根据格科微近期发布的《前次募集资金使用情况报告》,12英寸CIS集成电路特色工艺研发与产业化项目于2023年12月达到预定可使用状态,项目建成后前三年预计实现的净利润分别为-3099.74万元、9.57亿元、11.1亿元。

内部阵痛+外部承压

对于12英寸CIS集成电路特色工艺研发与产业化项目收益未达预期的原因,在于“内部转型阵痛”与“外部周期承压”的双重叠加。

分析12英寸CIS集成电路特色工艺研发与产业化项目未达预期收益的原因,格科微在报告中表示,2024年度、2025年度及2026年1—6月未达到预计效益,主要原因有二。

第一,该项目系公司为实现由Fabless向Fab-Lite模式转型所投建的首条产线,项目达到预计可使用状态后,公司尚处于运营初期和经验积累阶段,鉴于高像素产品工艺难度较高、产线投产初期良率存在一定波动,为更快实现产线稳定运行、降低整体运营风险,公司调整了投产策略,前期投产以中低像素产品为主。由于高像素产品产能利用率低于预计情况,而高像素产品定价相比中低像素产品更具优势,因此对项目效益产生不利影响。

第二,受宏观经济波动、行业周期性调整及市场竞争加剧等影响,下游客户降本诉求传导至上游,产品市场价格整体承压,导致项目产品单价、实际效益未达测算水平。

对于12英寸CIS集成电路特色工艺研发与产业化项目收益未

盈利修复路径清晰

今年上半年利润下滑属于阶段性现象,随着高像素产品放量与产线折旧摊薄,格科微盈利修复路径已逐步清晰。

对于此次定增对公司财务状况的影响,格科微在《定增预案》中表示,此次发行完成后,公司总资产和净资产规模将相应增加,营运资金得到进一步充实,资金实力将明显提升。

同时,公司资产负债率将相应下降,资产结构与偿债能力将进一步优化与增强。由于募集资金的使用及募投项目的实施需要一定时间,因此存在净资产收益率、每股收益等指标在短期内被摊薄的风险。

从业绩表现看,今年上半年,格科微业绩承压,增收不增利情况下,公司扣非净利润由盈转亏。

财报数据显示,2026年上半年,公司实现营业收入41.53亿元,同比增长14.20%,其中二季度单季



图为格科微半导体上海临港制造基地。

本报资料室/图

达预期的原因,石磊分析称,核心原因在于“内部转型阵痛”与“外部周期承压”的双重叠加。

石磊表示,作为公司从Fabless向Fab-Lite模式转型的首条产线,12英寸CIS投产初期为保产线稳定主动以中低像素产品为主,高附加值产品产能利用率偏低。

同时受行业下行、智能手机需

求疲软及价格战影响,CIS产品价格承压,公司2025年第四季度毛利率一度降至16.02%的历史低点。“叠加临港12英寸重资产产线转固后折旧费用攀升,持续侵蚀利润。”石磊说。

“但也要看到项目正在改善。”万力向记者表示,截至2026年6月底,该项目累计产能利用率已经达

到90.12%。自2025年以来,公司产能持续从中低像素向5000万像素产品切换,良率也在爬升。

据公司9月业绩说明会披露,公司临港12英寸产线2026年上半年单期已实现盈利。但由于2024年爬坡期亏损较大,前次募投项目2024年至2026年上半年累计实现效益2246.51万元。

锐捷网络拟可转债融资26亿元 逆势加码AI算力

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

千亿市值龙头公司锐捷网络(301165.SZ)正寻求通过融资加码算力。近日,锐捷网络披露向不特定对象发行可转换公司债券预案(以下简称“预案”)。这是锐捷网络自2022年11月上市以来首次筹划融资。

预案显示,公司拟向不特定对象发行可转换为公司A股股票的可转债,拟发行可转债募集资金总额不超过26亿元。

对于此次通过发行可转债募集资金的原因,锐捷网络方面向《中国经营报》记者表示,一切以公开信息为准。

经济学博士后石磊在接受记者采访时指出,锐捷网络发行可转债主要系AI算力需求爆发致高速交换机核心芯片供应紧张,公司需集中资金投入智算集群高速互联等募投项目以承接行业增长,重备货、回款慢的业务模式,亟须补充流动资金缓解营运压力。

“网络+光互连+软件+服务”一体化交付

公开资料显示,锐捷网络是国内通信网络设备龙头企业,主要产品包括网络设备(交换机、路由器、无线产品等)、网络安全产品(安全网关、下一代防火墙、大数据安全平台)等。

根据《向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告》(以下简称《可行性分析报告》),本项目聚焦AIDC智算网络、DCI互联网络、自主可控AIDC网络三大核心方向,通过技术攻关、产品迭代与生态布局,组建覆盖智算中心内部互联、跨数据中心

发行可转债成“双刃剑”

关于锐捷网络选择发行可转债募集资金的原因,石阳向记者表示,可转债本质上是“低息+转股期权”的组合,对发行人最大的吸引力就是资金成本低。

石阳表示,可转债的票面利率通常远低于同期银行贷款和普通债券——多出来的那部分利息,正是债权人拿到的转股期权的对价。

石阳同时指出,可转债的负面

负债+存货上升

记者注意到,锐捷网络近期负债上升。财报数据显示,总负债从2025年年末的52.35亿元上升至2026年上半年的90.54亿元;2025年年末,锐捷网络的存货余额为29.6亿元,2026年上半年,该指标上升到56.14亿元。

对于锐捷网络负债上升的情况,石阳表示,锐捷网络负债上升的主因是短期借款——上半年短期借款较年末大幅增加,主要是备货占用经营资金后靠借款补充,加

上应付款项随采购规模扩张。这更像扩张期的经营性负债,而非亏损性负债。

财报数据显示,2025年年末,锐捷网络短期借款为13.01亿元,2026年上半年,该指标上涨到47.28亿元。就应付账款而言,2025年年末,锐捷网络应付账款为15.97亿元,2026年上半年,该指标上升到23.85亿元。

田利辉分析称,锐捷网络存货上升源于AI算力需求爆发下的战

信号通常比股权融资弱得多。可转债介于股和债之间,没有很强的负面效应,市场一般不会把它读成管理层在高位套现。

对于此次向不特定对象发行可转债对公司经营管理的影响,锐捷网络在《可行性分析报告》中表示,本次募投项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向,具有良好的市场发展

不超过26亿元,这笔资金扣除发行费用后,投向4个项目。

具体来看,面向大规模智算集群的高速互联网络系统研发及产业化项目、面向高密度算力集群的高速网络交换单元及整体解决方案研发及产业化项目计划投资分别为11.49亿元、8.05亿元,拟使用本次募资10亿元、7亿元。新一代算网融合关键技术研发项目计划投资4.13亿元,拟使用本次募资4亿元。最后一个项目为补充流动资金,拟使用本次募资5亿元。

前景和经济效益,有利于促进公司长期稳定可持续发展。随着本次发行可转债的完成及募集资金投资项目的实施,公司的核心竞争能力及抗风险能力将进一步增强,符合公司长远发展战略。

石磊向记者表示,从正面看,融资到位后可直接缓解经营现金流骤降压力,保障高速交换机订单持续交付,有助于巩固AI算力

略性备货。其中,原材料从14亿元增至27亿元,芯片供应紧张、交期拉长,上游要求预付款锁定产能,预付款从4000多万元增至14亿元。公司在手订单充足,产线满负荷,提前备货是保障交付的必要条件。

石磊表示,锐捷网络存货余额攀升是公司应对上游高端交换芯片供应紧张而进行的战略性主动备货,而非产品滞销导致的被动积压。

南开大学金融学教授田利辉向记者指出,锐捷网络此次募资26亿元主要投向高速互联、高速交换单元、算网融合研发及补充流动资金,直接动因是AI算力需求爆发,400G和800G交换机收入高速增长,在手订单充足,产能与研发投入急需资金。

预案显示,本次可转换债券,向公司现有股东优先配售,现有股东有权放弃优先配售权,公司现有股东享有优先配售之外的余额和现有股东放弃优先配售部分采用网下对机构投资者发售及/或通过

赛道先发优势;票面利率低、转股前不稀释每股收益,有利于优化资本结构。

从负面来看,石磊表示,若股价持续下行可能面临持有人回售压力,形成刚性兑付风险;募投项目产业化周期较长,短期或拉低净资产收益率,叠加当前56.14亿元存货,若下游AI算力需求不及预期或芯片供应突变,将面临存货减值

石磊认为,公司管理层明确表示交换芯片供给紧张自2025年已开始且短期难缓解,需提前储备战略型材料保障重点客户供应,若下游AI算力需求不及预期或芯片供应格局突变,仍面临存货减值风险。

在此背景下,锐捷网络为何还要扩产?石阳向记者指出,锐捷网络在此背景下坚持扩产,是因为行业需求处于爆发期,主要互联网厂商今年的资本开支仍在

也随之增加。

在上述背景下,格科微为何坚持扩产?万力指出,格科微坚持扩产,反映的是一种比较典型的半导体战略选择:当前格科微利润承压,但公司判断高端CIS的产业窗口仍在,需要提前为下一轮产品升级准备产能。

高政扬表示,格科微继续扩产的核心逻辑,在于以Fab-Lite转型为主线,在已有12英寸产线基础上扩大规模、强化高像素制造能力,并配套研发投入和补充流动资金,以优化产品结构、提升高端CIS自给率和长期竞争力。“此次扩产是在已有产线基础上进一步扩大规模,提高高像素产品制造能力。”高政扬说。

与现金流双重压力。

田利辉向记者指出,可转债会推高公司负债率和财务费用,未来转股将稀释股权,转股不畅则面临到期偿债压力。募资规模接近净资产一半(2026年上半年末公司净资产为58.7亿元),若投入未能如期转化为盈利,资产减值风险不容忽视。总体来看是一把双刃剑,关键看AI红利窗口内能否高效转化。

幅加码,这个窗口不扩产就可能丢失订单。当然,备货策略成立的前提是需求如期兑现,这一点值得持续观察。

田利辉表示,叠加国内互联网大厂2026年算力投入均处高位,数据中心交换机业务增长确定性较强,公司管理层明确表示“今年下半年到明年仍将维持高速增长态势”,本质是“用短期现金流换取长期市场份额”的战略选择。