

龙迅股份董事长陈峰：“只要有屏的地方，就有我们”



近日,证券时报记者走进龙迅股份。 时报财经图库/供图

证券时报记者 阮润生

在半导体行业,数模混合芯片堪称连接物理世界与计算世界的桥梁,也是行业里公认技术门槛最高、经验壁垒最深的赛道之一,长期被德州仪器、亚德诺等国际芯片巨头制霸。正是在这个赛道,龙迅股份(688486)深耕二十年,从消费电子起家,稳步成长为高清视频桥接芯片细分领域龙头企业,并积极布局人工智能时代的高速互连机遇。

掌握细分赛道定价权

“‘龙’就是取意中华民族图腾象征,‘迅’就是迅速,这正是我们的特征。”在龙迅股份合肥总部大楼,公司董事长兼总经理陈峰接受了证券时报记者采访,饶有兴致地讲解起公司名字背后的故事。

二十年前,已在Intel(英特尔)从事CPU设计工作十余年的陈峰作出了一个大胆的决定——归国创业。带着全球顶尖的芯片设计经验和产业视野,陈峰于2006年归国创立龙迅股份,瞄准当时消费电子兴起大潮下的音视频市场需求,选择从视频桥接芯片入手,在相互不兼容的视频接口协议之间进行“翻译”,实现信号转换和协议握手。

2008年公司推出首款HDMI(高清多媒体接口)1.3芯片,开启自主创新之路。依靠爆款HDMI转VGA产品进入联想供应链,公司一举打开市场,进而开发USB-C、图像缩放处理等品类,拓展安防监控、商显等市场;凭借过硬的视频桥接芯片技术,公司与高通、英特尔、英伟达等行业巨头建立了深度合作,多款芯片成功集成至客户官方参考设计平台中。

放眼全球,数字与模拟混合信号集成电路市场规模庞大。根据Coherent Market Insights预测,市场规模到2032年预计将达到2318.3亿美元。在视频桥接细分赛道上,则呈现高度集中格局,长期由德州仪器、亚德诺、瑞鼎、莱迪思等企业垄断;国内同行大多停留在低端单向转换阶段。

“中国是电子产业最集中的地区,也是产业配套设施最完善、对需求反馈最快的地方,而公司能做到快速响应客户需求,甚至与客户协同开发。”陈峰说,尽管持续有中国台湾和美国竞争对手抢夺市场,但是公司产品性能与指标领先,甚至在部分应用场景拥有定价权。

尤其在视频桥接芯片领域,龙迅股份通过突破协议转换、时序重建、高速模拟与屏兼容等难题,实现4K全系列HDMI+MIPI(移动产业处理器接口)双向产品量产,是中国大陆少数具备与国际巨头全面对标的芯片设计企业。根据弗若斯特沙利文资料,凭借本土化服务与全协议兼容优势,龙迅股份在视频桥接芯片市场位居中国大陆企业第一、全球前五,在消费电子、安

防等传统领域已实现广泛国产替代,并在智能车载、AR(增强现实)/VR(虚拟现实)、AI与HPC(高性能计算)等高附加值赛道加速布局。

升级产品夯实盈利护城河

历经二十年沉淀,龙迅股份形成以智能视频芯片与互连芯片为核心的主营业务布局。从收入来源看,智能视觉终端构成收入“压舱石”,客户从早期3C配件拓展至商显视频、会议安防、PC,并向无人机、机器人等领域延伸。

“我们的客户覆盖全球众多知名电子企业、汽车和终端企业,只要有屏的地方,就会有我们。”陈峰表示。

尽管近年来消费电子市场整体增速放缓,但龙迅股份主营赛道持续稳健增长,并保持着行业领先的高毛利率。财报显示,2025年龙迅股份营业收入实现5.68亿元,归母净利润1.72亿元,公司毛利率常年稳定在50%以上水平,净利润率稳定在30%左右浮动,跻身整个A股半导体行业利润率前二十梯队。

龙迅股份能够保持高毛利率,主因在于赛道精准布局,避开内卷低端消费电子,聚焦高速接口、视频处理、车载及互连等高景气细分市场,同时,深耕数模混合芯片与高速SerDes(串行解串器)核心技术,产品结构持续优化,深度绑定商显、车载等领域优质客户,实现高毛利高端产品占比不断提升,有效应对行业低价竞争;叠加精细化运营管理,进一步稳固盈利水平,实现逆势稳健发展。

以车载市场为例,2020年,公司紧抓汽车智能化产业变革机遇,依托自研音视频传输核心技术,正式切入车载领域,并与海内外头部Tier1厂商开展技术共创与项目落地,产品先后批量导入国内外多个主流新能源车企及传统合资、外资整车品牌供应链体系。截至目前,公司已有22款芯片通过AEC-Q100车规级认证,全面满足智能座舱、ADAS等车载严苛场景要求,形成第二增长曲线。

龙迅股份还瞄准了AR/VR赛道。2019年公司通过与索尼生态合作,产品从预研进入应用阶段,芯片支持双目8K分辨率、120Hz高刷新率与超低时延,已持续多年批量供货雷鸟、Rokid、XREAL,今年将导入美国头部MR(混合显示)设备厂商。

龙迅股份在高端产品线开疆拓土,离不开长期高强度研发投入。去年公司研发投入占营收比例约20%,高于A股半导体同行水平。相比行业内普遍外采IP(知识产权),公司依托自研ClearEdge技术平台,已积累400余项核心自主知识产权,截至目前所有量产芯片IP均自研。

得益于这个看似“异类”的决定,公司通过从顶层架构自研,积淀了深厚的技术底蕴与完备研发经验,也可按需灵活定制产品方案,精准

把控产品性能与生产成本。伴随着公司业务快速发展,公司表示也将考虑外采IP,采取成熟标准化通用模块换取时间,缩短研发周期,集中资源做自研核心亮点,实现产品快速量产上市并抢占市场。

链接人工智能核心市场

“龙迅股份目前的产品主要集中在电芯片上,随着数据传输速率的进一步提升,光通信的优势就将进一步展现,这将是公司产品性能和技术提升的自然延伸方向。”陈峰表示,公司正在布局与AI密切相关的运力(数据传输)芯片产品。

在AI与HPC高性能计算赛道,公司已完成支持PCIe 3.0(高速外设组件互连)的SATA(串行高级技术附件)主控芯片、HDMI转PCIe 4.0桥接芯片的研发,切入AIPC与存储扩展等场景;作为高速通信系统中信号调理核心器件,公司PCIe 5.0/CXL2.0 Retimer(信号重整芯片)研发进展顺利,已于2026年6月进入流片;面向算力集群、GPU互连的PCIe 5.0/CXL 2.0 Switch(交换机芯片)计划下半年立项启动研发。

对于龙迅股份而言,无论是智能视觉终端、智能车载,还是AR/VR及高性能计算等领域产品,均是以公司自研SerDes高速串行传输技术为核心底层支撑,构筑全产品线技术根基。同时,公司也清醒认识到,在超高速传输赛道上与国际龙头尚存差距,在高端市场渗透及顶级客户标杆案例积累方面仍有待提升。下一步,将聚力攻坚高阶速率SerDes技术,深耕高端市场布局,同步强化产业生态共建。

随着产品持续升级和市场持续渗透,根据弗若斯特沙利文的资料,预计到2029年来自智能视觉终端、智能车载、AR/VR以及AI/HPC互连芯片的目标市场有望达到4000亿元以上规模。面对庞大的市场机遇,公司将聚焦智能车载芯片、AI运力芯片等关键领域的优质标的,探索战略投资与并购机会,扩大技术与产品储备,持续提升长期竞争力。

围绕战略规划落地,龙迅股份加大了资本运作力度,已启动H股上市相关工作,正式推进A+H双资本平台建设。公司将依托A股深耕国内产业根基,将借助港股联通全球资本、高端人才与海外市场资源,提升企业国际品牌影响力与全球化运营能力,同时筹划布局新加坡海外子公司,构建境内外双轨供应体系,整合全球优质晶圆及封测资源,稳步推进供应链多元化布局,降低境外供应商集中度高的风险,保障产能交付稳定。



美国当地时间6月12日,全球商业航天龙头SpaceX将登陆纳斯达克交易所,创下全球资本市场史上最大募资规模纪录。证券时报记者采访获悉,国内商业航天头部企业近段时间也在冲刺IPO。与此同时,A股上市公司也纷纷通过并购切入商业航天赛道。

如今,国内商业航天企业正在依托自主可控的技术研发、完整的国产供应链体系,持续突破可回收火箭核心技术。随着产业化持续提速,全球商业航天竞争格局愈发清晰。

头部企业蓄力冲刺IPO

依托政策红利与技术迭代双重赋能,叠加SpaceX上市带来的行业估值抬升,国内头部商业火箭企业蓄力冲刺资本市场上市,行业IPO热潮开启。

2025年12月26日,上交所出台商业火箭行业上市指引,支持正处于大规模商业化关键时期的商业火箭企业,适用第五套上市标准登陆科创板,2026年由此成为行业集中申报IPO的政策窗口期。目前,蓝箭航天和中科宇航构建起冲刺上市的第一梯队,两家公司将角逐“商业火箭第一股”。

2025年12月31日,蓝箭航天科创板IPO申请获得上交所受理,公司拟募集资金75亿元,主要用于可重复使用火箭产能提升等项目。招股说明书显示,蓝箭航天已与中国星网和垣信卫星签订正式发射服务合同,朱雀三号火箭已入选中国星网的核心供应商名单,并曾中标垣信卫星“一箭18星”火箭发射服务。

2026年3月31日,中科宇航科创板IPO申请获得上交所受理,拟募集资金41.8亿元,重点投向大运力可回收火箭、可重复使用运载器两大核心项目。作为国内首家混合所有制商业火箭企业,中科宇航近几年发射载荷重量及营业收入规模居行业首位,确立了在国内民营火箭行业中的头部地位。今年4月28日,中科宇航位于绍兴的力箭二号大型液体运载火箭超级工厂全面竣工。中科宇航方面表示,工厂成熟运营后,将具备年产12发力箭二号液体运载火箭的能力。紧接着在5月28日,中科宇航可重复使用运载器、航天器和液体发动机生产基地正式落户广州航天小镇。中科宇航董事长杨毅强表示,在广州航天小镇建设生产基地,既是公司完善研产一体化布局的关键一步,更是实现技术创新与产能升级的重要落子。

根据Frost&Sullivan发布的数据,星河动力、星际荣耀、东方空间、天兵科技等中国民营商业运载火箭代表企业也已实现成功发射入轨。其中,星河动力、天兵科技、星际荣耀均已完成辅导备案。此外,航天科工火箭近日发布财务总监招聘公告,明确要求候选人具备IPO经验,入职后将全面搭建上市标准治理体系,推进IPO专项工作。

再来看看各家企业的“身价”。中科宇航招股说明书显示,公司最近一次外部股权融资对应的投后估值为149.84亿元;蓝箭航天预计公司发行后总市值不低于100亿元,结合历次融资测算,市场普遍认定其估值为200亿元至220亿元。2月9日,星际荣耀完成D++轮融资,融资金额50.37亿元,成为目前中国民营火箭单笔最高融资金额,公司估值攀升至约160亿元。天兵科技在2025年10月落地25亿元D轮融资,投后估值达到225亿元,在国内民营火箭企业中处于第一梯队。星河动力2025年9月完成24亿元D轮融资,投后估值区间为150亿至158亿元。

商业航天产业链并购潮

今年以来,A股公司掀起商业航天产业链并购热潮,上市公司通过收购火箭结构件、卫星遥感等领域的优质标的,加速布局航天赛道。

在火箭结构件领域,广联航空(300900)5月13日公告,以3.57亿元收购天津跃峰51%股权。交易对方承诺2026年至2028年累计实际净利润不低于2.1亿元。“天津跃峰是航天精密制造领域极具价值的优质标的,作为国家级专精特新‘小巨人’企业与高新技术企业,深耕航天高端制造领域多年。”广联航空相关人士表示,该公司深度参与国家重点航天工程配套任务,行业认可度高、客户黏性强,“本次收购能够助力公司快速切入航天器高端制造赛道,进入核心供应链环节,完善航空航天全产业链布局,提升行业地位与市场核心竞争力,是公司做强主业、优化结构、提升价值的必然选择。”

飞沃科技(301232)6月3日宣布以4320万元收购西安创航精密制造科技有限

公司(简称“西安创航”)60%股权。飞沃科技原本深耕风电紧固件领域,2025年以高强度紧固件、精密钣金件切入商业航天供应链,并通过收购成都新杉宇航获得3D打印火箭发动机零部件制造能力。飞沃科技表示,本次收购旨在帮助公司获取商业航天相关零部件的精密机加工能力,进一步拓展公司在商业航天领域的产业链布局。

卫星应用端同步加速推进。玻璃绝缘子企业金利华电(300069)5月19日晚间公告,公司拟收购西安中科西光航天科技集团有限公司(简称“中科西光”)82.50%股权,切入卫星制造、卫星遥感信息服务业务。标的公司具备“从核心载荷到整星研制、从星座组网到数据应用”的全链条研制和服务能力,致力于发展成为中国规模最大、功能最全、卫星好用、星座实用的空天感知基础设施建设与服务商。本次交易将为上市公司在商业航天领域开辟全新发展机遇。

整体来看,各上市公司并购核心诉求均为对冲主业周期性波动或经营亏损压力,借助航天标的稳定订单、业绩承诺增厚公司报表,依托产业协同挖掘长期增长增量。

国内企业奋起直追

目前,全球商业航天赛道呈现中美双强格局。2025年,美国以193次发射量居全球首位,中国以93次发射量紧随其后,两国合计占全球发射总量的85%以上。值得关注的是,SpaceX的猎鹰系列火箭2025年全年发射次数达165次,占据全球发射量的“半边天”。中科宇航在招股说明书中直言,“SpaceX已经形成了‘火箭制造+卫星制造+星座运营’的闭环生态,发射需求内部化,对竞争对手形成了生态体系打击能力。”

“国内商业航天产业的起步与发展,确实受到SpaceX模式的启发与激励。”宇石空间航天科技有限公司联合创始人、CSO朱新文向记者表示,公司自研AS-1中大型液体火箭对标海外低成本复用发展路线,采用不锈钢结构搭配液氧甲烷动力与捕获臂回收方案,“我们在产品方案上参考行业最优路径,但整套火箭研发、

零部件加工、回收配套设备,全部依托100%国产供应链落地,全力打造完全自主可控的可复用火箭产业体系。”

箭元科技则采用“不锈钢箭体+液氧甲烷+海上回收”技术路线,已于2025年成功实现国内首次海上可控溅落回收,完成发动机等核心部件复用验证,打通从发射、回收到复用的全流程闭环,同时实现一子级海面悬停技术突破,为后续迭代海上平台捕获回收工作筑牢技术根基。公司在今年年初完成超13亿元融资,正式迈入规模化、产业化发展阶段。

“目前公司已投产三发‘元行者一号’火箭。”北京箭元科技有限责任公司(简称“箭元科技”)副总裁、董秘严佳介绍,下半年箭元科技将推进多项大型地面试验,目标瞄准2026年底完成首次入轨发射与海上回收任务。

此外,星河动力智神星二号、星际荣耀双曲线三号、天兵科技天龙三号等多款自研可回收火箭,均已进入试制关键攻坚期。

“星链的商业成功进一步验证了低轨星座的核心价值,我国星座组网进程也随之全面提速。这意味着我国亟需搭建自主可控的规模化可回收航天运力,打造低成本、高频次的常态化发射能力,抢抓未来3至5年的太空经济发展窗口期。”严佳表示,全球商业航天竞争规则愈发清晰,长期资本的内局意愿持续增强,这为国内具备硬核技术、实战能力的优质航天企业提供了绝佳的突围机遇。

值得关注的是,中国“千帆星座”已经进入密集组网新阶段。作为我国首个迈入规模化组网阶段的巨型商业低轨星座,千帆星座2025年底在轨卫星数量为108颗,目前在轨数量已达200颗。中国科学院微小卫星创新研究院院长、千帆星座总指挥胡海鹰表示,项目计划7月底完成324颗卫星在轨的一期建设任务。按照单次“一箭18星”的发射规模测算,想要如期达成建设目标,未来一个半月至少需要开展7次组网发射任务。



科创徽商的“笨功夫”

证券时报记者 阮润生

在安徽合肥一家老牌餐馆里,大厅中央摆放一组工艺品:一艘船舶载着一人和两个箱子,其中一个箱子上写着“盐、典、茶、木、粮、布”,另一个箱子是小书柜样式,双开门上写着“几百年人家无非积善,第一等好事只是读书”,船头手指前方。

这句话据考证出自清代嘉庆状元、礼部尚书姚文田,作者并非安徽籍贯,但这不妨碍这句厅堂家训在地理相邻的安徽生根。贵而好儒、崇文重教的徽商,骨子里流淌着甘下拙功、勇闯开拓的精神禀赋。

1965年生于安徽宁国的陈峰,先后就读于安徽大学、中国科学院安光所,后赴美获电子工程博士学位,入职英特尔十余年,成长为芯片设计核心骨干。2006年他选择回国创业,创立龙迅股份,聚焦视频桥接芯片赛道。

创业之初,龙迅股份刚拿到80万美元的首

期投资款,天使投资人因遭遇2008年亚洲金融风暴,二期投资款无法到位,一度让刚刚起步的龙迅股份陷入困境,幸好有政府扶持,以及后续赛富、红土、兴皖三家风险投资机构出手,先后投资3500万元,帮助公司逐渐成长起来。

创业初期这场残酷的“断粮”危机,让陈峰深刻领会到现金流和自主可控的重要性。成立以来,公司坚持自研知识产权,在研发上保持高投入,这些不得已的“笨功夫”,也练就了自主可控能力以及行业领先的毛利率水平。

公司董秘赵成说:“在我们陈总眼里,一线科研人员是他的心头宝贝,搞研发买设备,要多少钱都给;后勤部门花钱,能省一块是一块。”

当代徽商和地方政府也下足了“笨功夫”,固本培基,培养芯片人才,聚沙成塔,扶持集成电路产业。

安徽紧邻中国集成电路产业核心区长三角,从龙迅股份所在的合肥到上海高铁车程大

约2到3小时,招聘高端芯片人才并不是件容易事。公司以及合肥地方政府也下足了“笨功夫”,依托合肥中科大、合工大、安徽大学等科教资源,建立师徒帮带、校企联合引才、分层培养体系。公司建立职业晋升、绩效激励、股权激励等多元机制,稳固核心研发团队。同时,依托合肥不断完善的“设计—制造—封测”产业集群,龙迅股份扎根合肥,发展壮大,并在流片、EDA服务、IP购买、测试验证、人才补贴及投融资等方面获得了真金白银的支持。

就像当年陈峰回国创业,近年来公司也吸纳了不少返皖择业的芯片人才。

常怀反哺之心,亦是徽商一脉传承。在龙迅股份上市前,陈峰赠予母亲邱成英公司4.6%股份,感恩母亲的养育之情。在皖南老家,近年来他捐赠了当地贫困家庭学生的阳光午餐计划,帮助学生们改善营养条件。点滴善举,惠泽的也许就是下一代徽商苗子。