

筑牢创新型中小企业服务主阵地 北交所存量上市公司增至300家

伴随3月20日新恒泰正式挂牌上市,北交所存量上市公司数量迎来300家里程碑。这一数字标志着北交所自2021年11月开市以来,完成了从起步到壮大的跨越,无论是市场规模,还是企业质量、制度生态,均实现全方位提升。

如今的北交所,已成为集聚专精特新企业的重要平台。300家上市公司经营业绩稳健,创新属性鲜明,规范性水平持续提升,社会责任意识不断增强,彰显出北交所服务创新型中小企业的主阵地作用愈发坚实。

●本报记者 杨洁



视觉中国图片

彩客科技过会 “港拆北”路径渐趋成熟

●本报记者 杨梓岩

日前,彩客科技成功过会,继天工国际分拆其子公司天工股份在北交所上市之后,“港拆北”这一资本运作路径渐趋成熟。作为港股上市公司彩客新能源的控股子公司,彩客科技深耕精细化工领域近二十年,已获评国家级专精特新“小巨人”企业,本次拟募资约2.1亿元。尽管公司近期业绩预告受产品价格波动等因素影响有所承压,但其成功过会仍为市场释放出积极信号。

当前,分拆机制持续完善,为港股企业优化资本结构、释放子公司价值提供了制度支撑。业内分析认为,随着市场容量与吸引力同步提升,以及更多标杆案例的示范效应显现,“港拆北”有望成为创新型中小企业对接资本市场的又一重要通道。

“港拆北”再下一城

彩客科技成立于2005年,于2022年8月在新三板挂牌,是香港上市公司彩客新能源的控股子公司,专门从事精细化工产品研发、生产和销售,现有主要产品包括 DMSS、DATA、DMAS、DMS、BPDA等,下游应用包括唑啉吡啶酮类及 DPP类高性能有机颜料、食品色素柠檬黄、光稳定剂等多种精细化学品的生产,终端应用覆盖高档涂料及油墨、汽车面漆、儿童玩具、食品饮料、药品及化妆品、塑料农膜、合成纤维、胶粘剂等多个领域。

彩客科技始终秉持“用绿色科技为世界添彩”的发展理念,凭借近二十年在行业的深耕和技术积淀,具备良好的市场地位和行业地位,获得国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权优势企业、国家高新技术企业、中国石油和化工行业技术创新示范企业、河北省“无废企业”等荣誉。本次冲刺上市,彩客科技拟募集资金约2.1亿元。

彩客新能源公告显示,彩客科技预计2026年上半年实现营收2.5亿元至2.7亿元,同比减少11.68%至4.62%;归属于母公司股东的净利润7400万元至8300万元,同比减少14.39%至3.97%;扣非净利润7300万元至8200万元,同比减少14.36%至3.8%。公告称,预期业绩变动主要原因包括但不限于乙酰丁二酸二甲酯(DMAS)产品预期营业收入下滑、汇率波动影响以及停产检修。

制度基础持续夯实

为优化资本结构与释放子公司价值,越来越多港股企业选择分拆子公司至北交所上市,“港拆北”渐成趋势。这一路径的制度基础正不断夯实:北交所上市公司数量已突破300家,分拆机制持续完善,市场容量与吸引力同步提升。

作为“港拆北”第一股,天工股份于2025年5月13日在北交所上市,首日涨幅高达411.93%,为后续同类案例提供了示范,进一步印证了北交所作为服务创新型中小企业主阵地的功能定位。

锐迈科技近日公告,北交所上市申请已完成辅导备案,港股公司敏华控股间接持有锐迈科技82.76%股权。敏华控股认为,分拆上市将提升锐迈科技与公司的市场知名度,并强化品牌认可度,也有助于公司与锐迈科技分别建立独立的融资平台,促进双方业务增长与扩张。

申万宏源新三板首席分析师刘靖认为,作为创新型中小企业主阵地,北交所专精特新“小巨人”企业超过一半、单项冠军企业超过八成。北交所企业扩容质量显著提升,今年以来上市的企业,平均净利润水平突破1亿元,新股供给质量优化。

刘靖建议,北交所可从以下方面着手,进一步强化市场竞争力,吸引优质中小企业上市:一是探索优化科技前沿型中小企业上市路径,用好第四套未盈利企业上市标准,探索战略性新兴产业和未来产业领域的创新性标准;二是强化“区域股权市场-新三板-北交所”上下联动、层层递进,强化“更早、更小、更新”的服务定位,提供全方位上市培育服务;三是丰富投资产品谱系,完善“长钱长投”生态建设,建议推出北证50ETF、北证专精特新等指数产品,探索推出行业主题、因子策略等细分赛道指数。

结构与质量同步优化。300家上市公司覆盖11个门类行业、37个大类行业,形成以制造业为核心的产业布局,其中制造业企业占比83%,信息技术行业占比9%,围绕新能源、生物医药、汽车制造等产业链,汇聚了一批专业化发展的创新型中小企业。

值得一提的是,北交所上市公司的“专精

特新”属性尤为突出,近六成公司入选国家级专精特新“小巨人”企业名录,超八成入选省市级专精特新企业名录,12家公司获得国家级“单项冠军”认证,这些企业专注于细分市场、创新能力强、掌握一定核心技术,是产业转型升级的中坚力量。

资本市场为企业发展注入金融活水。数

据显示,300家上市公司公开发行累计融资超640亿元,平均每家融资超2亿元,中小企业借助资金补充实现产能扩张、技术升级,提升核心竞争力。97家公司在上市后推出股权激励或员工持股计划,覆盖超6200名核心人员,有效调动了员工积极性,激发了企业创新活力。

北交所上市公司在前沿领域的技术攻关成果丰硕,创远信科加入IMT-2030(6G)推进组,其联合研制的“面向新型网络的6G基础芯片原型测试与验证”项目通过验收;民士达攻克芳纶纸领域“卡脖子”技术,打破国外垄断,拳头产品获评国家专利密集型产品,创新成果加速向现实生产力转化。

家企业积极采取节能降耗措施,助力“双碳”目标实现。

300家是规模的里程碑,更是北交所发展的一个新起点。业内专家表示,北交所的核心竞争力在于服务创新型中小企业,未来需加快“深改19条”落地实施,进一步打造专精特新的价值发现高地,为创新型中小企业发展提供更为坚实的资本市场支撑。

2025年平均实现净利润4332.48万元,整体盈利面达83.39%,38家公司净利润超过1亿元,贝特瑞、同力股份、开发科技分别以8.99亿元、8.58亿元、7.07亿元的净利润位列前三,140家公司净利润同比增长,其中39家公司增幅超过50%。面对需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力,中小企业体现了较强的经营韧性。

年报等形式,北交所上市公司不断提升经营信息的可读性,积极触达投资者。统计显示,2025年北交所上市公司累计接待机构投资者调研近8000家次,同比增加约10%,所有公司均设立投资者热线,并在年报披露后召开业绩说明会,由董事长、总经理亲自回应市场关切。

企业回报投资者与践行社会责任的意识也持续增强。2025年288家上市公司实施255

研发创新成为北交所上市公司发展的核心驱动力,2025年半年报数据显示,北交所上市公司合计研发费用达41.39亿元,同比增长2.59%,其中信息技术、生物医药等行业研发投入强度位居前列,辰光医疗等8家公司研发投入占营收比例超过30%,贝特瑞等4家公司研发投入均超1亿元。

次权益分派,现金分红合计64亿元,盈利公司中九成以上进行分红,超六成公司分红占净利润比例超过30%。股份回购方面,北交所开市以来,95家上市公司披露128份股份回购方案,合计回购金额上限达29.57亿元。在稳就业方面,2025年半年报显示,北交所上市公司共提供就业岗位17.63万个,同比增长2.03%,支付职工薪酬134.71亿元,同比增长5.71%,同时多

深耕高分子发泡材料赛道 新恒泰登陆北交所

●本报记者 杨梓岩

3月20日,新恒泰正式在北交所挂牌上市,发行价9.40元/股,当日收盘报22.70元/股,涨幅达141.49%。公司专注于功能性高分子发泡材料研发与制造,产品覆盖新能源汽车、5G通信等高景气领域,在国内聚丙烯微孔发泡材料市场及新能源汽车电池缓冲垫市场均占据领先地位,已与宁德时代、比亚迪、华为等知名企业建立合作。招股书显示,近三年公司营收与净利润保持稳健增长,核心技术产品收入稳步提升,研发投入持续加码。此次募资将用于产能扩建、技术研发及补充流动资金。

细分赛道领跑

新恒泰是一家专注于功能性高分子发泡材料研发、制造和销售的国家级专精特新“小巨人”企业,自2008年成立以来深耕泡沫塑料制造行业十余年,具备化学交联聚乙烯发泡材料、电子辐照交联聚乙烯发泡材料、聚丙烯微孔发泡材料等多种发泡材料规模化生产能力。据了解,新恒泰构建了PEFoam、IXPE、MPP三大核心产品为主体的多元化产品矩阵,是国内少数同时具备多种发泡材料规模化生产能力的企业之一,产品广泛覆盖建筑装饰、新能源汽车、5G通信、家居消费、高端装备等多个高景气领域。

中国塑料加工工业协会数据显示,2022年至2024年,新恒泰生产的聚丙烯微孔发泡材料产量、销售额在国内同类产品均位列第一,其在国内新能源汽车电池缓冲垫市场占有率达48%,已与宁德时代、比亚迪、欣旺达、上汽集团、华为等知名企业开展合作。

本次公开发行股票募集资金拟用于年产5

万立方米微孔发泡新材料项目、生产线技改扩建项目、研发中心建设项目及补充流动资金。

营收净利稳健

根据新恒泰招股书,2023年、2024年和2025年,新恒泰分别实现营收6.79亿元、7.74亿元和8.36亿元,分别实现归母净利润1亿元、9176.43万元、1.11亿元。2024年度和2025年度,新恒泰营业收入分别同比增长13.98%和7.94%,主要系随着下游市场对公司产品需求的不断扩大而增长。2023年、2024年和2025年,新恒泰主营业务毛利率分别为26.53%、24.25%和25.27%,整体较为稳定。

在盈利和销售模式方面,根据新恒泰招股书,公司作为专注于功能性高分子发泡材料的研发、制造和销售的高新技术企业,始终坚持自主

研发与技术创新。公司持续在研发领域进行投入,通过研发与销售相互促进的模式,不断提升技术实力、满足客户需求、提高行业地位、保持核心竞争力与竞争优势,通过向客户销售产品实现盈利。

公司设立销售部门负责境内外客户的拓展、日常维护与需求跟踪,制定并实施销售计划,谈判、签订和跟踪销售合同,制订回款计划并负责应收账款的催收工作。公司采取直销客户为主、贸易商客户为辅的销售模式。在直销客户模式中,公司客户主要为下游产品制造商,包括大型地板制造商、新能源汽车配套模切商、新能源汽车制造商、生活用品制造商、运动用品制造商、通信天线制造商等,公司向其销售产品作为客户生产环节使用的材料,需进一步生产加工。向贸易商客户提供的产品以成品类为主,公司对贸易商客户销售均为买断式销售。



视觉中国图片

研发驱动技术升级

在技术创新方面,新恒泰表示,公司通过多年的研发和各个应用领域的技术积累,基于各种性能发泡材料的要求已形成了生产工艺、配方配比、工艺参数、先进生产设备的相互关联性,已形成了“新能源车缓冲阻隔用聚丙烯发泡技术”“5G透波用聚丙烯发泡技术”等一系列多产品多应用领域的发泡材料高效制备技术,产品应用领域从传统包装、鞋材、婴童用品,扩展升级到新能源车、通信、高端鞋材等,并拟通过募投项目进一步拓展公司材料在航空航天、半导体、生物医药、高端装备等领域的应用,实现了生产技术的不断创新和下游应用领域的持续升级。

2023年、2024年和2025年,新恒泰研发支出分别为3579.54万元、3622.99万元和3569.88万元,最近三年平均研发投入为3590.80万元,最近三年研发投入合计占营业收入比例为4.71%。但研发投入占营收比重从2023年的5.27%下降至2025年的4.27%。

截至2025年末,新恒泰共有研发人员104人,占公司员工总数的比例为8.78%。据新恒泰介绍,公司建立了以市场化、产业化为导向的技术研发平台,建有浙江省企业技术中心、浙江省重点企业研究院、浙江省高新技术企业研究开发中心、浙江省博士后工作站,2022年度完成了浙江省科技计划项目《5G移动通信介质材料和器件研发及应用-高透波5G天线用纤维增强聚丙烯微孔发泡板材料关键技术开发及应用》的研发。

截至2025年末,公司共取得64项专利,其中25项为发明专利,38项为实用新型专利,1项为外观设计专利,形成8项核心技术。2023年、2024年和2025年,新恒泰核心技术产品收入分别为5.84亿元、6.68亿元和7.3亿元。