

泰鹏智能总经理石峰：

逆境谋变破局 双轮驱动开启发展新篇

2023年11月登陆北交所的泰鹏智能，是国内领先的户外休闲用品制造商，深耕庭院帐篷等产品的设计、研发、生产与销售多年。上市之初，公司营收对美国市场依赖度较高，然而受关税大幅上涨等因素影响，行业遭遇断崖式冲击，泰鹏智能面临主营业务下滑的严峻挑战。

在行业寒冬中，泰鹏智能并未选择“等靠要”，而是通过市场布局重构、产品研发创新、营销模式变革、产能国际化落地等一系列举措主动谋变，着力稳住经营基本盘，2025年年度业绩快报显示扣非利润实现显著回升。近日，泰鹏智能总经理石峰接受中国证券报记者专访，详细分享了公司的破局思路、转型实践与未来发展规划。

●本报记者 张鹏飞



泰鹏智能泰国公司的厂区。

公司供图

回顾2024年的行业困境，石峰感慨颇深。2024年美国对我们征收高额关税，关税上涨导致终端产品价格上涨，消费者难以接受，叠加国内同行内卷式降价抢单，整个户外家具行业陷入前所未有的危机。

“关税直接导致行业发展断崖式下滑，企业单靠自身力量根本无法突破这一局面。”石峰直言，面对困境，公司没有选择随波逐流参与价格战，而是确立了“研发驱动市场开拓”的核心战略，通过市场调研、大

数据分析精准对标终端需求，聚焦有需求但供给不足的赛道重点发力；市场开拓采用大客户渠道与营销模式双轮驱动，区域布局上则将欧洲市场作为重点发力方向，以此重构主营业务体系。

经过两年多的主动调整，泰鹏智能的发展格局已发生根本性变化，市场、产品、产能三大维度的升级成效显著。在市场布局上，公司成功实现从“依赖单一国别”到“多点开花”的转变，欧洲、北美市场营收均实现

稳中有升。

产品端的创新成为公司增长的核心引擎。在庭院帐篷等常规产品完成结构优化和新材料升级的同时，公司布局的新项目快速落地：金属储存解决方案产品面向欧洲市场快速起量，北美市场也有积极反馈；多款新型产品精准把握市场爆发窗口，营收从无到有，成功培育出新的业绩增长点，成为公司未来重点成长型项目。

组装，已落地应用于新疆沙漠酒店、济南泰安民宿等场景，“但太空舱复购率较低，公司后续将把模块化智能活动房作为国内市场的核心项目。”石峰表示，未来这款产品将选用更轻便、保温性更好的新材料，融入太阳能发电、智能窗帘等智能化功能，成本更贴合国内市场，尤其契合新疆大开发等西部市场的发展趋势。

针对外销户外家具在国内市场遇冷的

制造端的数字化与智能化升级，也被提上公司发展的重要议程。石峰介绍，公司将通过数字化与智能化升级，实现生产加工高效、成本可控、品质高端的目标，“十五五”期间将重点升级喷涂工艺，提升产品表面工艺质量；新材料的研发与应用将坚守绿色环保、低碳减排的原则，作为山东省级绿色工厂，公司将深挖省级绿色工厂的建设内涵，推动原材料循环利用与资源化利用，在打造优质产品的同时践行绿色发展理念。

问题，石峰坦言，核心原因是中外生活理念与文化存在差异，国内消费者更偏好现场打造中式庭院，对成品的需求呈碎片化特征。基于此，公司确定了国内市场的双发展路线：一是以智能活动房面向大众市场，打造基础核心项目；二是将外销高端产品嫁接至国内，走高端差异化定制路线，满足高端消费者需求。同时，公司敏锐捕捉到国内封阳台的消费新趋势，将智能化卷轴、升降窗等

作为北交所上市企业，泰鹏智能在资本市场的赋能下，公司治理水平不断提升。石峰介绍，上市后公司严格按照资本市场规范运营，管理层及全体员工对资本市场规范运作的认知持续深化，公司规范管理水平显著提升。

石峰认为，公司目前的核心发展思路，仍是聚焦主营业务，将业绩恢复与稳步提升置于首位。谈及公司未来的发展，他充满信心。“如今，公司如同开垦了大片荒地，不

仅完成了贫瘠土地的改良，还配套了灌溉水井，接下来只需播撒种子，静待成长即可。”石峰表示，公司从未停下主动谋划的脚步，目前已在考虑“十五五”期间的新项目布局，并与国内四十余家、国外百家经销商合作，满足高端产品线线下体验需求。

技术创新驱动海非曼业绩稳步增长。2023年、2024年和2025年，海非曼营业收入分别为2.03亿元、2.27亿元和2.39亿元，净利润分别为0.55亿元、0.67亿元和0.75亿元。

海非曼创始人边仿表示，未来公司将继续深化“技术纵深突破”与“应用场景延伸”两大战略方向，在巩固现有音频技术优势的同时，积极探索声学技术在健康监测、智能家居等新兴领域的跨界融合。随着5G、人工智能等新技术的发展，音频产业正迎来更广阔的应用空间，中国电声企业有望在全球市场实现从跟随到引领的角色转变。

招股书披露，海非曼是国内少数拥有全球影响力的高端电声品牌商，主要从事自主品牌“HIFIMAN”终端电声产品的设计、研发、生产和销售，公司产品包括头戴式耳机、真无线耳机、有线入耳式耳机、播放设备等。

从市场竞争格局来看，根据中国电子音响行业协会报告，海非曼产品与森海塞尔、索尼、铁三角、歌德、AKG等全球传统HiFi高端品牌直接竞争，在HiFi头戴式耳机中高端价位各区间均有市占率前5的型号，是细分市场上少数具有全球影响力的国内厂商。

海非曼品牌通过自建官网商城与京东、天猫、抖音、亚马逊等主流电商平台覆盖全球市场，并与国内四十余家、国外百家经销商合作，满足高端产品线线下体验需求。

技术创新驱动海非曼业绩稳步增长。2023年、2024年和2025年，海非曼营业收入分别为2.03亿元、2.27亿元和2.39亿元，净利润分别为0.55亿元、0.67亿元和0.75亿元。

海非曼创始人边仿表示，未来公司将继续深化“技术纵深突破”与“应用场景延伸”两大战略方向，在巩固现有音频技术优势的同时，积极探索声学技术在健康监测、智能家居等新兴领域的跨界融合。随着5G、人工智能等新技术的发展，音频产业正迎来更广阔的应用空间，中国电声企业有望在全球市场实现从跟随到引领的角色转变。

开源证券北交所研究中心总经理诸海滨表示，海非曼具有稀缺性，考虑到公司技术及品牌优势，有望进一步提高行业渗透率。

锐翔智能： 深耕柔性电路板装备赛道 拟募资4.82亿元加码扩产研发

●本报记者 罗京

国家级专精特新“小巨人”企业锐翔智能正加速登陆资本市场。

北交所近日披露，北交所上市审核委员会定于3月4日上午9时召开2026年第18次审议会议，届时将审议珠海锐翔智能科技股份有限公司的发行事项。

最新招股说明书显示，锐翔智能拟公开发行不超过1374.62万股（不考虑超额配售选择权），募集资金4.82亿元，用于智能制造基地建设、研发中心升级及补充流动资金，进一步巩固在柔性电路板（FPC）产业链智能制造装备领域的领先地位。

来自苹果产业链收入占比超50%

招股说明书显示，作为一家专业从事智能制造装备研发、生产和销售的高新技术企业，锐翔智能深度聚焦柔性电路板产业链，是行业内少数能提供覆盖FPC干制程核心工艺设备及整线自动化解决方案的供应商。

截至目前，锐翔智能的产品矩阵已形成精密冲切、贴装组装、精密压合三大核心工艺系列，并具备开发物流自动化、剥离、折弯等配套设备的能力。公司产品主要应用于消费电子和新能源汽车两大热门赛道。

在客户方面，公司凭借稳定的产品质量和技术服务能力，积累了一批优质核心客户，包括东山精密、Mektec集团、住友电工、华通电脑、景旺电子、立讯精密、鹏鼎控股等。

锐翔智能表示，公司产品通过下游客户间接服务于苹果、华为等消费电子龙头，以及特斯拉、比亚迪、宁德时代等新能源汽车领域领军企业，报告期内（2022年至2025年1-6月）来自苹果产业链的收入占比超50%。

2022年、2023年、2024年，公司营收规模稳步增长，实现营业收入分别为3.11亿元、4.10亿元和5.45亿元。2025年1-6月，公司实现营业收入2.65亿元。

公司盈利能力也同步提升，2022年、2023年和2024年，公司归属于母公司所有者的净利润分别为0.52亿元、0.93亿元和1.21亿元。2025年1-6月，公司实现归母净利润0.58亿元。

锐翔智能表示，业绩的持续增长主要受益于公司对下游客户的持续开拓以及对产品、技术的不断创新。一方面，公司依托高效自主研发体系，持续向市场推出具有强大竞争力的创新产品，不断完善并丰富产品线，以满足不同客户群体的需求；另一方面，公司通过积极有效的市场策略，成功拓展模组客户等新业务领域，为公司营收增长注入新动力。

具备五大领域研发制造能力

招股说明书显示，锐翔智能具备了以精密机械结构设计、材料应力变化控制、高速高精度运动控制、高精度视觉定位、深度学习缺陷视觉检查等五大领域为核心的研发制造能力，形成了多项核心技术，相关核心技术已综合运用到公司主要产品的研发及生产过程中。

比如，公司的精密冲切设备加工精度可达 $\pm 20\mu\text{m}$ （约为人头发丝直径的1/4）；高精度贴装组装设备的重复定位精度可达 $\pm 2\mu\text{m}$ ，贴装精度可达 $\pm 15\mu\text{m}$ ，贴装后材料厚度可控制到 $\pm 5\mu\text{m}$ （约为人头发丝直径的1/16）；百吨级大台面精密真空压合设备的压力控制精度可达 $\pm 2\text{kg}$ ，而行业平均水平约为 $\pm 5\text{kg}$ 。

持续的研发投入是公司保持技术领先的保障。2022年至2024年，公司研发费用从2404.08万元增长至4209.75万元。截至2025年6月30日，公司及子公司已拥有授权专利189项，其中发明专利59项，并获得国家级专精特新“小巨人”企业认定。

坚持双轮驱动战略

根据招股说明书，锐翔智能本次募集资金将重点投向三大项目：智能制造基地建设项目拟投入3.24亿元，用于建设生产厂房、购置生产及检测设备，扩大核心产品产能；研发中心建设项目计划投资1.07亿元，聚焦FPC干制程核心工艺设备升级、模组组装设备研发等方向，提升技术创新能力；补充流动资金5000万元，将用于原材料采购、研发投入等日常经营，优化财务状况。

锐翔智能表示，未来，公司将加速推动无人化产线应用的整合开发，通过深度融合物联网、AI决策与自适应控制技术，打通生产全链条数据闭环，助力客户最终实现智能工厂的全面落地。

公司将坚持“横向拓展、纵向延伸”的双轮驱动战略：在行业纵深领域，公司将持续深耕完善全种类工艺制程设备矩阵，并同步推进多功能模块化贴装平台向下游领域更多智能制造工序中的应用。

在应用领域拓展方面，公司已实现从消费电子向新能源汽车领域的拓展，并将结合多年的技术沉淀，进一步向半导体、生物医药等领域的智能制造装备延伸，进而构建公司业绩的第二增长曲线。

海菲曼启动申购 成北交所马年打新“第一股”

●本报记者 杨梓岩

日前，北交所新股海菲曼启动申购，成为北交所马年打新“第一股”。公司发行价为19.71元/股，发行市盈率14.99倍，拟募资2.07亿元。公司主营“HIFIMAN”品牌电声产品，核心部件采用自主研发的纳米振膜，该材料被列入国家关键材料目录。截至目前，海菲曼拥有发明专利80项。本次募资将投向产能提升及研发中心建设。

深耕电声技术研发

海菲曼此次发行价为19.71元/股，发行市盈率为14.99倍。网下战略配售共引入战投4名，包括江苏省大运河文化旅游投资管理有限公司、昆山市新澄投资发展有限公司、昆山创业控股集团有限公司和申港证券海菲曼创富1号北交所战略配售集合资产管理计划。

据公开资料，海菲曼创立于2005年，是目前中国本土高端音频器材的头部品牌，专

注于关键声学零部件研发、生产、销售与服务。公司主营业务为自主品牌“HIFIMAN”终端电声产品的设计、研发、生产和销售，主要产品包括头戴式耳机、真无线耳机、有线入耳式耳机、播放设备。

公司主营产品的主要部件——扬声器的核心组件为公司自主生产的高强度纳米振膜，属于工信部发布的《“十四五”原材料工业发展规划》中重点支持突破的关键材料中的“先进制造基础零部件用高性能膜材料”，同时属于国家发展改革委发布的《产业结构调整指导目录（2024年本）》中的“功能性膜材料”产品，其主营业务符合国家产业政策。

海菲曼深耕电声行业20余年，积累了丰富的行业经验。公司始终坚持将技术创新作为发展核心动力，在数模转换及电声转换方面不断突破，凭借自主研发的极低功耗高精度DAC、新型纳米振膜扬声器、WiFi流媒体音频等核心技术，在音质表现及稳定性方面形成强劲的市场竞争力。

海菲曼注重研发方向的创新性和研发手

段的新颖性。截至目前，公司已拥有195项境内专利（其中发明专利80项）、21项境外专利、29项软件著作权和5项作品著作权。

海菲曼此次发行预计募集资金总额2.07亿元，主要投向先进声学元器件和整机产能提升项目、监听级纳米振膜及工业DAC芯片研发中心建设项目、全球品牌及运营总部建设项目。

业绩延续增长

招股书披露，海菲曼是国内少数拥有全球影响力的高端电声品牌商，主要从事自主品牌“HIFIMAN”终端电声产品的设计、研发、生产和销售，公司产品包括头戴式耳机、真无线耳机、有线入耳式耳机、播放设备等。

从市场竞争格局来看，根据中国电子音响行业协会报告，海菲曼产品与森海塞尔、索尼、铁三角、歌德、AKG等全球传统HiFi高端品牌直接竞争，在HiFi头戴式耳机中高端价位各区间均有市占率前5的型