

# “A+H”！ 虞仁荣斩获第三个IPO 千亿资本版图再扩张



豪威集团登陆港交所。

1月12日,全球CMOS图像传感器(CIS)龙头豪威集团(00501.HK)正式登陆港交所主板,实现“A+H”上市。

本次IPO,豪威集团发行价为104.80港元/股。上市首日,该股报收121.80,涨16.22%。

这是宁波企业家虞仁荣操刀的第三个IPO项目。如果加上豪威集团(603501.SH)和新恒汇(301678.SZ)A股市值,其资本版图已扩张至超1774.5亿元。

## 1 持续完善全球化战略布局

股权结构显示,虞仁荣直接持有豪威集团27.64%的股份。同时,他通过绍兴市韦豪股权投资基金合伙企业(有限合伙)等一致行动人合计持有公司33.57%的股份,为公司控股股东。

豪威集团(曾用名:韦尔股份)成立于2007年,2017年5月登陆上交所主板,是全球领先的Fabless(无晶圆厂)半导体设计公司之一,主营业务为图像传感器解决方案、显示解决方案及模拟解决方案。目前,该公司产品已渗透至服务领域,如智能手机、汽车、医疗、安防及新兴市场(含机器视觉、智能眼镜、端侧AI等)等高增长行业。

2019年,韦尔股份完成被称为“蛇吞象”的经典收购,以约150亿

元的价格将豪威科技收入囊中。通过这场并购,韦尔股份实现了从电子元器件分销商向全球高端半导体设计公司的转型。2025年5月,赴港IPO前,该公司更名为“豪威集团”。

根据弗若斯特沙利文的资料,按2024年收入计算,豪威集团是全球前十大Fabless半导体公司之一。其中,在汽车CIS领域,豪威集团为全球最大的汽车CIS供应商,市场份额达32.9%。在国内市场,豪威集团与思特威、格科微等企业构成A股CIS核心阵营。

招股书显示,2022年至2024年,豪威集团营收由200.40亿元增至257.07亿元,归母净利润从9.51亿元增至32.79亿元。根据最新业绩,2025年前三季度,豪威集团营

收达217.83亿元,同比增长15.20%;归母净利润为32.10亿元,同比增长35.15%。

豪威集团表示,业绩增长主要得益于公司紧抓市场机遇,快速提升汽车智能驾驶领域渗透率,以及在全景与运动相机等智能影像终端应用市场的显著扩张。

豪威集团称,赴港上市是为了加快公司的国际化战略及海外业务发展。2022年至2024年,公司境外收入占比分别高达83.3%、86.1%、85.0%。

在上市仪式上,豪威集团总经理高文宝表示,依托“A+H”双资本平台,公司将持续完善全球化战略布局,坚持技术创新,携手全球伙伴与人才,以科技赋能无限,共创新智能可持续的未来。

## 2 国产半导体企业纷纷赴港上市

据港股信息披露,豪威集团本次全球发售共计4580万股H股,募资总额约48亿港元,其中10家基石投资人包括博裕资本、UBS AM Singapore、FOL、华勤通讯、OPPO、PST、Ghisallo、大家人寿、中邮理财等,合计认购金额达21.74亿港元,占比达45.28%。本次IPO募集资金将用于研发投入(占比净额约70%),以及全球市场扩张、战略收购、运

营资金等。

2022年至2024年,该公司研发费用分别为25.19亿元、22.39亿元、26.86亿元,研发费用率分别为12.6%、10.7%、10.4%。

值得一提的是,2025年以来,A股半导体上市公司相继赴港上市,兆易创新、和辉光电、江波龙等先后披露赴港上市计划,“A+H”两地上市正逐渐成为半导体头部企业的标配选择。

业内人士认为,国产半导体企业赴港上市热潮的兴起,是产业需求、政策支持与市场环境多重因素共振的结果。由于港股汇聚众多全球长线资金,投资者也更看重企业的技术“护城河”,以及在全球产业链中的不可替代性。因此,对半导体这类高成长性科技资产接受度较高,能够为企业提供更合理的估值定价与更广阔的融资空间。

记者 张恒

## 冲刺“A+H” 宁波“镍王” A股IPO获受理

近日,宁波力勤资源科技股份有限公司(以下简称力勤资源)A股IPO申请获深交所受理,保荐机构为中金公司。

若力勤资源在深交所成功上市,则宁波又添一家“A+H”上市公司。目前,均胜电子已成为宁波首家实现“A+H”两地上市的企业,双林股份已递交申请,德业股份、宁波韵升、拓普集团等行业龙头均官宣正在筹备赴港上市。

力勤资源成立于2009年,2022年登陆港交所,公司注册地为宁波鄞州。该公司现已掌握包括火法及湿法冶炼在内的完整镍产品生产工艺,业务涵盖设备制造与物流海运等多个环节,构建了从资源整合到产品交付的完整服务体系,其产品广泛应用于新能源、不锈钢等下游领域。

力勤资源的前身,是仅有100平方米办公室的宁波力勤矿业有限公司。彼时,创始人蔡建勇刚从会计跨行进入大宗商品市场,凭借200万元的启动资金,开启了长达30余年的深耕之路。

值得一提的是,从最初为国内不锈钢企业对接海外矿源,到逐步建立稳定的供应链网络,短短几年,蔡建勇便将企业打造成国内镍矿贸易的头部玩家。不过,蔡建勇曾公开表示:“仅做贸易就是‘搬砖头’,哪天人家不让卖矿了,我们就得喝西北风。”

2015年,蔡建勇带领团队登上了印尼奥比岛,为了火法(RKEF)冶炼项目,他砸下20亿元搞基建。该项目2017年实现投产。自此,力勤资源在印尼站稳了脚跟。

不过,蔡建勇并不满足于火法冶炼,将目光盯上了更高级的湿法(HPAL)工艺——2018年起,力勤资源耗资1.2亿元从加拿大引进技术团队,又与中科院合作攻关,在2020年实现镍提取率达92%。这一年,该公司营收突破124亿元,其中冶炼业务占比约40%,实现从“纯贸易”到“贸易+冶炼”的转型。

目前,力勤资源在印尼奥比岛的湿法冶炼项目总设计12万镍金属吨产能,已实现满产运营;火法冶炼项目总设计产能28万镍金属吨,全线预计于2026年完成建设。

根据灼识咨询报告,力勤资源的镍产品贸易规模位居全球第一,全球镍市占率达10.4%,也是国内最大的镍矿贸易商。目前,该公司已与宁德时代、容百科技、格林美等多家电池材料企业建立了长期稳定的合作关系。

本次IPO,力勤资源计划募集资金40.47亿元,全部投向主业相关领域,其中20.62亿元用于湿法渣资源化示范项目,19.85亿元用于MHP精炼生产项目。

该公司表示,上述项目的实施将进一步延伸产业链,提升资源综合利用效率,优化产品结构,增强核心竞争力,为后续发展奠定坚实基础。

记者 张恒