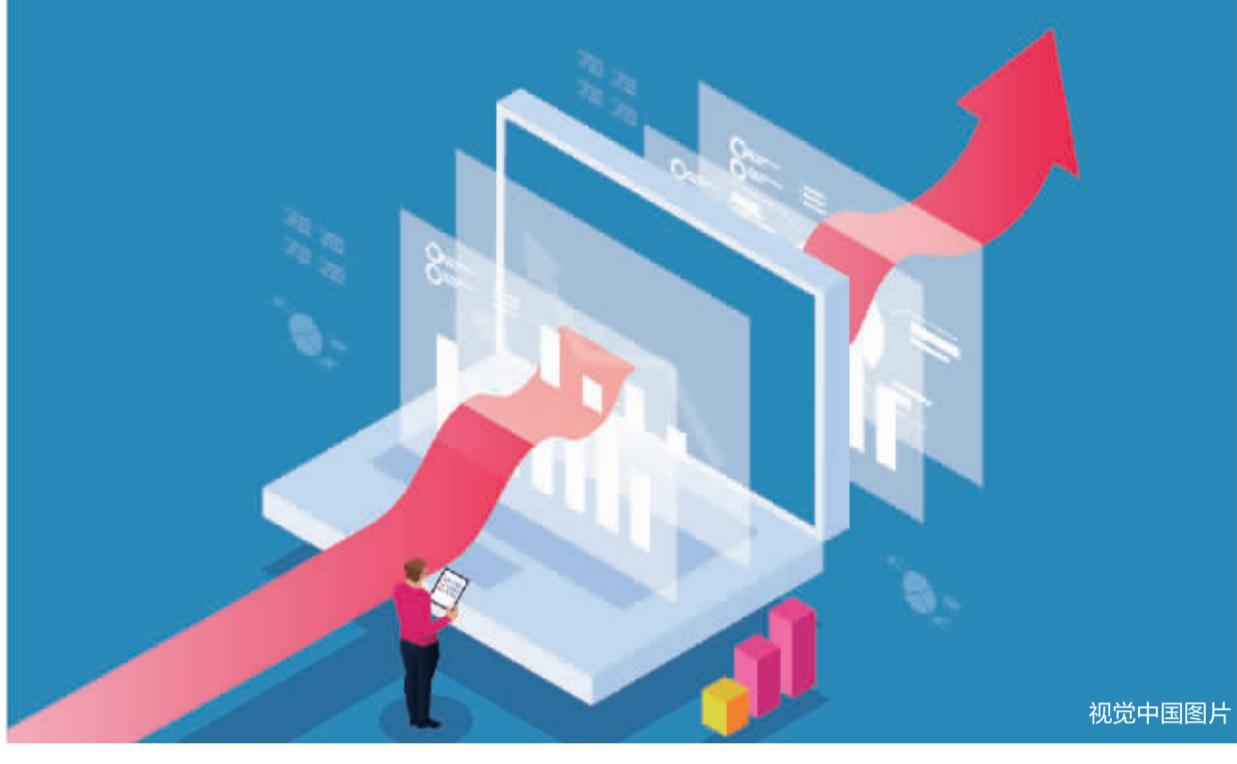


# 加快外延式拓展 多家北交所公司拟现金收购资产

2025年以来，北交所上市公司披露数十份购买资产相关公告，其中不乏股权收购案例，青矩技术、易实精密、铁大科技等多家北交所公司开展现金收购，以拓展业务领域。

此前，北交所对《北京证券交易所上市公司重大资产重组审核规则》和《北京证券交易所上市公司重大资产重组业务指引》进行了修订，丰富了创新型中小企业并购重组工具储备。北交所方面表示，将继续深入贯彻落实新“国九条”和“并购六条”的政策精神和具体要求，持续优化市场机制，激发市场活力，积极服务创新型中小企业充分利用并购重组工具提升发展质量和投资价值。

●本报记者 杨洁



视觉中国图片

6月19日晚，铁大科技公告称，基于经营发展需要，为进一步提升新质生产力，做做强优上市公司，公司拟通过全资子公司上海沪通智行科技有限公司向狗熊机器人有限公司投资6000万元，其中以3000万元的价格受让北京永不放弃科技有限公司持有的狗熊机器人30%的股权，对应实收资本1500万元；以3000万元的价格对狗熊机器人增资，对应增加注册资本1000万元。本次交易完成后，沪通智行持有狗熊机器人37.69%股权。

易实精密6月14日发布关于签署股权转让意向协议的公告称，为满足公司延

链补链、完善产业结构的需要，公司拟通过支付现金的方式购买通亦和精工科技（无锡）股份有限公司51%的股权，经双方初步协商，收购价格不超过1.63亿元。公告称，本次股权收购的交易价款，上市公司以现金方式分三期支付，三期款项分别为交易对价的50%、20%、30%。

据介绍，通亦和是一家以精密模具、模具备件及精冲件生产制造与销售的专业制造企业，在国内精密冲压行业具备较高的知名度，尤其在精冲模具的研发、生产和制造领域具备一定的市场地位，也是易实精密的模具供应商。本次交易对通亦

和安排了业绩承诺。通亦和业绩承诺期为2025年至2027年，对应年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为2800万元、3200万元、3600万元。

5月27日，青矩技术发布公告称，为提升经营业绩、整合行业资源，其全资子公司北京青矩工程管理技术创新投资有限公司与北京求实工程管理有限公司股东高其琳签署了股权转让意向书，计划以现金方式收购高其琳持有的北京求实45.12%股份，预计转让对价为2250万元。公告显示，转让对价拟采取现金形式支付，具体对价将在经过尽职调查、审计评

估和进一步协商后确认。值得一提的是，高其琳承诺将不低于税后实收交易对价的50%用于购买青矩技术的股票，并将股份限售至2026年12月31日。

北交所上市公司以中小企业为主，所实施的交易也普遍较小。方正证券表示，从北交所上市公司并购案例看，多数公司现金流较为充沛，基本上以现金方式收购资产为主，并购目的主要为横向整合和多元化战略。北交所上市公司多为专精特新企业，横向并购和多元化战略可以帮助这些处于成长期的公司快速提升核心竞争力，扩大业务规模。

对于处于成长期的北交所上市公司来说，并购可以帮助其快速实现业务多元化，通过收购具有互补性的业务，企业能够增强自身的核心竞争力。

铁大科技的主营业务为铁路信号与通信设备的生产与销售，为客户提供相应的计算机信息系统集成、应用软件开发及技术服务，拟收购的狗熊机器人则主要从事机器人移动底盘、人工智能、低速自动驾驶技术及车辆研发应用及销售。2024年狗熊机器人的营业收入为1694.75万元，净亏损766.63万元，2025年1—3月营业收入1146.78万元，净利润13.65万元。铁大科技称，本次收购，主要是看好自主

移动机器人市场的发展。公司称，狗熊机器人符合铁大科技所处行业及公司的中长期发展所需，双方具有较强的业务协同性，有利于铁大科技抓住自动驾驶领域巨大的市场机遇，提升公司综合竞争力，促进公司可持续发展。

易实精密6月20日发布投资者关系活动记录表，就收购通亦和51%股权的背景进行进一步介绍。公司表示，2024年双方成功合作过包括刹车系统用精冲产品等的模具，通亦和的实控人与易实精密董事长也认识较长时间，彼此熟悉且经常就行业、技术、设备、市场、客户、供应链等进行探讨，“因为经历过实质性合作，双方团队也比较

了解和认可。通亦和也希望依托上市公司的资源和平台，进一步助力企业的发展。”

易实精密坦言，因为精冲工艺具备较高的门槛，易实精密在精冲工艺的开发方面，没有实现根本性突破。在此背景下，易实精密采取并购的战略，实现精冲技术的突破以及更好、更全面的为现有客户提供精冲产品和模具的服务。易实精密表示，本次交易为同一产业链不同生产工艺的公司收购，有利于上市公司扩大工艺布局及业务范围，并提高核心技术竞争力和盈利能力。

就收购事项，青矩技术近日在接受投资者调研时介绍，北京求实在科研中心、

体育场馆、医疗设施、高端商业及酒店、城市更新改造等民用建筑领域积淀深厚，同时多年深耕半导体研发厂房、生物医药、物流仓储、轨道交通、数据中心等工业和信息化工程领域，形成了以华为、华润、华熙等为代表的优质客户群体，在建设工程造价司法鉴定、争议解决领域的技术实力也获得广泛认可；公司还建立了特有的工程造价动态信息和数据库，积累了大量工程造价信息和数据。青矩技术表示，双方在下游行业、地域、细分业务类型等方面具有较强的互补性，如本次交易顺利完成，预计将有助于进一步提升公司的经营业绩及专业实力。

## 北交所IPO审核提速

●本报记者 傅苏颖

6月1日—6月20日，北交所共计受理了17家企业的IPO申请，较5月明显提速。其中6月20日，奥图股份IPO申请获受理。其中，6月19日，北交所集中受理了5家企业的IPO申请，分别为龙鑫智能、新富科技、莱恩精工、嘉晨智能、同富股份。此外，能之光和巴兰仕IPO于近日相继获审核通过。

### 聚焦细分领域

近期IPO申请获受理的企业分布于不同细分领域，展现出强劲的发展潜力。

奥图股份主营业务为汽车冲压自动化生产线及配套装备、机器人末端执行器、工业安全防护围栏的研发、设计、制造和销售，致力于为客户提供汽车冲压自动化、智能化解决方案，满足汽车行业车身制造需求。

龙鑫智能是一家智能制造领域的国家级专精特新“小巨人”企业，致力于为新能源、精细化工、食品医药、资源再生利用等行业客户提供智能化工厂整体解决方案及高端智能装备，推动传统行业与自动化及物联网技术相融合，主要从事微纳米高端复合材料制备设备及自动化生产线的研发、生产、销售和服务。

2022年—2024年，龙鑫智能营业收入分别为3.36亿元、5.82亿元和6.04亿元，增速较快，主要得益于下游新能源领域特别是磷酸铁锂正极材料行业进入高景气的发展周期，公司新能源领域的订单金额及业务占比快速提升。公司本次募集资金投资项目拟投资4.58亿元，用于智能微纳米材料生产设备及配套自动化生产线扩建项目、大型自动化设备建设项目以及研发中心建设项目建设，可以增强公司在主营业务领域的生产能力，改善公司现金流和资本结构，降低经营风险。

新富科技自成立以来，一直专注于新能源汽车热管理零部件的研发、生产和销售，主要产品包括电池液冷管、电池液冷板。相关产品使电芯保持在合理的工作温度范围内，以优化电芯老化速度、循环效率、充放电效率，在提高电池组寿命的同时，极大降低热失控风险。随着公司在热管理领域的积累，公司前瞻性地开拓了电控系统散热器系列产品，该类产品将成为公司未来新的业务增长点。公司本次拟募资4.63亿元，用于新能源汽车热管理系统核心零部件扩产建设项目和补充流动资金。

莱恩精工主营业务为精密铝合金制品的研发、设计、生产及销售。公司此次拟募资3.59亿元用于年产4.5万吨铝型材及300万件铝制深加工产品项目、越南年产1万吨铝型材项目、研发中心升级建设项目和偿还银行贷款。2022年至2024年，公司实现营业收入10.03亿元、8.49亿元、11.59亿元。

### 两家企业过会

近日，能之光和巴兰仕IPO相继获审核通过。

其中，巴兰仕是一家专注于汽车维修、检测、保养设备的研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品包括拆胎机、平衡机、举升机以及冷媒回收加注机、气动抽接油机等汽车养护设备及其他设备。巴兰仕此次拟募资3亿元用于汽车维修保养设备智能化改造及扩产项目、举升设备智能化工厂项目和研发中心建设项目。

能之光则是一家从事高分子助剂及功能高分子材料的研发、生产和销售的高新技术企业，同时也是国家级专精特新“小巨人”企业。公司以接枝改性技术为基础，深耕相容剂、增韧剂和粘合树脂等功能高分子产品，自主研发出了300多个牌号的产品，为客户提供不同性质材料间相容或粘合所需的高分子材料及解决方案。产品应用于改性塑料、复合材料和高分子功能膜等材料，应用领域覆盖汽车、线缆、电子电器、复合建材、阻隔包装、光伏组件等多个终端市场。

在服务客户的过程中，能之光利用自身技术优势持续为客户提供性能稳定的产品和解决方案以及良好的服务，赢得了稳定的客户资源，如金发科技、普利特、万马股份、会通股份、中天科技和中广核技等国内知名企业，同时拓展了业内全球龙头集团客户，包括LG、博禄、巴斯夫和沙比克等。

### 注重研发创新

近期IPO申请获受理的企业以及成功过会的企业均注重研发投入和研发。招股说明书显示，奥图股份高度重视人才队伍建设，通过内部选拔和外部引进的方式，已拥有一支高水平专业技术研发团队。公司聚焦汽车冲压自动化行业，持续加大研发投入。2022年—2024年，公司研发费用分别为1430.13万元、1769.64万元和1854.86万元，保持较高的研发费用投入。

莱恩精工通过自主研发形成了基础材料性能优化技术、工业铝型材制造技术、登高器具结构开发技术、登高器具产品检测技术、登高器具产品智能制造技术、自动化设备技术等多项核心技术。在研发投入层面，莱恩精工在现有优势技术的基础上，持续加码研发投入，提高研发强度，始终维持创新态势和竞争优势。2022年—2024年，公司研发费用分别为3788.93万元、3847.71万元及3798.24万元，占营业收入比例分别为3.78%、4.53%及3.28%。

巴兰仕深耕汽车维修保养设备行业20年，重视技术研发和创新，拥有跨多领域且经验丰富的研发团队，形成了较强的技术实力与创新能力。2022年—2024年，公司研发费用金额分别为2347.79万元、2844.81万元和3582.70万元，占当期营业收入的比例分别为3.65%、3.58%和3.39%。公司经验丰富的专业研发团队、鼓励创新的研发机制、持续的研发投入为公司保持创新性和技术研发优势提供了保障。

能之光自成立以来一直专注于高分子接枝改性技术的产业应用，以“高分子化学接枝改性”“高分子超临界流体净化”“有机无机功能复合”三大技术平台，孵化出熔融接枝反应挤出技术、超临界流体净化技术、功能母料制备技术等多项核心技术。公司已成立国家级博士后科研工作站、市级院士工作站等研究平台，以支持技术创新。公司拥有良好的研发能力，截至2025年6月5日，公司共获得发明专利授权57项，其中自主研发的发明专利51项。

## 星图测控董事长胡煜：

# 大众需求推动商业航天进入快速增长期

●本报记者 王婧涵

“无论是通信卫星、导航卫星还是遥感卫星，商业航天各项应用都逐步深入到大众的日常需求之中。大量需求涌现让企业有动力自己发卫星，这促进了商业航天的发展，也意味着行业模式将出现很大改变。”星图测控董事长胡煜日前在接受中证报记者专访时表示。

经过几年培育，当前我国商业航天已进入快速发展期，面向大众的应用场景不断打开，政策、技术和市场的协同推动下，作为国家级专精特新“小巨人”企业的星图测控在航天测控管理、航天数字仿真等业务领域都实现了快速发展。

### 应用场景向C端延伸

“从2015年中国商业航天元年起，商业航天的发展越来越快，特别是‘十四五’以来，从卫星制造、火箭制造到航天测控系统、地面配套等各类软硬件，国内从事商业航天的企业越来越多，”胡煜向记者表示，“这将进一步促进卫星在特种领域及面向大众的C端应用的发展。”

在商业航天领域，卫星主要分为通信卫星、导航卫星和遥感卫星三类，分别代表了商业航天三种主要的应用场景。近期，我国发射的算力卫星则开启了“太空计算”的新篇章。

“由于卫星的制造成本较高，过去的航天发射往往针对特定需求，面向政府或相关B端用户，进行如自然资源普查、气象监

控等任务。”胡煜表示，“但是随着这几年商业航天的发展，卫星应用事实上已经开始向C端延伸。大众消费者日常使用的导航软件很多已经添加了卫星影像地图，部分手机也开始支持基于卫星的通信功能。”

这些变化得益于卫星制造、火箭发射成本的下降。当前，“星箭场测用”链条上的企业陆续挺过从0到1的技术研发突破过程，商业卫星制造进入量产新阶段，开始促进卫星应用向C端延伸，以实现更好的商业效益。

胡煜表示：“当卫星的应用场景发展到大众需求层面，整个行业的运营会产生巨大的改变。大量需求涌现让企业有动力自己发卫星，也反过来推动了卫星制造、火箭发射等技术的普及。”

### 抓住商业航天发展机遇

当前，商业卫星正处于产能快速提升、大规模的卫星星座组网逐渐展开的重大转折期。

公开数据显示，2024年，全球在轨航天器总数突破1.1万颗，其中中国在轨航天器数量达到1094颗，位居全球第二。国内在册的卫星星座约100个，多数为商业航天星座。其中千帆星座等大型星座计划部署的卫星超过万颗。

胡煜还提到，2025年1月星图测控在北交所上市，对公司品牌形象塑造和融资能力提升都起到了积极作用。

天控—太空资产管理应用平台、天路—系统平台等产品与解决方案，为空间任务的设计、测试、发射、运行、应用等全任务周期提供计算分析，以支持航天任务全过程管理。目前业务已在特种领域、民用和商业航天领域都得到广泛应用。

“航天相对其他行业来说还是有一定门槛，目前星图测控在人才、软件水平和资金上都有一定优势。”胡煜表示，“我们拥有很多在航天测控领域从业了几十年的专家，这些航天专家及工程师自主研发的洞察者系列产品，从性能、功能和精度上，已经在国际上具有了一定的竞争优势。公司也会抓住商业航天发展机遇，持续进行技术研发，扩展新市场。”

胡煜表示，星图测控通过对业务进行深度分析，依托公司场景与产品研究、新技术研发的优势，可有效满足航天特种领域客户在航天测控管理与航天数字仿真业务的需求；同时积极拓展商业航天领域客户，进一步提升商业航天客户覆盖率，打开了新的客户市场。公司以“平台+分析工具”的技术路线，持续升级产品功能，针对碰撞预警、态势感知和轨道控制方向推出了专业分析工具，融合超算和人工智能技术，推动产品发展。

胡煜还提到，2025年1月星图测控在北交所上市，对公司品牌形象塑造和融资能力提升都起到了积极作用。

### AI助力行业发展

在航天活动中，卫星传回的海量影像

信息蕴含着巨大的价值，更好地解读分析这些信息，则是航天企业实现商业效益的基础和前提。

“卫星影像数据涵盖的内容非常丰富，我们在使用这些数据时最基本的问题就是分类。一段影像里哪块是路、哪块是房子、哪块是植被，首先要能分类出来。在此基础上，如果能进行计算分析并将其和历史信息相结合，就能把信息变成知识，从而进一步分析它们对大众、行业的影响。未来，卫星的影像不会是最主要的‘商品’，我们所看到的影像里的知识才是核心。”胡煜表示。

他提到，AI技术在后续商业航天发展中将起到重要作用。“以前对于影像信息的解读还是靠人工完成。但卫星的影像数据据太庞大了，之后数据量还会持续增加，随着这几年AI技术的发展，已经有越来越多的任务可以由AI完成。”

同时，AI也成为星图测控构建太空管理能力的重要引擎。公司表示，目前AI技术已深度融入公司相关业务场景。以智能决策为例，公司基于大模型构建多模态认知中枢，通过适配航天专业知识，集成数据整编、GIS态势服务等功能，采用多种算法与技术实现任务规划推演、数据处理分析及可视化模拟，形成从数据采集到决策支持的闭环，保障智能决策可靠性。

胡煜表示，未来星图测控将继续专注技术创新，不断加强企业经营管理，发挥商业航天新质生产力的示范作用，持续助力航天强国建设。