

富士达董事长武向文：

多领域布局驱动业绩增长 技术突破铸就发展新引擎

作为射频互连领域核心技术自主化的领军企业，北交所上市公司中航富士达科技股份有限公司正以其前瞻性的战略视野，在高端制造领域掀起新一轮创新浪潮。

近日，富士达董事长武向文接受中国证券报记者专访时表示，公司正从核心技术突破向系统级解决方案全面升级，通过构建“元件-组件-系统”全链路能力，在商业航天、低空经济、智能网联等新兴赛道抢占先机。他表示，富士达正凭借在射频连接领域的深厚积淀，通过前瞻性的产业布局与持续的技术突破，构建起穿越周期的核心竞争力，开启高质量发展新篇章。

●本报记者 何显璞



视觉中国图片

财报显示，今年以来富士达业绩实现稳步增长，上半年实现营业收入4.08亿元、净利润3718万元，同比分别增长7.86%和10.5%，且第二季度业绩增长进一步加速。公司核心产品射频同轴连接器上半年销售收入同比增长24.41%。当被问及业绩增长的核心驱动因素时，武向文指出，这并非单一引擎推动的结果，而是多轮驱动协同效应的显现。

首先，核心业务订单恢复提供了坚实基础。武向文告诉记者，公司核心领域的订单

实现了显著增长，直接带动了产能利用率的高位运行，生产线基本处于满负荷状态。他表示：“公司当前订单处于比较充足的状态。若下游需求持续释放，结合我们的产能提升情况，目前的增长态势将在后续季度得到延续。”

其次，新兴领域的战略布局开始贡献增量。富士达近年来在商业航天、高端工业装备、精密仪器、低空经济、量子计算、医疗等新兴领域的拓展已初见成效。武向文透露，在高端装备和精密仪器领域，公司

瞄准国内头部客户需求，成功实现多款产品认证和供货；在医疗领域，公司已与某国际医疗巨头建立合作，并实现小批量供货；在低空经济领域，通过与工业无人机厂商的合作，既提供制造服务，也供应射频连接器、微波器件等核心产品，部分客户已实现批量订货。此外，在智能网联汽车领域，公司已获得相关认证，部分产品完成车型定点验证，为未来业绩储备了增长潜力。

再次，内部运营的精益求精提升了盈利

能力。董事长武向文特别提到了公司持续推进的“成本效率工程”。“我们通过优化生产流程、降低生产成本、提升运营效率，来应对下游客户对低成本、高可靠性的严苛要求。这一工程是公司提升盈利能力、增强市场竞争能力的重要举措。”这表明，富士达的增长并非单纯依赖市场红利，更有内部管理强化的支撑。

这种多元化、均衡化的业务结构，有效增强了公司抵御单一行业波动的能力，也为持续增长打开了更广阔的空间。

面向未来，富士达将增长的目光投向了几个具备高潜力的技术和市场方向。

HTCC（高温共烧陶瓷）业务被寄予厚望。武向文介绍道，公司的HTCC产品已实现小批量供货，并在核心客户处完成技术验证。

“当前工艺难点主要集中于电镀稳定性、烧结一致性及浆料配方优化，其中电路烧结等关键环节的工艺瓶颈已基本解决。”他预计，2025年第四季度公司将全面攻克剩余技术

难题，实现良品率稳定达标。对于HTCC的市场前景，他充满信心：“未来HTCC市场空间广阔，年需求规模有望突破1亿元，核心应用场景聚焦于高端装备与航空航天领域，将为公司打造新的业绩增长点。”

商业卫星领域是另一大战略重点。富士达较早涉足卫星领域，并与主流商业卫星项目合作。武向文分享了公司的策略：“一方面，我们通过与客户及控股股东的协同开发，实现优

势互补；另一方面，我们依托在星载项目上积累的产品标准、配套影响力和品牌优势，将成熟的解决方案延续应用、迭代至商业卫星领域。”目前，公司已与多个大型卫星星座项目实现天线、波导、电缆组件、连接器等产品的全面配套，为未来批量订货奠定了坚实基础。

值得注意的是，海外市场亦成为公司业绩增长的重要支撑。2025年上半年，公司海外市场表现亮眼，武向文将其归因于射

频同轴连接器、电缆组件等传统优势产品的稳定输出，以及在欧洲市场传输线业务和东南亚5G项目射频综合互连方案上的成功拓展。对于未来规划，他表示公司将深化与现有通信领域头部客户的合作，积极开拓海外市场，并通过参加国际展会、建立代理商网络、完善本地化服务体系来提升海外影响力。同时，公司将依托集团资源，前瞻布局量子计算、AI算力等领域的射频互连需求。

持续的创新能力和稳健的公司治理，是富士达实现中长期战略目标的根本保障。

研发投入坚定不移，方向明确。武向文表示：“坚持高比例的研发投入，是我们在射频互连领域构筑核心竞争力的基石。”未来公司研发资源将重点投向“高频化、集成化、系统化”方向，深耕射频连接器及

组件、高性能线缆、先进陶瓷、射频链路四大板块，打造具备提供一体化解决方案的能力。

中国证券报记者了解到，在毫米波方面，富士达目前已研发多系列产品，并将继续向更小尺寸（如0.6mm）连接器和毫米波导器件进军，同时提升精密加工能力。在智能化

制造方面，公司将通过设备升级、数据互通，打造柔性生产模式和智能管理平台，实现生产数字化转型。

展望未来，武向文表示，公司将呈现稳中向好的态势。在巩固射频连接器及电缆组件核心优势的基础上，公司将持续深化在航空航天、低空经济、商业卫星、高端工业装

备、精密仪器、智能网联等高端领域的布局，通过技术创新与市场拓展的双轮驱动，致力于为客户提供从单一产品到一体化解决方案的增值服务，推动公司实现高质量、可持续的跨越式发展。在多变的市场环境中，富士达正以技术为锚，以多元为帆，稳健驶向更广阔未来。

无锡鼎邦总经理王凯：

专注石化换热设备 以技术锚定多元化未来

●本报记者 孟培嘉

从中国石化、中国石油、中国海油等国内央企，到埃克森美孚、壳牌等海外巨头，无锡鼎邦的换热设备用20余年时间得到了众多石化巨头的青睐，成为这一细分赛道的龙头。

“在石化设备领域，可靠性就是生命线；客户的标准越是严苛，我们的口碑越是响亮。”无锡鼎邦总经理王凯近日接受中国证券报记者专访时表示，公司始终专注于石化领域换热设备，并随时做好技术储备，以便在其他行业风口来临时能够及时把握。

细分赛道龙头

石油石化行业是国民经济的支柱产业，资源资金技术密集，产业关联度高，在经济发展中具有重要作用。而换热设备作为石油石化专用设备中的一个细分类别，其产业的起步与发展则相对较晚。

公开资料显示，1963年我国按照美国标准制造出国内第一台管壳式换热器；20世纪80年代后，我国出现了自主开发传热技术的新趋势，大量的强化传热元件走向市场。进入21世纪，大量的强化传热技术应用于工业装置，行业进入快速发展时期，无锡鼎邦也于那个时期进入这一领域。

“无锡有做换热设备的传统与产业基础，我们一开始就将目标锁定在了壁垒更高的石油石化行业。”王凯告诉记者，当时公司凭借一股冲劲成功进入一家石化巨头配套供应商的供应链，由此正式进入石化换热设备领域。

“我们的换热设备产品包括换热器和空冷器两大系列，主要应用于原油制备成品油以及基础化工原料制备的装置中。通过将原料进行加热、或将反应后的介质进行冷却，使得其满足工艺所需的温度，起到热量交换、余热回收和安全保障作用。”王凯介绍，换热设备能够提高能源利用率，有效助力下游行业节能减排，助力实现“碳达峰、碳中和”目标。

经历20余年发展，无锡鼎邦已经形成了从产品研发、设计到制造、销售的完整链条，并得到中国石化、中国石油、中国海油、中化集团、延长集团、恒力集团、浙江石化等大型企业集团的广泛认可，与这些头部企业建立了稳定的合作关系，品牌效应不断提升。

国内市场稳固的当下，无锡鼎邦正加码开拓海外市场。王凯告诉记者，早在2014年时公司就有了做海外市场的想法，彼时作为“三桶油”的主要供应商，公司跟随项目一同出海，产品应用于中亚、非洲、东南亚等多地石化项目中。

在这个过程中，无锡鼎邦积累了技术与经验，接洽了海外大型炼化公司，适应了国外标

准，并不断对标学习海外优秀同行，逐步打开了壳牌、埃克森美孚、道达尔等企业的大门。“2024年，我们的独立境外业务有了较大提升，当年度海外销售收入超过了1000万元。”王凯说，今后公司将继续在海外市场发力，加速与英国石油、雪佛龙等海外大型炼化企业建立起合作关系。

积极扩展新的应用场景

石油石化行业关乎国计民生，设备安全是重中之重。从选择进入这一领域开始，对可靠性与换热效率的重视就刻进了无锡鼎邦发展的基因。作为“企二代”的王凯，正带着这份初心，着力将无锡鼎邦打造成一家“百年企业”。

“高效换热是我们研发永恒的主题。”王凯介绍，经过多年的磨练和积累，无锡鼎邦掌握了油浆蒸汽发生器制造技术、全自动管头焊接技术、管头背面内孔焊接技术、空冷器双丝自动埋弧焊技术等一系列自主研发的专业技术，保证产品在超高温、剧毒等多种特殊工况中稳定运行。与此同时，公司充分借助学界力量，和华东理工大学、常州大学及国内各大石化设计院都有合作。

在坚持技术创新和产品创新的同时，无锡鼎邦还积极扩展新的应用场景，目前正在

研发应用于多晶硅制备、生物油制氢等领域的技术。“换热设备的底层技术是共通的，一是材料的选择，决定了传热系数；二是结构的设计，决定了产品能否通过更小的体积获得更好的换热效果。”王凯说，凭借着深厚的研发积累，公司有信心在新风口来临之际，快速把握住发展机遇，“但在下游市场明确之前，我们的重心依然会在石化设备领域。归根到底，对一切新兴领域的拓展都要基于我们自身已有的能力。”

客户、产品、技术是无锡鼎邦的核心竞争力，但在王凯看来，人才是这些竞争力的基石。“鼎邦穿越过20多年的风风雨雨，深知人才是最大的财富。”王凯说，公司在日常经营中始终营造着“宽严相济”的企业文化，无论行业周期变化，都没有考虑通过裁员、降薪来加以应对，因此公司人员十分稳定，流动率极低，“一支充分磨合过的队伍，能充分地将公司每一个经营目标执行到位，极大地降低了管理水平。”

2024年4月，无锡鼎邦成功登陆北交所，成为公司发展史上的又一里程碑。“通过上市，我们夯实了管理、新建了厂房、更新了设备，为在换热设备这个赛道上继续奋斗打下了扎实的基础。”王凯表示，上市只是新的起点与征程。无锡鼎邦将秉持长期主义、稳健经营，力争在激烈的行业竞争中穿越一个又一个周期。

雅葆轩、民士达业绩双增 北交所三季报披露拉开帷幕

●本报记者 杨洁

随着雅葆轩、民士达三季报的公布，北交所三季报披露大幕正式拉开。雅葆轩2025年前三季度实现营业收入4.19亿元，同比增长55.90%；归母净利润4872万元，同比增长36.59%；扣非后净利润4802万元，同比增长61%。民士达2025年前三季度实现营收3.43亿元，同比增长21.77%；实现归母净利润9117万元，同比增长28.88%；扣非后净利润为8723万元，同比增长38.16%。

业绩均有增长

仅看第三季度，雅葆轩2025年第三季度单季度营业收入为1.69亿元，同比增长86.75%，环比增长10.38%；归母净利润1945万元，同比增长72.42%，环比增长13.05%；扣非后归母净利润1921万元，同比增长107.16%，环比增长12.98%。公司在接受投资者调研时表示，目前公司手订单充足，市场需求和价格预期向好，主营业务稳健。公司前三季度存货为1.25亿元，同比增长44.78%，主要系销售规模扩大，原材料和在产品增加所致。

雅葆轩主要为客户提供从BOM优化、电子装联、检验测试到全流程技术支持的一体化PCBA（印刷电路板装联）全链条服务，其产品涵盖汽车电子、消费电子、工业控制三大系列多个品种，广泛应用于汽车、IT显示、工控显示、仪器仪表、电子信息、低压电气、安防医疗等领域。

雅葆轩表示，公司三大业务模块中，汽车电子与工业控制两大业务板块的增长趋势有望延续。公司在汽车电子领域主要业务聚焦于车载显示控制板、空调压缩机、电池管理系统等，汽车电子终端客户包括零跑、小鹏、比亚迪、华为、吉利等。华金证券等机构数据显示，2024年全球PCB市场规模达735亿美元，预计2029年将增至937亿美元。

作为国家级专精特新“小巨人”企业，雅葆轩持续提升研发能力。三季报数据显示，前三季度公司研发费用为1191.89万元，同比增长35.98%。经过长期积累，雅葆轩在各类印制电路板电子制造产品的工艺技术和生产制造等方面经验丰富，围绕PCBA全链条服务形成一系列自主知识产权核心技术专利。截至2025年上半年，公司拥有各类专利51项，其中发明专利14项、实用新型专利37项，技术壁垒持续筑牢。

民士达第三季度实现营业收入1.06亿元，同比增长9.92%，归母净利润2814万元，同比增长6.44%。

资料显示，民士达主要产品芳纶纸是一种由高性能芳纶纤维制成的非织造布材料，该产品具有阻燃、绝缘、高强度、抗腐蚀、耐辐射等诸多特性，是制造业升级过程中一种新兴的关键特种材料。

对于营收增长，公司表示主要是报告期内国内外销量均同比增加带动收入增加所致。此前公司在接受机构调研时表示，公司募投产线——1500吨芳纶纸产线于今年6月试生产，前期主要是积累工艺数据、确保关键性能达标，预计下半年起产能将逐步提升。

雅葆轩也加速推进产能扩充。今年5月，公司以1113.36万元成功竞得新建厂区地块，同时将现有厂区整体搬迁。雅葆轩在半年报中明确，新建厂区预计提前于2025年内投入使用，届时将有效释放产能空间，进一步提升公司业绩。

获多家机构看好

雅葆轩的发展获多家机构看好。开源证券给予雅葆轩“增持”评级，并建议投资者关注募投项目产能释放对公司带来的正面影响。另外，今年以来，东吴证券、中泰证券、江海证券等机构纷纷发布研报，看好公司业绩前景。三季报显示，第三季度，国联民生证券新进雅葆轩前十大股东。

民士达也获得机构股东增持。公司三季报显示，第三季度，汇添富北交所创新精选两年定期开放混合型证券投资基金、华夏北交所创新中小企业精选两年定期开放混合型发起式证券投资基金分别增持19.77万股、16.87万股股份，成为民士达的第四和第六大股东。

方正证券表示，建议重点关注北交所三季报情况，持续关注强壁垒、高成长和业绩超预期的公司；同时从产业趋势看，AI、机器人、固态电池等赛道会持续释放积极的信息，建议持续关注北交所相关核心资产。