

2024北交所万里行调研活动

倍益康董事长张文：

丰富康复产品线 筑牢技术“护城河”

近日,由中国证券报联合北京证券交易所举办的2024北交所万里行调研活动走进“筋膜枪第一股”倍益康。公司从康复医疗器械产品起家,逐步拓展到康复科技产品领域,培育新的业绩增长曲线。倍益康董事长兼总经理张文在接受中国证券报记者专访时表示：“上市后,公司产品研发速度加快,每年推出7、8个新品。公司深耕康复医疗器械领域已二十余年,形成了深厚的技术积累,未来将持续开展产品研发和创新。”

●本报记者 康曦



倍益康生产线

本报记者 康曦 摄

同惠电子： 打造电子测量行业领军者

●本报记者 孟培嘉

近日,由中国证券报联合北京证券交易所举办的2024北交所万里行调研活动走进常州同惠电子股份有限公司(简称“同惠电子”)。“今年是公司成立的第三十个年头。过去三十年,我们和产业链上下游通力合作,大大缩小了国产电子测量仪与国外巨头产品的性能差距。未来,我们志在成为全球电子测量行业的领军者。”同惠电子董事长赵浩华在接受中国证券报记者采访时表示。

产品性能迎头赶上

同惠电子的产品包括各类电子测量仪器,主要用于电子元器件、材料、电子整机等产品的测试、测量及试验验证。“电子测量仪器是重要的产业基础,各行各业的发展都离不开测试与测量。”赵浩华表示,如发射卫星需要实时了解其飞行高度、速度、内部温度、压力等数据。数据显示,中国电子测量仪器市场持续高速增长,目前市场规模约占全球的三分之一。过去,“大而不强”一直是国内电子测量仪器产业面临的困境。“同惠电子创立于30年前。当时,国内生产的电子测量仪器整体水平较低,如果不奋起直追,我们将处于受制于人的局面。”赵浩华称,彼时国外的一款阻抗测试产品频率可达40MHz,而国内的产品仅为100KHz。“通过不断的技术迭代,我们在该领域的产品性能已达到130MHz,实现了超越;其他领域的差距同样大大缩小。”

在赵浩华看来,以同惠电子为代表的国内电子测量仪器企业之所以能迎头赶上,一方面在于产业链上游元器件环节的技术进步,另一方面受到下游强劲需求的带动。

“我们的很多硬件和国外差别不大,核心差距主要在于测试理论、方法与经验。”赵浩华说,近年来国内消费电子、5G通信、半导体封装、汽车电子、新能源等产业快速发展,客户的新需求推动公司持续完善测试理论,加快产品迭代。在此背景下,公司的产品性能不断提升。

拓宽测量领域

同惠电子业务起步时专注于消费电子领域,相关产品的营收占比较高。伴随国内光伏、新能源汽车、半导体等产业的快速发展,公司涉及的领域不断拓宽,带来新的业绩增长点。

“看似涉足新领域,其实与我们的主业一脉相承。”赵浩华表示,以半导体测试为例,对其测量所运用到的很多技术与公司此前在消费电子领域所使用的相同。

今年以来,同惠电子持续进行新品开发,在多个测量领域推出了具有竞争力的产品。例如,公司推出的TH66XXX系列回馈式源载系统从基础的200V扩展到1000V,广泛应用于光伏逆变器、电动车充电器/充电桩/驱动器、电力电子组件等新能源领域产品的测试。

同时,同惠电子积极布局第三代半导体功率器件测试领域,推出了TH51X系列半导体C-V特性分析仪,组合集成阻抗分析、电源系统、嵌入式SMU于一体,可以满足二极管、三极管、MOS器件和IGBT模组的CV特性分析,打造半导体生产线快速分选以及实验室研发与分析的综合解决方案。

“涉足多个领域,可以让我们更好地应对不同行业的周期性波动。”赵浩华表示,受益于消费电子产业回暖,公司相关产品放量明显,带动今年前三季度业绩提升。未来,即便消费电子行业回调,公司在其他领域的业务增长同样能够支撑业绩。

当前,同惠电子进一步布局智能化产品。“电子测量仪已走过模拟信号、数字信号阶段,未来的发展方向是智能化。”赵浩华说,AI在电子测量仪器中进一步应用,将持续提升检测效率,完善相关产品生产技术和工艺。

产学研协同发展

作为国家级专精特新“小巨人”企业,同惠电子高度重视研发与创新。

2023年,公司研发费用占营收比重达到18.63%,在同类企业中处于较高水平;截至2023年末,公司研发人员达到86人,占员工总数的比重为29.55%。

同惠电子与多所研究机构及大学进行合作,促进产学研一体化发展。2023年,同惠电子与东南大学签署合作协议,未来三年将累计向东南大学提供1000万元研发经费。“大学的优势在于基础理论与算法,我们的优势在于产业化、工程化。通过优势互补,建立长效合作机制,共同推动技术突破。”赵浩华说。

截至目前,同惠电子已向东南大学支付700万元研发经费,合作按照计划稳步推进。“我们与东南大学正在功率半导体器件、尤其是第三代半导体器件方面的一系列测试开展合作。这些项目的推进及未来相关产品的推出,将对公司在半导体器件测试领域的深入发展和营收增长起到重要作用。”赵浩华说。



同惠电子生产线

公司供图

携式制氧机这两年发展很快,不仅适合于高原补氧、运动后补氧,还可用于老年人户外补氧。我国老龄化问题日益严峻,制氧机需求将逐步增加。今年“双11”期间,在5000元以上价格的便携式制氧机中,我们的产品销售额排名第一。我们的便携式制氧机使用自主研发的微型压缩机,性能达到国外同类产品水平,实现了降本增效。除了便携式制氧机,我们还有室内弥散式制氧机、微压氧舱等产品,目前正由全资子公司西藏雁落科技有限公司在西藏等高原地区进行推广,氧疗产品市场未来前景广阔。”张文称。

“明年上半年,我们计划推出理疗、艾灸等系列机器人产品,当前正在优化。上述机器人产品可用于养生馆、理疗中心、月子中心等。相比传统的理疗师,这些产品可以节省人力,而且用户体验感好。机器人产品集成多种治疗手段,可配备射频热敷头、艾灸头、激光头、筋膜枪的按摩头等,用户可以根据个人需求选择方案。”张文说。

对于如何打造爆款产品,张文称:“一方面要看产品本身的创新性,另一方面要看市场的需求情况。希望公司的产品都成为爆款,我们会朝这个方向努力。”

坚持创新发展

在成立之初,倍益康就坚持创新发展战略。

“新质生产力的核心是创新,我们通过

创新开发满足消费者需求的产品。”张文说,以可变振幅筋膜枪为例,大肌肉群用小振幅放松效果不好,小肌肉群用大振幅会损伤肌肉。过去的筋膜枪振幅固定,难以满足消费者需求。为此,公司率先推出可变振幅筋膜枪,满足人体不同肌肉群对振幅和冲击力的不同需求。在可变振幅筋膜枪方面,公司专利申请数量在全球排名第一。

“技术水平决定企业的竞争力。公司深入钻研和开发康复技术,为产品创新打下了坚实基础,形成了公司独特的竞争优势。”张文表示。

随着传感器、物联网、大数据分析等技术的不断进步和突破,康复产品的形态更加多样化,智能化水平不断提升。“我们的产品研发遵循时尚化、便携化、物联化、场景化理念,把康复科技产品融入家居场景,让产品的用途更加多样化。”张文说。

未来,倍益康将继续加大产品创新和研发投入,推动康复理疗产品多场景应用,加强品牌建设,进一步提升倍益康品牌知名度和美誉度。

积极回报投资者

当前,倍益康成都智能制造生产基地建设项目正在如火如荼地推进。这是公司计划投资4亿元的募投项目,将于2025年年中竣工并投入使用。

“如果没有在北交所上市,公司短期内难以建成这样规模的生产基地。”张文表

持续推出新产品

倍益康以“康复”为核心进行产业布局,专注于康复医疗器械的研发与创新。

“在专业康复医疗器械领域,我们要实现全品种覆盖。”张文告诉记者。今年9月,公司生物刺激反馈仪取得四川省药品监督管理局颁发的《医疗器械注册证》。按照计划,2025年初,公司超短波治疗仪、盆底康复治疗仪等产品将相继取得《医疗器械注册证》。

“生物刺激反馈仪取得注册证后,我们进行了大力推广,目前市场推广进展符合预期。”张文表示,“明年我们会有更多新品上市,极大丰富公司医疗器械产品线。”

在康复科技产品领域,去年公司推出了可变振幅筋膜枪,目前正在向全球市场推广。“可变振幅筋膜枪这个产品比较有竞争力,上市以来反馈很好,夯实了倍益康在筋膜枪领域的领导地位。”张文表示,“近期该产品取得美国食品药品监督管理局(FDA)的认证,今年会进入美国市场进行销售。明年我们将发展压缩靴系列产品,希望在这个领域取得领先地位。压缩靴与筋膜枪的用户高度重合,我们将借助筋膜枪丰富、成熟的销售渠道,迅速将这一产品推向市场。”

在氧疗领域,倍益康推出了便携式制氧机,自重1.5公斤,续航3小时,即使在海拔6000米的高原地区也能稳定运行。“便

持续开拓细分市场

科强股份深耕高性能特种橡胶领域

●本报记者 孟培嘉

滑雪场上的传送带、轻轨高铁连接处的棚布、水面上的充气冲锋舟……这些产品都离不开高性能特种橡胶。近日,由中国证券报联合北京证券交易所举办的2024北交所万里行调研活动走进科强股份。公司董事长、总经理周明指着展厅里的产品告诉中国证券报记者:“特种橡胶应用领域广泛,是工业生产与日常生活不可或缺的材料。公司在多个细分领域处于领先地位。”

应用领域广泛

周明告诉记者,公司的业务主要分为四大板块,产品性能行业领先,得到客户广泛认可。

科强股份的产品应用领域广泛。以光伏产业为例,“在组件生产过程中要用到层压机,其中用于抽真空密封的耗材硅胶板,要求耐高温、防酸防腐,直接关系到组件生产效率与质量。”周明说,公司在2010年拿到首笔光伏硅胶板订单,如今已与多数组件厂商建立合作关系,市场占有率居行业首位。

高铁车厢连接贯通道的风挡棚布,更能体现科强股份产品的技术含量。“高铁车速快,对棚布的性能要求高。”周明告诉记者,此前该领域基本上使用国外产品。随着公司在配方与工艺上相继实现突破,产品性能已达到国家铁路局与国铁集团的相关标准。

石油石化领域同样离不开特种高性能橡胶。“储油罐上的一二次密封,炼化、煤化工气柜上的密封膜,都需要使用防腐蚀、



科强股份总部大楼

公司供图

耐屈挠、抗撕裂的高性能橡胶。”周明表示,相关上游厂家5年-8年需进行密封膜更换,公司产品市场需求稳定充足。

此外,科强股份的产品可以应用于轻型输送带、充气冲锋舟、桥梁上的缆索用捆包带等领域。

差异化竞争力强

相较于传统橡胶企业,科强股份的产品毛利率更高。2024年上半年,公司毛利率达到40.79%。“在高毛利率的背后,是我们对市场的敏锐洞察、在技术领域的深厚积淀与对创新的不断追求。”周明说。

在周明看来,特种橡胶行业具有产品批量不大、但性能指标定制化程度高的特点。“相比大型橡胶制品厂商,我们在生产

成本上没有优势,但具备‘船小好调头’的灵活性。同时,多年的技术积淀使得我们可以满足客户的特殊需求,公司具备很强的差异化竞争能力。”

具体从产品方面看,科强股份的车辆贯通道棚布阻燃配方技术已达到相关评级最高防火等级要求。“我们对产品性能的追求一刻没有停歇。”周明表示,起初公司的光伏用硅胶板使用寿命只能达到2000次左右,通过十余年的迭代目前超过15000次。

从制造工艺看,科强股份拥有丰富的橡胶制品设计与开发经验,可以根据客户需求进行工艺设计,提升产品性能。“根据客户的需求,我们进行大量的配方调试与性能测试工作,直到产品性能满足客户需求。”周明说。

生产设备直接关乎橡胶制品的质量与

生产效率。科强股份自主研发了6米宽鼓式硫化机,能够实现宽幅产品生产,同时一体化生产设备实现压延和硫化的有机结合,提升了生产效率和产品质量。

打破行业“内卷”

“20多年来,科强股份坚持做好橡胶主业,取得了现在的成就。”周明告诉记者,随着市场竞争愈发激烈,科强股份将通过持续创新打破行业“内卷”。“从工艺创新到原材料创新,再到技术路线创新,我们只有不断提高产品质量、综合性能,满足更多细分市场的需求,才能立足于不败之地。”

当前,科强股份正联合国内某知名研发机构开发柔性防辐射橡胶面料,该产品有望在医疗等领域开展广泛应用;公司的耐热缓冲垫可代替传统牛皮纸用于印刷线路板、覆铜板、柔性线路板的生产,市场潜力巨大。

海外市场是科强股份着力开拓的业绩新增长极。“此前,我们开拓海外市场主要集中在光伏硅胶板领域。随着公司海外经销体系逐渐完善,我们将带着更多具备成本与性能优势的特种橡胶产品走向国际。”周明表示。

未来,科强股份将围绕橡胶领域持续开展技术创新,拓展新的应用领域。2023年,科强股份控股子公司无锡科悦新材料科技有限公司开始研发有机硅合成革,目标市场主要为汽车内饰。“随着车企对环保及可持续发展的要求提升,传统真皮的使用比例将逐步下降,PVC和PU皮革的需求将有所提升。”周明表示,科强股份提早进行研发布局以把握先机。