

倾听北交所上市公司声音

凯德石英董事长张忠恕：

未来高端产品占比有望持续提升

北京初冬的早上，中国证券报记者来到位于北京市通州区潮县镇的凯德石英总部，见到了身穿一身工作服的凯德石英董事长张忠恕。从事石英行业五十年的张忠恕在接受中国证券报记者采访时表示，今年是凯德石英建厂25周年，公司也在这一年成功登陆北交所，实现跨越式发展。公司上市后，为公司战略发展翻开了新篇章。未来，凯德石英将大力发展高端产品，提高市场份额，增强盈利能力。

● 本报记者 董添



凯德石英生产车间

凯德石英厂区外景
公司供图

实现跨越式发展

“这些年凯德石英能够实现跨越式发展，要感谢新三板和北交所市场。”张忠恕对记者表示，凯德石英于2015年12月在新三板挂牌以来，分别于2016年、2017年和2020年进行三次定增，募集资金金额分别为1800万元、3700万元和1.118亿元，这些资金的引入使得公司得以不断吸收先进技术，提升核心竞争力，加速了公司发展。

据张忠恕介绍，公司经历了新三板的一系列改革，对市场有充足的信心，也充分意识到拥抱资本市场对产业发展的重要性。所以，公司在满足一系列条件后，2020年开始筹备上市工作，并于2022年3月成功登陆北交所。

“经过综合考虑，我们认为在北交所上市是最适合凯德石英发展的资本路径。事实证明，我们的选择是正确的。”张忠恕称，北交所定位于“专精特新”的中小企业，会对优质的“专精特新”中小企业进行分类指导、精准培育，促进中小企业高质量发展。凯德石英作为国内优秀的石英制品加工企业，充分符合“专精特新”的行业定位，而且北交所出台的一系列政策、制度和规则，充分考虑到中小企业的特殊性，有助于中小企业更好地进行创新和自我管理。

“公司上市后为公司战略发展翻开了新篇章。”张忠恕对记者表示，公司上市时发行价为20元/股，发行市盈率为43.9倍，融资总额为3亿元，募集资金主要用于公司高端石英制品产业化项目建设，加速了项目落地和产品创新。

大力发展高端产品

“石英产品对厂房的洁净度要求

很高，凯德石英几轮融资所得资金基本都用来进行厂区扩建。随着北京亦庄的高端石英制品产业化项目落地后，公司高端石英制品的占比有望持续提升。”张忠恕表示。

在张忠恕看来，石英制品是一门手艺活，只有心灵手巧、技艺纯熟的匠人才能制作出性能、外观都让人满意的石英制品。

“石英制品不是简单的能用就可以，业内有些厂商也能生产出同一类型的产品，但拿到手的感觉是不一样的，这是一个讲究经验和成品率的行业。”张忠恕表示，“如果厂房洁净度达不到标准，废品率就很高，成本就会相应提升。凯德石英经过多年的生产、研发，不断摸索打磨技艺，已经将废品率控制在很低水平。”

张忠恕对记者称，他吃、住都在厂区，办公室就设在了研发生产车间楼的顶层。“产品生产出现一点问题，第一时间就可以解决问题。”张忠恕对记者表示，“我们的高管团队、技术团队由自己培养，不少员工已经在这里工作了20年以上，他们对公司经营非常熟悉，因此公司运作非常高效。”

在采访过程中，记者了解到，凯

德石英目前拥有一批在行业内具有竞争力的石英制品加工工人，这些员工是凯德石英宝贵的财富，公司也通过股权激励等方式，激励、留住核心人才。

“未来，公司将在保持6英寸及以下生产线的同时，提高8-12英寸高端石英产品占比，推动公司产业结构调整 and 转型升级，逐渐实现产品占比从中低端产品为主向高端产品为主的转变。”张忠恕对记者表示，“公司作为半导体行业生产的关键耗材生产商，紧跟半导体行业发展方向。今年公司的发展重点将在半导体行业用8-12英寸石英制品生产上。”

据凯德石英介绍，随着国内半导体领域8英寸及以上产品需求的不断增加，公司高端产品处于快速发展阶段。公司充分重视该市场的布局，积极拓展相关领域的优质客户，不断提高8英寸及以上产品产能，未来高端产品占比有望持续提升。

提高盈利能力

“2022年我们完成了三件大事：第一是成功上市；第二是建立一个原

材料工厂，正式进入原材料加工领域；第三是收购一家小型的企业，我们产品优势互补，而且它的经济效益不错，可以进一步夯实公司的经营业绩。”张忠恕对记者表示。

据凯德石英介绍，2022年9月，公司完成了对沈阳芯贝伊尔半导体技术有限公司（简称“芯贝伊尔”）的收购。

“凯德石英的石英制作属于火加工，芯贝伊尔属于冷加工。我们在收购之前跟芯贝伊尔进行了较长时间的合作，对他们的产品有了十足的把握后，才进行收购。”张忠恕对记者表示，目前，芯贝伊尔经营良好，符合双方一致预期。

原材料方面，据张忠恕介绍，凯德石英在生产过程中主要采购石英管等材料类产品。目前，公司已经进入原材料加工领域，预计经过未来几年的发展，公司原材料可以部分实现自给自足。在这个过程中，公司盈利能力有望逐步提升。

凯德石英三季报显示，2022年前三季度，公司共实现营业收入1.22亿元，同比增长0.88%；实现归属于上市公司股东的净利润4100.97万元，同比增长35.68%。

世界杯“鸣锣开战”
A股上市公司寻觅商机

● 本报记者 于蒙蒙

2022年卡塔尔世界杯在北京时间11月21日零时正式打响，未来28天的赛事将吸引全球目光。世界杯蕴藏着巨大商机，各国球迷前来现场观赛，使主办国卡塔尔的国际航班预订量达到疫情以来的峰值。世界杯也同样推动国内“看球房”相关住宿需求上涨，某在线旅游平台数据显示，卡塔尔世界杯开幕式当天的看球房预订量较前一增长超过30倍。

投资者对于世界杯的提问也热情高涨，以深交所互动易平台为例，近一个月就有247条世界杯相关问题抛向上市公司。除借助身份参与外，众多上市公司纷纷借助世界杯的热度，推出相应活动，助力公司产品推广和产品销量。

酒旅市场预订火爆

到现场观看世界杯成为众多球迷的首选。卡塔尔世界杯组委会预计，世界杯期间将有超过120万外国球迷入境卡塔尔，他们的平均逗留时间为4-5天。随着越来越多球迷抵达卡塔尔，卡塔尔本地酒店预订量在本周（11月14日-20日）保持强劲的增长势头。

携程数据显示，需求增多拉动机票价格增长，11月14日至20日，以卡塔尔为目的地的国际机票价格环比前一周上涨54%。本届世界杯期间，卡塔尔的国际航班预订量将达到疫情以来的峰值。

此外，不少国内球迷选择约上亲朋好友前往酒店观赛，推动“看球房”相关住宿需求上涨。同程旅行大数据显示，截至11月19日晚，卡塔尔世界杯开幕式当天的“看球房”预订量较前一增

长超过30倍。世界杯“看球房”预订量前五名城市分别为上海、长沙、武汉、西安、杭州。在预订看球房的用户中，25岁以下用户占比64%，26岁到45岁用户占比31%，45岁以上用户占比仅5%。

同程研究院表示，不同人群选择“看球房”原因存在差异。年轻人开房看球，大多是和朋友们聚会，寻求更好的观赛氛围。而很多中年人选择开房看球，是为了避免夜间影响家人休息。

带动多个领域需求

四年一届的世界杯，众多上市公司希望搭上这趟“顺风车”。

世界杯的观赛需求最为直接。在2022年卡塔尔世界杯期间，芒果超媒运营商业业务将在全国31个省级行政区的移动IPTV大屏平台，上线咪咕世界杯专区或专题。创维数字表示，世界杯对公司数字智能盒子（含超高清等）、宽带网络连接设备（含千兆的网关、Wi-Fi路由器、CPE等）、虚拟现实VR终端产品及运营等，都是非常有利好的，增加了市场的需求量。

看球的同时，自然少不了零食饮料的“助阵”。东鹏饮料称，世界杯期间公司会有相应的广告宣传，持续提升品牌声量。奥瑞金表示，世界杯期间一般会拉动啤酒及运动饮料销售增长，公司相关客户包括百威、青啤、燕京、雪花、红牛、东鹏饮料等。

此外，上市公司希望通过赞助世界杯或参赛球队，扩大品牌认知度。海信家电大股东海信集团为2022年卡塔尔世界杯全球顶级赞助商，海信家电则发力体育营销，通过产品、品牌、渠道等全方位聚焦，助力品牌形象、公司形象、公司规模与市场份额的提升。

加码主业布局
日盈电子拟定增募资不超3.98亿元

● 本报记者 康曦

日盈电子11月20日晚发布非公开发行A股股票预案，本次非公开发行股票数量不超过2642.28万股（含本数），募集资金总额不超过3.98亿元，扣除发行费用后拟用于汽车智能座舱电子产品产能建设项目和补充流动资金。公司表示，本次募投项目围绕公司主营业务开展，建设完成后将有助于巩固公司在汽车零部件行业中的市场地位，增强公司的核心竞争力，使公司在未来的市场竞争中能够获得更大的优势。

打造汽车零部件制造基地

日盈电子是国内领先的汽车零部件优质供应商，主要从事车用线束、洗涤系统、汽车电子、精密注塑等业务，近年来产品升级拓展到智能洗涤系统、高速传输线束、360全景环视系统以及各类车用传感器等智能化、电动化产品。目前，公司已成为奔驰、奥迪、大众、丰田、通用、一汽、上汽等国内外知名汽车品牌的一级供应商，同时也在积极开拓国内外新能源汽车头部企业。

2021年公司在一批智能化、电动化研发项目上取得了一些阶段性成果，2022年公司将研发成果快速转化为销售成果。360全景环视系统稳步量产，并且在7月份拿到德国BMG认证；车用高速传输线束、各类传感器等方面。日盈电子在与机构交流时表示，公司未来的利润增长点主要在360全景环视系统、智能洗涤系统、高速传输线束、各类传感器等方面。

为了进一步拓展新业务，公司已提前在产能上进行了布局。2021年2月，日盈电子紧跟汽车产业发展步伐，启动了投资规模达10亿元的“5G智能化汽车零部件制造项目”，该项目被列入2021年度江苏省重大项目。项目建成后，日盈电子将新增年产智能网联驾驶辅助系统25万套、汽车智能洗涤系统200万套、汽车传感器500万套、车用高速数据传输线束2000万套、其他精密注塑件1.25亿件的生产能力，打造成为国内一流的专业汽车零部件制造基地。

突破产能瓶颈

本次非公开发行股票的发行对象为不超过三十五名符合中国证监会规定条件的特定对象。目前，尚未确定发行对象。

本次重点募投项目汽车智能座舱电子产品产能建设项目是公司已披露的“5G智能化汽车零部件制造项目”，将依托已投入建设的厂房和相关配套设施，引进电路制造、软件烧录、硬件装配、产品检测等相关自动化生产线及设备，对智能座舱配套的传感器总成、控制器总成和高速数据传输线束等产品进行产能建设。项目预计投资额为3.4亿元，建设期为36个月。

日盈电子深耕汽车零部件市场多年，已与一汽大众、一汽丰田、上汽大众等整车厂商以及博世、宁德时代、科世得润、富晟李尔等知名汽车零部件供应商形成了稳定的合作关系。随着汽车行业智能化趋势的深入发展，客户对于公司配套智能座舱的传感器总成、控制器总成、高速数据传输线束等产品需求持续扩大。

日盈电子表示，随着公司对既有客户需求的深入挖掘以及新客户的持续拓展，现有传感器总成、控制器总成、高速数据传输线束产能不足已愈发明显。此外，公

与宁德时代及壁虎科技签署战略合作框架协议

阿尔特加码布局新能源车等领域

● 本报记者 孟培嘉

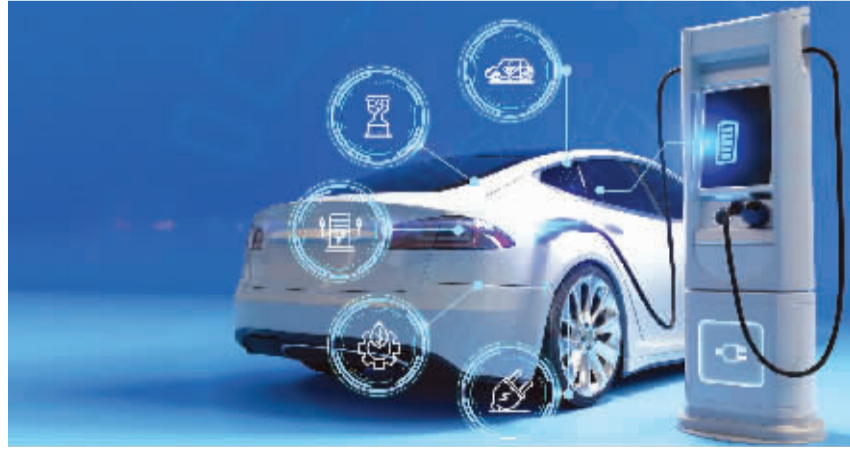
11月20日晚，阿尔特发布公告，公司11月18日与宁德时代、壁虎科技签署战略合作框架协议，拟在滑板式底盘、新能源车业务及新能源汽车换电业务领域开展合作。协议于当日生效，至2026年12月31日结束。

同日，阿尔特还公告称，将出资5000万元对其参股公司壁虎科技进行增资。

共推滑板式底盘及换电业务

根据公告，三方合作的主要内容为宁德时代及其子公司与壁虎科技、阿尔特开展新能源车（包括但不限于基于滑板式底盘的可扩展性新能源汽车）的业务合作，其中阿尔特根据壁虎科技委托为其生产新能源车提供设计服务。同时，宁德时代还将与壁虎科技、阿尔特开展新能源汽车换电业务合作，为后两者提供完整的换电解决方案。

滑板式底盘具有模块化、智能化、集成化、上下车体解耦化等诸多优势。基于滑板式底盘的新能源汽车，具备研发周期更短、智能化程度更高、空间利用率更大、延展性更强、综合成本更低等众多优势，能满足不同场景下用户的多元化需



视觉中国图片

求，是新能源汽车智能化、数字化、生态化发展的重要方向。

阿尔特在公告中表示，公司已成功研发近400款整车及多款全新整车平台，具有成熟的多级别乘用车、商用车、特殊场景专用汽车全流程研发经验，与宁德时代在各自领域均属头部企业，均具有较强的技术优势和丰富的客户资源；壁虎科技则是公司作为发起方之一设立的先进滑板式底盘科技公司，团队聚集了多位拥有科技创新经验、滑板式底盘设计开发经验、先进管理经验的国内外专家。

阿尔特称，三方将充分发挥各方自

身技术、资源及品牌优势，重点推动滑板式底盘、新能源汽车换电等领域的合作，建立滑板式底盘、新能源汽车换电业务等领域的产业生态联盟，打造商业闭环。若协议顺利履行，将对公司本年度及未来年度的经营成果具有积极影响。

向壁虎科技增资

同日，阿尔特还公告拟与其他6名主体共同向壁虎科技增资1.64亿元，其中阿尔特拟认购增资金额为5000万元。增资完成后，阿尔特将成为壁虎科技第四

大股东，持股比例从8.2%上升至12.75%。

根据公告，壁虎科技是一家具备整车能力的滑板式底盘科技公司，尤其在软件及数字化方面具有竞争优势，主要服务于出行移动场景，提供硬件、软件、服务的一体化生态，致力成为驱动新能源汽车的模块化、数字化和生态化新兴领域领导者。

未来，壁虎科技可基于不断优化的滑板式底盘核心技术，为不同场景需求方提供优质造车方案并进行整车交付。滑板式底盘的深度应用将进一步优化研车模式、造车模式、用车模式及养车模式等，最终实现消费者利益最大化，因此具备广阔的商业前景和实用价值。

阿尔特认为，此次各方对壁虎科技的增资，是整车研发服务商、核心零部件供应商、下游客户、专业投资人共同看好滑板式底盘的商业前景和壁虎科技成长潜力的综合体现，各方将根据自身优势，从资金、技术、资源、品牌、市场等多方面共同赋能壁虎科技。

阿尔特同时表示，现阶段增持壁虎科技是公司精准把握行业发展机遇、提升品牌知名度、发挥技术能力优势、拓展服务生态能力圈的体现，将进一步推动公司长期健康发展，对未来业绩具有积极作用。