

■ 北交所万里行

鼎佳精密：专注精密制造 抢抓消费电子新风口

从一名品质工程师到上市公司掌门人，鼎佳精密董事长李结平用20余年时间带领公司完成了从贸易企业到国家级专精特新“小巨人”企业的蜕变，在消费电子功能件与防护件领域建立起竞争壁垒，成为北交所模切领域第一股。

在近日由中国证券报联合北京证券交易所开展的“2025北交所万里行”调研活动中，李结平向记者表示，公司将立足在消费电子领域的客户、技术与服务优势，一边抢抓AI PC、AR/VR眼镜等新设备的风口，一边横向拓展更多方向的新业务。

● 本报记者 孟培嘉

拆开一台笔记本电脑，内部除了芯片、屏幕等主要部件外，还密布着大量不起眼却重要的零件。它们有的负责屏蔽电磁干扰、有的用于散热导热、有的负责将重要部件固定粘贴——这正是鼎佳精密的主要产品。

“我们主营消费电子功能性产品及防



视觉中国图片

护性产品的设计、研发、生产与销售。”李结平告诉记者，功能性产品主要解决设备内部的电磁屏蔽、散热等核心问题，是设备稳定高效运行的“内在保障”；防护性产品则确保产品在运输、储存过程中免受损伤，是产品的“外在铠甲”。

目前，鼎佳精密的产品已广泛应用于

笔记本电脑、智能手机、AR/VR设备等终端，与仁宝电脑、台达电子、立讯精密等全球头部制造服务商建立了长期合作，产品最终配套于戴尔、惠普、联想等全球知名品牌。同时，为快速响应全球客户需求，公司已构建了覆盖长三角、珠三角、西南地区及越南的产能网络。

为何选择在消费电子领域深耕？在李结平看来，消费电子是万亿级市场，且AI PC、AR/VR等新品不断涌现，对功能性、防护性产品的精度要求持续提升，市场需求长期稳定。同时，消费电子龙头客户对供应商的认证周期长、标准严，一旦形成合作，往往较为稳定。

在竞争激烈的精密加工领域，鼎佳精密用什么构建护城河？“模切行业看似是单纯制造，其实是精密工艺与材料研发的结合，需要长期的经验积累与设备投入。我们用20多年时间攻克了其中多项核心技术，这是我们难以被复制的竞争优势。”李结平表示。

据介绍，在技术上，鼎佳精密拥有208项

专利，在电磁屏蔽等领域实现了0.05毫米级的加工精度，形成了质量和成本的双重优势。“鼎佳精密的英文名是TopBest，代表着我们对精益求精的不懈追求。”李结平说。

与此同时，鼎佳精密凭借对材料性能的深刻理解，摆脱来料加工的模式，融入客户产品的预研之中，提升与下游客户的黏

性。“消费电子产品越做越小，对功能件的体积、性能要求也越来越高，因此我们在产品上的每一点改进都能更好地帮助客户实现设计目标。”李结平以散热产品为例，公司一方面寻找新型替代金属材料，一方面研发石墨烯喷涂等特殊工艺，以完成相关组件的轻量化升级。

这种对客户需求的深入理解帮助鼎佳精密踩中多个行业风口，横向拓展至其他领域。“我们多年前就开始布局新能源汽车动力电池相关业务，为他们提供电磁屏蔽和绝缘材料，进入了宁德时代等行业龙头的供应链。”李结平说，这是公司区别于传统模切企业的核心竞争力之一。

今年前三季度，鼎佳精密营收和净利润同比均实现了两位数增长，业绩稳步提升。“这是天时、地利、人和的共同作用。”李结平分析道，天时在于AI PC等产品新趋势带来了高端功能件的需求爆发；地利在于公司越南基地投产、快速响应了东南亚市场，完善了全球化产能拼图，为外销收

入增长奠定基础；人和则在于公司一方面成功进入了戴尔的直接供应商体系，京东方等核心客户订单量也大幅增长，另一方面内部精益管理成效显著，使得利润增速高于营收增速。

立足现有的成绩，鼎佳精密正趁着今年登陆北交所的东风，加速开辟新战场，向

未来产业布局。

“公司通过收购子公司，已提前布局MIM（金属粉末注射成型）技术。”李结平表示，这一技术具备产品精密、复杂度高、能够大批量生产的特性，可以用于人形机器人、生物制造等未来产业。

例如在人形机器人领域，MIM技术

能高效、低成本地制造关节、手指骨骼、传动结构等小型、复杂、高强度的核心金属部件，这是实现人形机器人灵巧运动和批量生产的关键；在生物制造领域，MIM技术对复杂几何形状的制造能力可用于生产精密手术器械、骨科植入物等。

锦华新材：十八年深耕酮肟赛道 以绿色循环技术构筑护城河

● 本报记者 罗京

“从强链补链到绿色循环，我们走的是一条既要效益也要责任的产业升级之路。”锦华新材总经理兼总工程师周强在接受中国证券报记者专访时如是说。这家在精细化学品领域深耕18年的企业，于2025年9月登陆北交所，实现了从区域龙头到公众公司的跨越。由巨化集团控股的锦华新材，正通过持续的技术迭代打破国外垄断，从传统化学品供应商向高端电子化学品供应商转型，步入高质量发展的新阶段。

打造绿色循环产业链

成立于2007年的锦华新材，专注于酮肟系列精细化学品的研发、生产和销售，主要产品包括硅烷交联剂、羟胺盐、甲氧胺盐酸盐和乙醚肟等，广泛应用于建筑建材、5G/6G、高铁地铁等轨道交通、能源电力、电子、新能源汽车以及铜、稀土等金属萃取剂等多个领域。经过持续发展，公司已在硅烷交联剂与羟胺盐细分市场建立起市场领先地位，并先后获得国家级制造业单项冠军、国家专精特新重点“小巨人”企业、国家绿色工厂、国家科改示范企业等多项资质与荣誉。

“用通俗的话说，酮肟是一类重要的化工中间体，就像‘化学积木’，可以用来合成多种高性能材料。”周强告诉记者，“2005年博士毕业后，我便进入巨化集团从事研发，2015年加入锦华新材，随后担任总经理兼总工程师。自2016年以来，公司通过强链补链

实现快速增长，如今已进入稳定增长与高质量发展并存的新阶段。”

国内精细化工行业呈现出“产业规模大、成本控制强、技术进步快”的特点。作为生产与应用大国，市场需求旺盛，但行业也普遍存在大而不强、行业集中度低等问题。在此背景下，绿色低碳与精益生产成为构建企业核心竞争力的关键。

以公司首创的“肟-胺基硅烷-羟胺盐”绿色循环产业链为例，周强指出：“这不仅是一个环保概念，更是一套能够从根本上提升生产效率、强化成本控制、增强环境友好性的工业化系统。”简单来说，这条产业链就像一个化学循环系统，将上游副产物作为下游原料，实现资源高效利用，为公司构筑了多维度竞争优势：一是经济效益显著，相比传统工艺大幅降低原料消耗；二是环保与安全双提升，从源头减少“三废”排放，助力公司荣获“国家绿色工厂”称号；三是构建宽广的技术护城河，该技术融合绿色工艺、联产循环、过程强化、纯化分离、高效催化等多项复杂技术，已形成完整的知识产权体系，相关成果获中国石化联合会科技进步一等奖、浙江省科学技术进步二等奖和浙江省首届知识产权专利奖二等奖。

与此同时，公司通过引入霍尼韦尔精益生产培训和杜邦安全管理体系，建立起涵盖安全文化、工艺安全、设备安全三大模块及22个要素的过程管控体系，有效减少人工操作、降低设备维修频率、节约物料与能耗，从而提升生产效率、产品质量与交付能力。

募投项目产业协同性强

2025年9月，锦华新材登陆北交所，成为其发展历程中的重要里程碑。周强坦言：“此前作为国有企业，我们始终秉持‘合理合规合法盈利’的原则，核心目标是实现企业稳健增长与员工收入提升。上市后，作为公众公司，责任感更强，但也为公司吸引人才、借鉴经验、提升品牌影响力与议价能力创造了条件。”

“60kt/a高端偶联剂项目”是公司上市募投的核心项目。建成后，公司将新增3万吨/年硅烷偶联剂产能及3万吨/年功能性硅烷中间体产能。

硅烷偶联剂可以理解作为一种“工业粘合剂”，能提升复合材料中不同材料间的结合力，用途广泛，涵盖复合材料、塑料、涂料、金属表面处理、建筑防水材料及橡胶等领域，与公司现有产品硅烷交联剂同属功能性硅烷体系。周强表示，通过该项目，公司将进一步实现功能性硅烷产业一体化，丰富产品品类、优化结构，提升市场竞争力。

比如，项目新增的中间体乙烯基三氯硅烷（A150）除用于生产硅烷偶联剂外，也可用于生产现有硅烷交联剂；副产氯化氢则可应用于羟胺盐和甲氧胺盐酸盐的生产，实现产业链协同。此外，该项目产品与公司现有主要产品下游客户重叠，形成市场协同。

“公司通过内部生产可消化约66%的功能硅烷中间体产能，其余部分可对外销售。”周强表示，依托现有客户储备与贸易商资源，新建产能的消化无需担忧。

高端产品打开增长新空间

“新建羟胺水溶液（JH-2）中试厂房及装置”是锦华新材另一项重要募投项目。周强指出，公司围绕“强链、补链、延链”的发展思路进行产业链布局，羟胺盐作为现有主要产品，是羟胺水溶液的关键原料，对延伸酮肟产业链、巩固绿色循环体系具有积极意义。

电子级羟胺水溶液成为公司向高端转型的关键一跃。该产品主要作为清洗剂用于芯片制造中铝制程干法刻蚀后的清洗环节，属于高技术壁垒、高附加值产品。这是公司从传统化工迈向半导体材料领域的关键一步。

高纯度羟胺化学性质不稳定，很难以游离碱形式存在，因此技术门槛高、制备难度大。目前全球仅巴斯夫等少数外资企业具备工业化生产能力，国内尚未有企业实现同类产品规模化生产。

记者了解到，锦华新材已成功研发羟胺的安全绿色制备工艺，并于2024年完成羟胺水溶液产品开发与项目建设，该项目被列入国家科技重大专项。2024年10月起，产品进入试生产并实现销售，当年销量达760吨（按50%浓度计）。

“目前羟胺水溶液中试进展超出预期，预计明年可启动产业化装置建设。”周强表示，未来高端化学品在公司业务中的占比将持续提升，为高质量发展注入新动能。

在精细化工与高端电子化学品的双轨赛道上，锦华新材正凭借产业链优势、技术积累与全球化布局，从隐形冠军向行业标杆稳步迈进。

铜冠矿建总经理王卫生：构建矿山全生命周期服务体系

● 本报记者 熊永红 董添

铜冠矿建总经理王卫生近日在接受中国证券报记者专访时表示，近年来，新一轮科技创新推动新能源、人工智能等新兴产业快速发展，全球对以铜为主的战略性关键矿产资源的需求大幅增长，矿山开发服务行业正迎来前所未有的发展机遇。

构建全生命周期矿山综合服务能力

铜冠矿建成立于1962年，是世界500强企业铜陵有色金属集团控股有限公司的控股子公司，2024年10月在北交所上市。

公司深耕矿山开发服务行业数十年，秉承“大业主+大项目”市场策略，凭借自身良好的技术服务和行业口碑积累了信誉良好、黏性极高的优质客户资源。目前，公司已与中国有色、中国中铁、北方工业、铜陵有色、安宁股份等拥有大量优质矿业资源的公司建立了良好、稳定的合作关系，享有较高的品牌知名度和行业声望，从而更易赢得其他潜在优质客户的认可，从而获取新的订单，与业主形成了“现代资源+现代服务”互惠共生、和谐发展的格局。

铜冠矿建在巩固矿山工程建设和运营管理优势的同时，已稳步拓展至矿山闭坑与生态修复环节，并已实施了安徽马鞍山凹山尾矿库综合治理、安徽铜陵老虎头尾矿库闭库修复、赞比亚卡通巴尾矿库新建等项目，加快构建覆盖“开发-运营-修复”全生命周期的矿山综合服务能力。

在王卫生看来，矿产资源是国民经济和社会发展的重要物质基础。“我国对重要矿产资源的需求呈刚性上升态势，国家资源安全自给率的保障目标对矿产资源供给能力提出了更高要求。”王卫生对记者表示。

持续加大科技创新投入

王卫生介绍，公司依托数字矿山基础，通过自主或合作研发方式，开发了井下智能监测、地下开采无人驾驶系统等核心技术，已在多个超深竖井和复杂地下矿山项目中实现应用，显著提升了作业安全性与效率，部分高危场景实现了无人化作业。

对于未来的研发方向，王卫生表示，公司将持续加大科技创新投入，推动行业技术进步。公司致力于打造面向矿山全生命周期的新型研发平台，聚焦“双超”矿山安全高效运营、超深竖井高效智能建设、矿山高效降温与通风、高地压控制与灾害防治、矿山生态修复、智能精准爆破、高端智能矿山装备等核心方向，强化“场景驱动、工程验证、成果转化”一体化机制，推动研发体系从渐进式创新向关键核心技术突破升级，将技术成果在工程一线和运营现场高效转化，持续提升生产力、竞争力与盈利能力。

王卫生介绍，公司是国内最早实施国际化战略的矿山开发服务提供商之一。公司已在赞比亚、刚果（金）、津巴布韦、土耳其、哈萨克斯坦、蒙古、厄瓜多尔等国家和地区成功开展业务，涵盖矿山工程建设、运营管理等。在海外拓展策略上，公司坚持“技术输出+本地化运营”发展模式，秉持“聚焦主业、稳中求进、深耕区域”的方针。

“公司以复杂工况技术优势为突破口，重点承接超深竖井、大型矿山等高难度项目，输出中国智能、绿色矿山解决方案。通过与央企、国企及全球知名企业合作，设立境外子（分）公司、项目部及本地化合作平台，强化属地资源整合，深度融入东道国产业链与社区生态。面对地缘政治、文化差异、合规监管等因素，公司已建立成熟的风险防控体系。在合规与安全方面，公司严格遵守东道国法律法规、标准规范及国际ESG相关准则，动态评估政治、外汇、劳工等政策风险，完善应急预案，保障人员与资产安全。”王卫生对记者表示。

对于未来三到五年的发展，王卫生表示，铜冠矿建将积极服务国家战略性关键矿产资源安全保障体系建设，坚持智能化、绿色化、融合化的发展方向，统筹国内国际两个市场协同发展，加快培育以技术创新、模式创新和全要素生产率提升为核心的新质生产力，在聚焦主业、提升盈利质量、锻造核心能力、深化专业突破的基础上，实现高质量的规模增长。公司将实施“做强矿服主业、拓展资源产业、培育战新产业、布局未来产业”的发展战略，系统打造覆盖矿山全生命周期的综合竞争力。

借力资本市场做强主业

在王卫生看来，北交所作为服务创新型中小企业的主阵地，在支持专精特新企业成长方面成效显著。

王卫生表示，公司将以登陆北交所为契机，在“十五五”期间全面加快高质量发展步伐。一方面，深度借力北交所这一平台。依托其服务创新型中小企业的制度优势，持续提升公司治理水平、品牌公信力与市场影响力；聚焦“智慧矿山+绿色矿山”主航道，推动服务模式从“建完即交”向“建完即管、管出效益”升级；联合高校及科研院所共建创新平台，争创省部级、国家级重点实验室，打造原创技术创新策源地。

另一方面，公司将系统运用资本市场工具做强做优做大主业。通过再融资推进重点优质项目建设，持续加强“双超”矿山安全高效运营、超深竖井高效智能建设等核心技术研发；审慎开展并购重组，围绕“强链、补链、延链”目标，整合产业链优质资源，强化前端协同与核心环节自主可控能力；积极探索“服务+资源”和“装备即服务”（EaaS）等新发展模式，优化业务结构，增强可持续发展能力。