

锦好医疗董事长王敏：

加快发展自主品牌 打造助听器龙头企业



登陆北京证券交易所以来，锦好医疗知名度和品牌影响力显著提升，获得不少机构投资者密切关注。近日，锦好医疗董事长王敏在中国证券报记者专访时表示，未来公司将围绕数字助听器等产品，持续加大研发投入，加快发展自主品牌并积极开拓国内市场，打造国产助听器龙头企业。

● 本报记者 武卫红



锦好医疗新办公大楼效果图

公司供图

获机构投资者关注

资料显示，锦好医疗成立于2011年，专注于助听器研发、生产及销售，获得工信部第三批专精特新“小巨人”企业、广东省高新技术企业及惠州市仲恺高新区“瞪羚企业”等称号。目前，公司拥有知识产权115项。其中，外观设计专利66项，实用新型专利38项，发明专利3项，软件著作权8项。

2018年9月，锦好医疗在全国股转系统公开挂牌。2021年10月，锦好医疗晋升新三板精选层。11月15日北京证券交易所开市，锦好医疗与其他精选层企业一起平移至北交所，成为首批北交所上市企业之一。

中国证券报记者了解到，登陆北京证券交易所后，近期锦好医疗股票

交易持续活跃，并获得机构投资者广泛关注。公司公告显示，上市后锦好医疗共接待了36家知名机构集中调研，其中包括华夏基金、大成基金、汇添富基金等9家公募基金，安信证券、申万宏源、国泰君安等24家券商以及湖南轻盐创投、人保财险、中航信托知名投资机构，创下北京证券交易所公司单

日接待机构调研数量最多纪录。

公司公告显示，此次调研主要围绕公司发展战略、自主品牌打造以及研发计划等方面展开。锦好医疗表示，公司将聚焦于高端助听器业务，募投项目预计2022年底完成基础建设，拟逐步释放完整产能，同时还将根据未来发展规划和实际发展情况进行产能建设。

积极开拓国内市场

市场，通过ODM模式快速开拓市场，产品覆盖欧洲、亚洲、美洲等90多个国家和地区。从2018年开始，公司开始积极打造自主品牌并大力拓展国内市场。

近年来，公司自主品牌销售份额持续提升。公告显示，2018年—2021年上半年，公司自主品牌的销售金额分

别为205万元、1032.42万元、1935万元和1200万元，营收占比由2018年的1.95%大幅提高到2021年的12.03%。

王敏介绍，与ODM模式的产品相比，自有品牌无论是毛利率，还是盈利水平都更高。以2021年上半年为例，自有品牌产品毛利率为53.71%，较ODM

聚焦高端数字助听器领域

去三年公司研发投入持续增长，分别为471万元、817万元、1067万元。

在高端数字助听器领域，锦好医疗已提前布局并持续发力。数据显示，近年来公司数字助听器产品销售占比不断提高，由2018年的3.11%提高至2021年上半年的27.45%。2020年8月，公司新设立一家子公司，专门开发助听器数字芯片及相关算法研究，成为

国内首家拥有自主芯片和算法的助听器企业。目前公司已完成了芯片的后端设计，并取得了样片，并已与芯片代工厂签订了流片服务协议。

据悉，锦好医疗登陆精选层共募集资金1.83亿元。按照规划，上述募集资金将用于智慧医疗产品生产基地建设、智能助听器设计研究中心项目和补充流动资金。

王敏介绍，智能助听器设计研发中心项目将通过优化研发环境、引进先进研发设备及优秀研发人才等途径，进一步提高锦好医疗的研发能力和自主创新能力。未来，公司将持续提升新产品和新技术的研发创新能力，进一步提高竞争实力并积极开拓国内市场，打造国产助听器龙头企业。

王敏介绍，智能助听器设计研发中心项目将通过优化研发环境、引进先进研发设备及优秀研发人才等途径，进一步提高锦好医疗的研发能力和自主创新能力。未来，公司将持续提升新产品和新技术的研发创新能力，进一步提高竞争实力并积极开拓国内市场，打造国产助听器龙头企业。

流拍明显减少 第三轮集中土拍有所回暖

● 本报记者 王舒婷

12月27日，北京和郑州迎来第三批集中供地的“收官之战”。至此，今年22个城市均已实施第三批集中供地。整体上看，近期土地市场出现回暖迹象，虽然底价成交占比较多，溢价率指标继续在低位徘徊，但土地流拍现象已较前期有所改善，市场出现趋稳势头。

底价成交仍是主流

12月27日，郑州第三批集中供地共25宗地块迎来出让。同时，北京第三批剩余3宗土地也通过现场竞价确定竞得人。12月24日，北京已有8宗土地以底价成交，2宗流拍。

中国证券报记者梳理发现，底价成交是此轮集中供地的普遍现象，流拍率较前一批次集中供地明显下降。上海27宗地块中18宗以底价成交，整体溢价率为2.9%；深圳11宗地块中7宗以底价成

7%

杭州第三轮土拍升温，35宗地块全部成交，无一流拍，整体溢价率升至7%。

交，整体溢价率为4.6%。此外，天津11宗地块全部以底价成交。

“虽然土地溢价水平仍在低位徘徊，但重点监测城市的土地流拍情况较三季度末、四季度初时已有所缓和，流拍率已连续六周低于20%。”克而瑞研究中心市场研究总监马千里说，“以22城第三轮土拍情况来看，除厦门、长春、沈阳等少数城市外，大部分城市第三轮流拍率较第二轮有所降低，但土地市场整体低热度的态势仍在延续。”

值得注意的是，杭州第三轮土拍升温，35宗地块全部成交，无一流拍，整体溢价率升至7%。

易居企业集团CEO丁祖昱认为，杭州此轮土拍从房企报名限制、保证金缴纳、参拍门槛、交房要求、出让金缴纳周期等多方面减轻了房企拿地的负担，叠加当前的政策窗口期和杭州多板块新房限价上调，拓展了企业的利润空间，调动了房企拿地的积极性。

城投公司参与度明显提升

从第三批集中供地结果来看，城投公司参与率环比明显提升。浙商证券研报数据显示，深圳、无锡、苏州、南京、广州等城市第三轮土拍中城投参与率均超过50%。

安信证券研报指出，今年以来三批次的集中供地中，城投拿地占比明显上升。房企拿地金额占比从首轮的47.2%、第二轮的28%进一步降至三轮的20.2%。其中，国企拿地金额明显收缩，三轮土

拍中拿地金额占比由前两轮50%左右降至26.1%。城投拿地占比则明显上升，三轮土拍中超过50%的土地被城投拍得。

浙商证券研报认为，城投拿地托底价可以稳定房地产市场。另一方面，当下拿地性价比比较高，城投可以顺势低成本完成转型。

“两集中”政策将持续推进

展望2022年，中指研究院预计，重点城市土地供应“两集中”政策将持续推进。热点城市土地供应量或有所增加，房企项目利润空间料得到优化提升，但在购地资金审查、限地价等方面的规则或将延续，继续强化政策效果。

关于明年房企拿地情况，上海易居房地产研究院副院长杨红旭认为，2022年房企拿地意愿与能力可能依旧不强，部分地方政府调低土地出让价的意愿将更强烈。

智新电子董事长赵庆福：

新能源汽车连接器市场大有可为

● 本报记者 吴科任 王奕斐

连接器是电子系统设备之间电流或信号传输与交换的电子部件，国内市场规模达到千亿级，逐年稳健增长。智新电子董事长赵庆福近日在接受中国证券报记者专访时表示，“汽车未来发展成为智能移动平台的趋势越来越清晰。公司几年前就开始围绕智能辅助驾驶、汽车安全防护及新能源汽车三电系统等领域进行了大量的研发投入，相关产品陆续得到客户认可并采用，这保证了公司汽车相关业务的较快增长。”

业内人士表示，汽车是连接器市场的最大应用领域。随着新能源汽车渗透率不断提高，智能驾驶、智能网联、车载娱乐等技术发展需求将带动对车载连接器的要求及需求量同步提升。

技术门槛较高

智新电子深耕连接器线缆组件市场，公司最初主要聚焦消费类电子领域，并逐步拓展至汽车电子领域。高速数据传输连接器线缆组件、微型精密连接器线缆组件等相关产品技术参数要求高、生产工艺复杂，有一定的技术及工艺门槛。“这类产品应用广泛，市场容量很大。全球来看，连接器厂前十厂商除立讯精密外都是外企。”赵庆福说。

从人均产值指标看，国内涉及连接器业务的上市公司在A股处于下游位置；从毛利率指标看，这类上市公司排在中游位置。就这两个指标而言，连接器公司在A股市场不算惊艳，但它们的“科含量”并不低。

连接器厂商需要掌握的技术包括：小型化要求的精密模具制造技术，高速化要求的信号完整性、电磁兼容性技术，大电流要求的可靠设计与制造工艺，环境适应性要求的精密冲压技术和注塑成型技术等。

例如，USB3.0对USB2.0的取代，传输速率从486Mbps提升到5Gbps，信号频率提高十倍，由交变磁场带来的干扰也有了显著加强，USB3.1的推出更是进一步将传输速率提高到10Gbps。连接器厂商不仅需要在模具、焊接等工艺环节精细化运营以降低磁场干扰，在产品的设计方面更需要借助电磁仿真软件进行严谨评估和考量。

赵庆福介绍，连接器线缆组件相当于设备的神经，性能稳定非常关键；同时，由于它们多是非标产品，需要很强的工艺开发能力。公司在产品微型化、高速化、集成化方面形成了技术积淀。

为进一步提升公司产品的竞争力，掌握未来市场角逐中的主动权，智新电子的研发机制正在转变。“公司初期规模比较小，综合实力较弱，我们的研发投入主要是围绕相关确定的项目来展开。下一步我们将聚焦行业发展趋势，前瞻性地对相关产品加大研发投入，后续的研发力度将会进一步加大。”赵庆福说。

车载业务强劲

近年来，随着行业景气度整体提升，叠加公司汽车电子业务放量，智新电子实现了高速增长。今年前三季度，公司营业收入为3.46亿元，同比增长45.00%；归母净利润为4767.49万元，同比增长55.15%。

今年以来，智新电子的新能源

汽车相关业务收入快速攀升。赵庆福表示，“近几年，国家对新能源汽车的扶持力度很大，我们在新能源汽车‘三电系统’（电池、电驱、电控）相关的连接器线缆组件产品领域进行较多开发投入，有了一定的技术积累。新能源汽车市场占比的增加，有利于公司相关业务提升。”今年前11个月，我国新能源汽车产销量分别达到302.3万辆、299万辆，同比均增长1.7倍。

随着社会发展与消费升级，人们对汽车安全舒适度配置要求不断提高，带动了汽车对相关高频数据连接器线缆组件产品需求的不断增加。对于高频数据连接器线缆组件产品，智新电子结合USCAR、IEEE等国际标准进行连接器线缆组件的设计开发，可实现LVDS信号、射频信号等高频信号的传输，满足汽车在智能驾驶、V2X、USB充电等领域的功能要求，从而实现汽车整体驾乘舒适度的提高。

赵庆福介绍，连接器及相关线缆组件是汽车成本占比较大的零部件之一。另外，无论是传统的燃油车还是新能源汽车，智能辅助驾驶、安全防护等系统配置将会越来越高，这些都需要用到相关的连接器线缆组件产品，这是价值加量。

提升运营能力

“在北京证券交易所上市，公司的知名度和自身价值都得到了进一步提升，这对公司的业务拓展非常有利。我们很多客户业务遍及全球，他们非常关注供应商经营过程中的风险承载能力，以确保供应链稳定，上市公司身份的转变是公司产品市场拓展的加分项。”赵庆福表示。“北京证券交易所的再融资政策已经出台，可以满足公司发展的需要。当前，我们的精力主要在优化公司治理、产品开发、市场拓展及提升公司业绩等方面，暂时没有转板考虑。随着北京证券交易所上市公司的增加，投资者认知度的提升，相信北京证券交易所的交易活跃度会越来越好。”

为进一步开拓汽车电子市场，并同步放大消费电子线缆组件产能，智新电子投资1.25亿元建设连接器线缆组件研发及产业化项目，预计2024年完全达产。赵庆福称，“项目进展顺利，预计明年下半年完成基础建设。相关的设备投入，我们在同步推进。”

上述项目建成后，将形成年产新能源汽车控制线缆组件12万件、车载智能辅助驾驶线缆组件160万件、汽车安全控制线缆组件1300万件、消费类电子连接器线缆组件4000万件的生产能力。项目完全达产后，预计年均新增营业收入2.85亿元。

消费电子类连接器运用场景广泛，“从趋势看，受游戏、家庭娱乐、大屏显示等因素驱动，智能终端娱乐系统这块的表现更强一些。”赵庆福表示，“尽管目前消费电子需求趋缓，但就智新电子而言，我们的业务量没有下降，订单还有所提升。”

受铜材等原材料价格上涨影响，连接器厂商面临成本上行压力。赵庆福说，“我们没有涨价，而是把重点放在内部成本管控上，通过优化生产、提升效率来消化成本端的压力。”2019年、2020年及2021年前三季度，智新电子的毛利率分别为25.32%、24.18%、24.62%，保持稳定。



新华社图片

交通银行山东省分行大力支持乡村振兴加大涉农贷款投放

山东交行 庞洁

交通银行山东省分行紧跟国家乡村振兴战略，积极践行国有大行的使命担当，坚持将支持乡村振兴作为服务实体经济的重要抓手，加大涉农贷款投放。截至11月末，分行涉农贷款较年初增幅达23.38%。

一是提高政治站位，强化贷款投向引导。省行党委高度重视，召开

专题会议推进业务发展，紧密围绕国家产业政策，立足山东农业资源丰富特点，聚焦现代种业、高标准农田、乡村特色产业农业科技等乡村振兴重点领域和薄弱环节，并建立绿色通道，加快项目审批及贷款投放。

二是加强与省级农业信贷担保机构合作，大力发展“鲁担惠农贷”业

务，着力解决涉农领域“小额、分散”资金需求。

三是紧盯区域经济发展特点，积极支持涉农项目。主动对接土地增减挂钩、田园综合体、矿山修复、新城镇综合开发、园林景观绿化提升改造等服务乡村振兴项目。

四是助力新型农业经济主体和

农村新产业、新业态发展。聚焦农业产业链、产业集群，梳理出98户产业链清单，精准化开发专属金融产品；通过“线上+线下”、“定制化+模块化”等多种业务模式，创新推出“蔬菜E贷”、“线上烟户贷”等新业务产品，有效提升新型农业主体金融服务可获得性和便利性。

-CIS-