

走进专精特新“小巨人”企业

荣亿精密：小小金属件拧出10亿市值

● 本报记者 高佳晨

在荣亿精密浙江嘉兴海盐县的生产车间，一批批“雨刮器喷嘴”不断“出炉”。这些不及一颗绿豆大小的金属紧固件专供新能源汽车使用。按出货量测算，在国内生产的新能源汽车中公司产品份额过半。荣亿精密创始人、董事长唐旭文告诉中国证券报记者，“公司将不断加大新能源汽车、医疗、航天等领域客户的开发力度，锁定核心客户群，实现企业持续、稳定发展。”公司于今年9月申报了精选层并获得受理，停牌前总市值达10.1亿元。



荣亿精密生产车间 公司供图

荣亿精密今年入选了工信部第三批专精特新“小巨人”企业。唐旭文表示，这是对企业的认可，也是在政策层面帮扶中小企业的手段。公司将更加专注主业，加大研发投入，提升公司价值。

荣亿精密主营业务为精密紧固件、连接件、结构件等精密金属零部件的研发、制造和销售，主要为3C、汽车、通讯及电力设备等下游应用行业的客户提供精密金属零部件产品。

在公司的展示台摆放着一些“残次品”，唐旭文表示，这是为了提醒自己和员工，时时刻刻把产品质量放在第一位。“早期我们就采购了大量高端质检设备，在同行业领先。为了保障产品品质，我们原物料都是先自检自验，经历各个环节的重复测试，远高于客户要求的标准。对于每位技师，我们都要求熟练背诵每一道质检环节的计算公式。”

唐旭文告诉记者，成为大型汽车企业

荣亿精密创立后，前十年主要制造笔记本电脑用精密紧固件。2011年，公司取得汽车行业认证，开始进入汽车领域，并进入配套产品领域。2019年4月，公司挂牌新三板，今年5月升入创新层，随后公司入选工信部第三批专精特新“小巨人”企业。2021年9月，公司申报了精选层并获得受理。

唐旭文告诉记者，启动专精特新

精密金属零部件质检要求高，也造就了公司的严谨风气。唐旭文告诉记者，自2002年创立公司至今，一干就是近20年，而效率优先、解决问题是他多年坚持的习惯。

“公司的产品数量多、体积小、精度要求高，在相关产业链占据优势。”以“雨刮器喷嘴”为例，唐旭文拿来多个成品对比展示，“新能源汽车雨刮器喷嘴要求粗糙度Rz数值达到3.2，同时保证直线度一致性和倒角一致性，以保证喷水量、出水角度以及水

花形状符合客户的要求，同时耐盐雾试验要求达到480小时以上，以保证耐腐蚀性，技术要求严苛。按照公司测算的数据，该产品在国内生产的新能源汽车中份额过半。”

对于记者正在使用的笔记本电脑，唐旭文看过型号后表示，这样一台电脑的下盖最少要用到二十几颗精密紧固件，最多的需要用到四十多颗。“此类产品公司每月的出货量高达四亿颗，在全球笔记本电脑市场占据领先地位。”

细分领域龙头

体系的供应商，出于安全系数方面考量，所有的生产设备都不能移动，前期测试阶段至少要两年，项目一旦定点在这里，最少有5至7年的订单。每颗产品都需要超高标准的质量要求。“例如，笔记本电脑中的紧固件，如果组装到最后关头才发现一台电脑有一颗紧固件没有螺母，可能一批产品都要返工。”

在如此严苛的质量要求下，荣亿精密2020年实现销售收入1.719亿元，增幅超过

30%。公司产品销量连续17年行业排名第一，主导产品埋置螺母在国内市场占有率一直超过一半，并逐渐在风力发电机、新能源汽车电机、轨道交通等高端领域创新应用。

目前，公司已获得高新技术企业、省隐形冠军培育企业荣誉，也是富士康、台湾仁宝的优秀供应商，并建有省级企业研究院，具备有效发明专利12项。公司不断扩产，新的厂区 and 产线正在紧锣密鼓地建设中。

唐旭文表示，公司早就开始进行战略

质量要求严苛

“小巨人”企业培育工作有助于鼓励实体经济发展，聚焦制造业短板，引导制造业企业特别是中小企业开展科技创新，助力实体经济特别是制造业做实做强做优，提升产业链、供应链稳定性和竞争力。

“在政策大力支持下，专精特新企业发展前景广阔，入选的企业应当抓住这一历史性发展机遇。这是对企业的认可，也

是政策层面帮扶中小企业的措施。不过，中小企业也要认识到，科技创新面临风险把控、成本控制、内部管理等诸多方面的挑战。”唐旭文表示，公司将更加专注于自身主业，加大研发投入，提升公司价值。未来，公司将借助北交所设立的契机，推出员工持股平台，充分调动公司董事、高级管理人员及骨干员工的积极性。“公司将围绕‘调结构、促转型、上水平、

迎来发展机遇

部署，从单一行业的精密零部件产品向配套产品延伸，同时向其他行业延伸。“精密金属件市场规模主要取决于下游应用领域的需求，应用领域广泛，涵盖电子计算机、汽车、电子、半导体、医疗以及航空航天、高速铁路和轨道交通、高端装备制造、工业机器人等领域。公司主要产品的应用领域集中在电子计算机、汽车等行业。这些行业市场容量大，且受到产业政策的扶持，未来仍有较大增长空间。”

增效益’开展工作。按照整体战略发展规划，实现经营目标，吸纳和培养专业人才，持续完善公司的产品服务，强化市场营销力度，加快市场拓展步伐，实现销售收入和净利润的同步增长。继续引进专业技术人才，加强核心技术团队建设，加大研发投入，购买研发设备，加快原有产品优化升级，通过技术升级实现产品质量的不断提升。”

威博液压 专注液压动力机械领域

● 本报记者 吴勇 杨辉

威博液压冲刺精选层日前被首轮问询，涉及公司核心技术、产品先进性、市场竞争力、客户稳定性等方面问题。威博液压主要从事液压动力单元及核心部件的研发、生产和销售，产品主要应用于仓储物流、高空作业平台及汽车机械等领域。业内人士表示，近年来《装备制造业标准化和质量提升规划》等政策陆续出台，为液压行业发展提供了重要支撑。

核心产品竞争力受关注

在首轮问询中，威博液压的核心部件产品市场竞争力受到重点关注。

招股书显示，液压泵是液压系统中技术难度较高的核心元件，是动力单元升级换代的重要基础。威博液压的内啮合齿轮泵已完成阶段性研发成果，部分型号于2020年实现小批量销售；外啮合齿轮泵为动力单元配套齿轮泵的转型升级，2021年已获得核心客户浙江鼎力的销售订单。另外，公司还布局了高压柱塞泵相关技术。监管机构要求威博液压披露内啮合齿轮泵、外啮合齿轮泵、高压柱塞泵等不同类型液压泵的技术含量、功能指标、下游应用领域等的比较情况。

同时，披露公司掌握的各类液压泵核心技术及取得时间，2018年至2020年（报告期）公司各类液压泵自主生产与外购的占比、外购的原因，报告期内取得的研发成果、衡量产品竞争力的关键指标与同行业公司比较情况、是否具有核心竞争力。

威博液压财务总监离职同样受到重点关注。招股书显示，2018年7月9日，威博液压董事会收到财务总监左春艳递交的辞职报告，左春艳因个人原因辞去财务总监职务，此后董事长马金星兼任财务总监。2020年7月17日，公司召开第二届董事会第一次会议，聘任顾鲜为发行人财务总监。

对此，监管机构要求公司补充披露原财务总监左春艳辞职的具体原因及离职去向，所持公司股份的转让情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，对任职期间发行人财务规范性是否存在异议，离职对公司生产经营及财务会计核算的影响。

行业发展景气度高

威博液压此次拟公开发行人民币普通股不低于975万股，募集资金将用于30万套高端装备智能电液动力系统建设项目、20万套齿轮泵建设项目以及补充流动资金。

威博液压介绍，公司已发展成为国内仓储物流领域技术水平及行业地位领先的液压动力单元产品提供商，主力产品液压动力单元拥有较强的市场竞争力。在国内市场，公司长期服务于国内知名仓储物流设备企业诺力股份、杭叉集团以及高空作业平台龙头企业浙江鼎力等，并已与工程机械龙头企业中联重科逐步建立合作关系；在国际市场，公司产品出口印度、土耳其、巴西及荷兰等国家和地区，液压动力单元在国际市场逐步积累竞争实力。

分析人士指出，得益于液压传动技术的良好优势，液压核心元件广泛应用于各行业的各类主机产品和技术装备，如智能仓储、高空作业平台、农业机械、工程建筑机械、机床、医药机械等各类主机，以及航空航天、交通车辆等重大技术装备。

中国液压气动密封件工业协会统计数据显示，2020年国内液压件市场规模约779亿元，2016年—2020年复合增长率达7.7%，市场规模稳健增长。

受益行业发展的高景气度，报告期内威博液压分别实现营业收入1.67亿元、1.79亿元、2.18亿元；归母净利润分别为1792.77万元、2049.39万元、2654.03万元。

丰富液压产品类型

业内人士指出，在国际液压市场，几家国际巨头占据领先地位。而国内液压市场起步较晚，但发展很快，目前集中度较低，属于分散竞争型市场。国内市场目前具有较强竞争优势的液压产品较少，这为企业通过技术创新和行业整合进而做大做强提供了有利的市场机遇。

据MarketsandMarkets数据统计，2020年全球液压市场规模约为2580亿元，预计将于2025年稳步增长至2904亿元。目前，全球液压行业市场集中度较高，主要市场份额被博世力士乐、丹弗斯、川崎重工等海外巨头掌握。中国是仅次于北美的全球第二大液压件市场，但本土企业全球竞争力相对较弱，高端产品大量依赖进口。

此次公司拟募投的30万套高端装备智能电液动力系统建设项目，旨在进一步丰富公司液压产品类型和规格型号，提升不同需求端的供给能力，增强公司市场竞争力和综合盈利能力。本项目建成后，将形成30万套/年的生产规模，部件可用于仓储物流、高空平台、工程机械等领域。

威博液压表示，高端液压件作为工业机械驱动的核心，全球拥有千亿元的市场容量，且全球液压件市场规模逐年增长，国内市场占比可观。

“近年来，在国内基建投资拉动渐强、工程机械行业更新换代加速的背景下，工程机械产品需求呈现强劲增长态势，我国液压件市场容量不断提高。面对巨大的国内市场，国外液压企业受限于价格、供货周期、服务效率等劣势，而我国的液压企业则不断取得产品与技术突破。”公司表示。

东莞证券指出，目前上游液压行业和轴承行业均由海外跨国企业主导。随着技术发展，国内液压企业有望打破海外企业垄断局面。国内优质的轴承企业暂无突破跨国企业的垄断格局，但在中低端市场有望占据较高市场份额。中游工程机械厂商格局稳定，徐工机械、三一重工、中联重科等企业在全球占据一定的市场地位，技术处于世界级水平，国内相关产品供应商有望受益。

创新层首份三季报出炉

金麒麟前三季净利润增逾两倍

● 本报记者 段芳媛

10月12日，金麒麟发布三季报，成为今年首家披露三季报的新三板创新层公司。此前新三板基础层公司左成新材已率先发布三季报。两家公司业绩均表现不错，金麒麟盈利增幅超过两倍，左成新材实现扭亏为盈。

金麒麟冲刺精选层

前三季度，金麒麟实现营业收入6.16亿元，同比增长209%；归母净利润为9008.18万元，同比增长218.13%。其中，公司三季度营业收入为2.01亿元，同比增长68.61%；归母净利润为3061.62万元，同比增长99.53%。

金麒麟的主营业务包括新能源业务板块、装饰装修业务板块。其中，新能源业务板块是最主要的业务板块，包括新能源项目前期选址规划设计咨询、光伏系统建设管理解决方案、风电系统建设管理解决方案、新能源电站智能运维、新能源相关电力配套设施工程。

金麒麟表示，前三季度业绩增长的主要原因是前期承建风电项目于本期陆续完工，以及本期新承接光伏、风电项目陆续开工建设，从而本期新能源电站建设管理解决方案

业务收入较上年同期大幅增加。

金麒麟正在冲刺精选层。2020年10月底，公司申请获受理，同年11月下旬获首轮问询。今年5月，公司收到第三轮审查问询。9月22日，公司再发延期回复公告，申请继续延期20个交易日至10月27日前落实反馈问题并及时提交回复。

左成新材利润大幅增长

报告期内，左成新材实现营业收入6705.09万元，同比增长79.93%；归母净利润为590.35万元，去年同期为-97.28万元。其中，公司三季度营业收入为2644.42万元，同比增长63.44%；实现归母净利润396.37万元，去年同期为-116.74万元。

左成新材表示，由于疫情原因去年收入大幅下降，而今年以来销售有较高的增长。同时，公司尽量降低管理成本，控制销售过程中发生的各项费用，使利润有大幅增长。

左成新材成立于2003年，2018年在新三板挂牌。公司收入主要来自于建筑保温隔热材料及相关产品的销售，既有代理品牌，也经营自主品牌。

代理品牌方面，左成新材自2004年开始销售全球保温材料领军品牌—德国阿乐斯的产品；2019年起，公司成为保温隔热材

料知名生产商法国圣戈班在中国的重要销售渠道；公司自2019年起开始销售东方雨虹集团控股品牌陶和的玻璃棉和岩棉保温材料。

自主品牌方面，左成新材旗下“左成福悦斯”相关系列产品近两年来在国内外市场得到大力推广与应用。

截至三季度末，左成新材仅有三位股东，顾圣强、唐卫平、巩爱华分别持股93.39%、4.63%和1.98%。其中，顾圣强与唐卫平是夫妻关系。

创新层公司将迎来价值重估

根据相关规定，新三板精选层挂牌公司应当按时披露年度报告、中期报告和季度报告；创新层、基础层挂牌公司应当按时披露年度报告和中期报告，季报属于“自选动作”。

精选层方面，全国股转公司网站显示，截至10月12日，共有65家公司提交了三季报预约披露时间，预约较早的公司有佳先股份、万通液压和朱老六，均在10月20日。

值得注意的是，精选层“市值一哥”贝特瑞已于10月11日发布业绩预告。这也是今年精选层首份三季度业绩预告。贝特瑞预计前三季度归母净利润为10.3亿—11亿

元，同比增长190.89%—210.66%。

贝特瑞表示，下游电池市场持续高景气，电池材料市场需求进一步提升，公司正负极材料销量保持快速增长，前三季度负极材料销量突破10万吨。其中，人造石墨负极销量突破6万吨；高镍三元正极销量突破1万吨。产销两旺使得公司当期业绩实现同比大幅增长。

创新层和基础层方面，目前共有153家公司提交了三季报预约披露时间。其中，创新层有46家公司。

据悉，北交所设立后，精选层公司将全部平移到北交所，新增上市公司则在新三板创新层公司中产生。因此，创新层公司三季度业绩表现将成为投资者的重要决策参考。

中国证券报记者不完全统计，在提交三季报预约披露时间的46家创新层公司中，有7家公司正接受申报精选层的辅导，有13家公司申报精选层已获受理并处于不同的审查状态。其中，海希通讯、禾昌聚合、广道高新、锦好医疗四家公司在获证监会核准后已启动公开发行，且均于日前完成了申购。

安信证券新三板首席分析师诸海斌表示，北交所设立带来的价值重估从精选层向下渗透到创新层是必然趋势。但总体看，投资者比较理性，仍聚焦营收规模较大、行业景气度高、细分行业具有明显优势的挂牌公司。