

今年首例“A吃A”

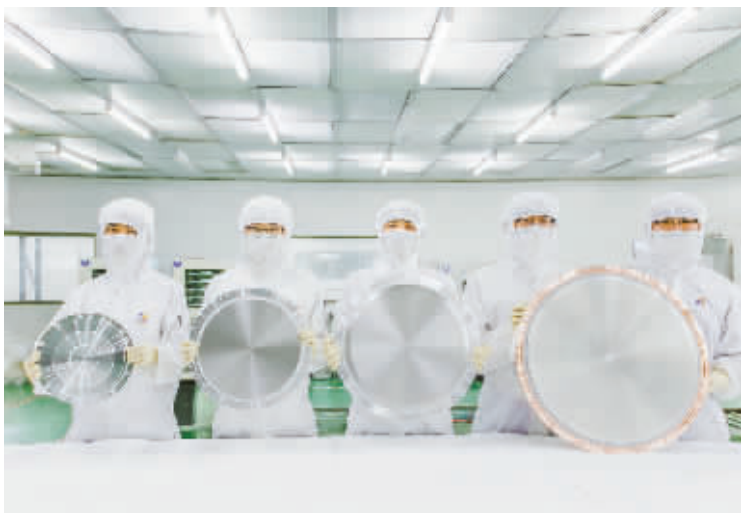
江丰电子拟收购凯德石英

2026年A股市场首例“A收A”来了。

近日，江丰电子(300666.SZ)公告称，公司拟以现金收购凯德石英(920179.BJ)控制权。

本次交易完成后，江丰电子将成为凯德石英的控股股东，凯德石英将成为其控股子公司。

1月30日起，江丰电子、凯德石英已双双停牌，预计将于2月6日前复牌。停牌前，江丰电子股价报113.48元/股，总市值301.1亿元；凯德石英股价报50.89元/股，总市值38.15亿元。



江丰电子员工在展示产品。 甬派资料图

1 对应收购价超15亿元

江丰电子、凯德石英同属半导体材料供应链，但分别专注于金属材料、石英材料领域。

江丰电子2017年登陆创业板，是全球溅射靶材龙头企业，产品主要用于半导体芯片制造的物理气相沉积(PVD)工艺；总部位于北京的凯德石英2022年在北交所上市，是国内重要的石英制品供应商。石英制品是半导体制造中的关键耗材，在扩散、氧化、蚀刻等工艺环节不可或缺。

截至2025年三季度，江丰电子总资产102.33亿元，截至1月29日总市值约301亿元。相比之下，凯德石英同期总资产为10.43亿元，停牌前总市值38亿元，均为江丰电子的十分之一左右。

公告显示，江丰电子的交易对手为张忠恕夫妇及其一致行动

人张凯轩、北京德益诚投资发展中心(有限合伙)、北京英凯石英投资发展中心(有限合伙)。

目前，张忠恕夫妇及其一致行动人合计控制了凯德石英3029.59万股，对应的持股比例为40.41%。这意味着，如果江丰电子拟从凯德石英实控人手中接过全部股份，按照公司当前股价计算，收购需要现金约15.35亿元。

近年来，受益于下游需求持续增长、全球市场份额不断提升等因素，江丰电子展现出强劲的增长态势。2020年至2024年，江丰电子营收从11.67亿元持续攀升至36.05亿元；归母净利润从1.47亿元增至4.01亿元。2025年前三季度，江丰电子实现营业收入32.91亿元，同比增长25.37%；归母净利润4.01亿元，

同比增长39.72%。

根据最新业绩预告，该公司预计2025年度实现归母净利润4.31亿元至5.11亿元，同比增长7.50%至27.50%。

相较之下，凯德石英的业绩不够亮眼——2020年至2024年，公司营收从1.64亿元提升至3.06亿元。但净利润在2022年突破5392.55万元后连续两年下滑。2025年前三季度，公司实现营业收入2.22亿元，同比下降4.22%；归母净利润2224.09万元，同比下降24.57%。

虽然凯德石英的财报中并未详细披露公司业绩承压的原因，但近三年的增长乏力，或许是公司控股股东萌生“退意”的重要原因。公开资料显示，该公司实控人、董事长兼总经理张忠恕已年过七旬。

2 强化非金属材料布局

对于此次收购的原因，江丰电子并未做详细披露，仅表示“基于公司整体战略规划及未来发展需要”。

不过，江丰电子进入非金属材料领域的规划，早已有迹可循——近年来，江丰电子一直在积极拓展半导体精密零部件业务，并将其视为“第二成长曲线”。

2025年半年报显示，江丰电子生产的零部件产品包括设备制造零部件和工艺消耗零部件，主要用于超大规模集成电路芯片制造领域。

江丰电子认为，半导体精密零部件作为半导体设备的重要组成部分，决定了半导体设备的核心构成和优质性能。目前，该公司已建成多个半导体精密零部件智能生产基地，实现了金属和非金属类零部件的全方位布局。

2025年上半年，江丰电子精密零部件业务实现营业收入4.59

亿元，占总营收的比例为21.91%，毛利率为23.65%。而凯德石英的同期毛利率为44%。

业内人士认为，此次交易完成后，江丰电子将进一步强化非金属材料的布局，延伸产品链和价值链，实现产业链上下游一体化协同效应。同时，双方在产品和客户群方面存在一定的交叉，凯德石英有望依托江丰电子的产业链和国际化布局实现更广阔的发展。

公开资料显示，凯德石英已通过凯芯新材料、凯德芯贝、凯美石英三家子公司联动布局8英寸至12英寸高端石英制品、半导体级大口径石英玻璃管等高门槛产品，并长期向德国、美国以及中国台湾等地区出口上百种半导体芯片生产线用石英制品。

此外，江丰电子19.28亿元定增尚在推进中，公司拟将30%(5.74亿元)募资额用于补充流动

资金或偿还借款，其余资金将用于年产5100个集成电路设备用静电吸盘产业化项目、年产1.23万个超大规模集成电路用超高纯金属溅射靶材产业化项目建设，同时建设研发及技术服务中心。

江丰电子表示，半导体用超高纯金属溅射靶材市场空间广阔，公司的市场占有率仍有较大提升空间，半导体精密零部件市场广阔、品类繁多，部分核心零部件国产化水平亟待提升，通过本次募资进行上述项目建设，公司将加速全球化战略布局，提升国际竞争力，为国家半导体零部件产业的自主可控提供重要支撑。

此次收购，既是A股市场2026年首单“A吃A”，也是半导体领域的首单“A吃A”。可见，并购整合或将成为国内材料企业提升竞争力的重要路径之一。

记者 张恒

独家供货 甬企切入 商业航天核心领域

2月1日，千亿航天(北京)科技有限公司(以下简称千亿航天)官方公众号信息显示，该公司近日与卡倍亿正式签署战略合作、独家供货及采购意向三项核心协议。卡倍亿将成为千亿航天商业火箭电气连接系统电气线缆、定制化线束及配套产品的独家供应商，双方将深化协作，未来不排除探索投资、并购等深层次资本合作。

资料显示，千亿航天专注航天运载技术研发，核心项目“玄鸟-R”可回收液体运载火箭全尺寸试验箭已投产，预计2月初出厂，为瞄准2026年底至2027年初首飞目标奠定基础。

而卡倍亿对商业航天领域的筹划也早已有之。去年12月，卡倍亿董事长林光耀曾亲自率队赴商业航天领军企业天兵科技进行实地考察与技术交流。考察期间，团队重点参观了火箭贮箱、发动机、舱内线束等核心部件的制造与装配区域，双方就商业航天技术路径与产业化进程展开深入探讨，并重点围绕特殊线缆线束等高端制造领域的潜在合作机会进行交流。此次合作也是卡倍亿布局航天配套的关键契机。

资料显示，卡倍亿深耕电线电缆领域多年，拥有成熟的研发、生产及供应链体系，已进入宝马、特斯拉(TSLA)、比亚迪等知名车企供应链。同时，其在高速铜缆领域也实现突破，掌握56G、112G及224G共挤产品量产能力，适配英伟达(NVDA)、华为等高端需求。为对接航天领域需求，卡倍亿去年12月专门设立上海卡倍亿航天科技有限公司。此次合作将加速其子公司业务落地。

三项协议明确，双方建立技术交流与需求对接机制，卡倍亿发挥技术与生产优势，聚焦商业火箭产品适配研发，在设计、试验及质量保障上深度协作，优化供应链响应，保障千亿航天火箭及后续发射配套；采购意向协议为长期稳定供货筑牢基础，双方约定以此为起点深化合作，待合作成熟后探索投资、并购等资本合作，实现产业链深度绑定。

卡倍亿表示，此次签约是公司拓展高端制造、布局航天配套的关键举措，标志着公司正式切入商业航天配套核心领域，开启“汽车+高端制造+航天”多元格局。下一步，卡倍亿将加快协议落地，细化方案，以高标准履行独家供应商职责，保障“玄鸟-R”等重点项目推进。同时，以此为契机，探索航天领域合作新模式，深耕高端配套“赛道”。

记者 史旻