

瑞尔竞达董事长徐瑞图：

# 重视短期业绩提升和中长期技术投入

4月20日，瑞尔竞达正式登陆北交所。瑞尔竞达董事长徐瑞图接受中国证券报记者专访时表示，上市以后，公司将在提高短期业绩和中长期技术投入两方面并进。公司将继续遵循技术先行原则，严控产品质量，积极扩大市场份额，快速推广新工艺。

●本报记者 董添



瑞尔竞达公司厂区

公司供图

瑞尔竞达深耕炼铁高炉耐火材料领域三十余载，是国家级专精特新企业与高新技术企业。公司专注于高炉炼铁系统高效、长寿、节能、绿色技术研发与关键耐火材料的研发、生产和销售，凭借深厚的行业积淀与稳定可靠的产品质量，与国内众多大型钢铁集团建立了长期稳固的合作关系，产品远销海外多个国家和地区。

公司始终坚持技术立身、创新驱动，构建了自主可控的核心技术体系，深度参与

据公司介绍，本次募集资金投资项目是在现有技术为主营业务基础上，综合考虑未来国家经济形势、产业政策、行业发展趋势等因素确定。本次募集资金投资项目的实施，将有助于公司生产能力的稳步提升，进一步扩大公司业务规模和增强行业地位。同时，拓展公司核心技术和工艺在新领域的应用，多维度提升公司的盈利能力、技术创新能力和抗财务风险的能力，强化公司核心竞争力，促进现有业务向更高层次发展，满足公司未来发展战略的需要。

徐瑞图对记者表示，募投项目之一的“冶金过程碳捕集新工艺与节能长寿材料智能化装备基地”涉及的关键工艺技术是公司的发明专利项目，经一系列实验室验证后，已经成功完成初步工业性试验。目前，公司正与北京科技大学碳中和研究院

在徐瑞图看来，产能过剩和行业集中度低是目前我国耐材领域需要面对的问题。我国耐火材料行业市场集中度较低，市场份额较为分散，整体呈现“大行业、小公司”的特点，不同企业提供的产品质量参差不齐，市场竞争较为激烈。国际头部耐火材料企业已经深度布局国内市场，这些跨国公司在技

行业标准制定，引领耐火材料领域技术升级方向。2023年、2024年及2025年，瑞尔竞达分别实现营业收入4.67亿元、4.76亿元及4.78亿元；归母净利润分别为9226.62万元、8484.37万元及9263.68万元；主营业务毛利率分别为36.06%、36.76%及37.26%，整体保持稳定且略有提升。

“随着中国钢铁行业结构不断优化，大中型高炉会逐步取代小型高炉。公司客户主要集中于涉及大中型高炉的企业。公司

合作，在明光市政府的大力支持下计划组织进行更大规模的工业性试验，预计年内完成实验装备建设，明年下半年具备整套设备和工艺向市场推出的条件。该项目早在计划上市以前就已经启动，该系统的核心部件的生产将与目前公司大块特异性材料的生产工艺相似，可以在同一生产线上制造。

据徐瑞图介绍，耐火材料上游原料（主要为大宗矿产资源）受开采量以及耐火材料行业生产规模、市场变化、行业政策等因素影响，近几年部分原材料价格跌宕起伏，呈现出不同程度的波动。若原材料采购价格出现大幅度波动，将向耐火材料行业传导，导致生产成本有所增加，进而影响耐火材料企业的盈利空间。此外，随着各国对矿山资源的保护，加上前期的开采消耗，国内外耐火材料资源日趋减少，使得耐火

术、设备、管理等方面具有很强的竞争力，将进一步加剧我国耐火材料行业的市场竞争。

“目前，耐材行业的集中度整体较低，在炼铁耐材领域这种现象格外显著。我国是世界上钢铁用耐材最大的市场，国际先进耐材企业的进入不可避免，为了增加公司的竞争能力，保护好既有市场，耐材企业强强联

量为5200万股，网下初始发行数量为2808万股，截至4月15日15:00，共收到601家网下投资者管理的2026个配售对象的初步询价报价信息，报价区间为11.00元/股至59.90元/股，拟申购数量总和为65.60亿股，整体申购倍数为233.60倍。

整体来看，中科仪询价结果有不少亮点。从参与主体看，投资者参与热情较高，网下投资者数量大幅提升；投资者结构积极改善，机构投资者为主流报价主体，共计109个机构投资者管理的1534个配售对象参与报价，占比75.72%；易方达、工银瑞信、华夏基金等38家公募基金，国华兴益、泰康等保险公司积极参与报价，另有14个社保基金组合首次参与北交所项目询价。

从询价结果看，中科仪本次发行市盈率为近三年北交所新高，募资规模为北交所上市以来次高。

值得一提的是，除机构投资者积极参与外，一些“超级牛散”也出现在询价列表中。个人投资者王萍的申购量达到本次网下询价的顶格申购量2808万股，报价16.55元，上述申购所需要的相应资产金额为4.65亿元。

还有一位名叫毕永生的个人投资者也是

的核心产品涵盖高炉本体内衬制品（陶瓷杯和风口组合内衬）和高炉功能性消耗材料（铁口炮泥）。预计未来几年，公司客户群将呈现增长态势。”徐瑞图表示。

除了积极拓展国内客户，海外市场也是公司近年来重点关注的领域。据徐瑞图介绍，公司从事海外业务多年，并不断扩展海外市场。目前，公司拓展的海外市场主要集中在韩国、越南、土耳其、俄罗斯和印度等国家和地区。

材料企业的生产成本进一步提高。面对这样的潜在挑战，公司必须进一步加大研发力度，特别是利用AI技术和大数据处理技术，提高产品对原料波动以及成本波动的适应能力。

徐瑞图还表示：“公司加强研发投入，持续改进产品的性能和质量，市场占有率和年度服务高炉座数将会进一步提升。特别是针对钢铁企业在综合效益比较低迷的状态下，不少企业趋向选择快修模式以减少维修成本和节约维修时间的需求。我们从去年向市场推出了瑞尔大块陶瓷杯快修技术，迅速被市场接受，推出至今持续处于订单饱和状态。”

徐瑞图还表示，对于目前的核心产品技术，公司会继续加大研发力度，不断改进产品性能和质量，包括开发相关的新工艺、新配方和新品，进一步适配客户的需求。

合、做大做强是必然趋势。”徐瑞图对记者表示，公司也在思考，与其不断提高自己的生产能力，增加市场的竞争强度，不如与业内志同道合的伙伴联合在一起，互相取长补短，在进一步优化产品性能的同时，将“战船”建设得更大更强，不仅可以在国内进一步

提高市场占有率和竞争能力，更可以扬帆出海，增加国际市场竞争优势。

有效询价申报范围内的顶格申购者，拟申报2808万股，报价16.65元。

个人投资者林园拟申购157.7万股，报价16.87元，申购规模约2660万元。发行公告显示，私募大佬林园旗下深圳市林园投资管理有限责任公司管理的多款产品参与了中科仪申购，且报价也是16.87元。

## 多家上市公司参与战略配售

招股书显示，中科仪主营业务为干式真空泵和真空科学仪器设备的研发、生产、销售及技术服务。

具体而言，涉及产品主要包括用于集成电路晶圆制造及光伏电池等泛半导体产品制造的干式真空泵，以及面向国家重大科技基础设施和科研领域的真空科学仪器设备。

中科仪干式真空泵产品已全面覆盖14nm及以下先进逻辑芯片、128层及以上3D NAND存储芯片制造工艺，是目前国内唯一实现集成电路先进制程批量应用，且同时在清洁、中等、苛刻三类芯片制造工艺中完成规模化落地的本土企业。

“国际市场的竞争对手都是世界知名的顶级同行。与其同台竞技，自己的产品和技术必须要有过硬的基础，要抱着努力为客户解决痛点的意识，做好产品销售的同时，更要做好服务，了解客户的问题所在，及时向他们提供技术建议和解决方案，同时和他们的技术人员共同深入现场。”徐瑞图对记者表示，“对客户而言，如果公司不仅是产品的提供者，还是解决问题的方案设计者，合作的路子就容易走宽了。”

同时，对于即将进入大规模工业试验的碳捕集新工艺，必须聚集公司精锐力量，紧密与北科大技术团队合作，争取尽早进入收益阶段。

对于研发模式，瑞尔竞达副董事长、董事会秘书、副总经理徐灏晗表示，为充分发挥人才、技术等优势，公司保障研发投入，推动关键技术突破，提升核心竞争力，经过多年建设，逐步形成了公司总部与子公司、内部与外部共同联动的技术研发体系。公司通过各种渠道，如资料收集、现场咨询及行业交流会，结合行业发展趋势及客户市场需求，研发设计新产品、新工艺、新配方，以此解决行业普遍痛点或部分客户的特殊痛点。此外，公司还与高校或科研机构建立了良好的合作关系，积极开展合作研发，不断提高产品性能、拓宽产品细分领域、延伸产业链。

出，增加国际市场竞争优势。

“当然，企业整合不是一蹴而就的，需要比较长时间的考察、磨合。这一定是优秀企业之间的整合，最终才能达到目标。唯有通过自我进步和强强联合的举措努力做大做强，才能在激烈的竞争环境中赢得先机。”徐瑞图对记者说。

从市场层面看，截至2025年末，中科仪各类干式真空泵累计出货量已突破4万台，其中集成电路领域出货量超3万台；2024年，其干式真空泵国内市场占有率达到12.72%，显著降低了国内晶圆厂商对进口设备的依赖。

截至2025年末，中科仪已拥有授权发明专利103项，牵头或参与制定13项国家、行业及团体标准，是国内真空技术领域标准制定的核心参与单位。

财务数据显示，2023年至2025年，公司营业收入分别为8.52亿元、10.82亿元和12.91亿元，年均复合增长率为18.79%。中科仪本次发行还吸引了招商证券、屹唐股份、兆易创新、深创投参与战略配售，分别拟认购900万元。公司本次发行初始战略配售发行数量为520万股，占本次发行数量的10%。中科仪本次发行募集资金扣除发行费用后，将投资于三个项目：干式真空泵产业化建设项目、高端半导体设备扩产及研发中心建设项目，以及新一代干式真空泵及大抽速干式螺杆泵研发项目。

## 深度绑定银轮股份 朗信电气叩响北交所大门

●本报记者 罗京

近日，银轮股份公告称，控股子公司江苏朗信电气股份有限公司（简称“朗信电气”）已收到中国证监会出具的注册批复，同意其向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的注册申请。

作为国内乘用车电子风扇核心供应商，朗信电气与控股股东银轮股份深度绑定，在依托协同优势快速发展的同时，也面临关联交易、特定同业竞争等市场关注问题。

### 从供应商变为控股子公司

朗信电气前身为2009年11月成立的江苏朗信电气有限公司，创始股东为陆耀平、吴忠波等人，公司自成立起专注于电子风扇等热管理系统电驱动零部件的研发、生产与销售，历经多年发展，已成为国内乘用车电子风扇领域的领先供应商。2018年被银轮股份收购前，朗信电气已是银轮股份电子风扇产品的核心供应商。

2018年成为双方合作的关键转折点。据朗信电气招股书披露，银轮股份基于业务战略布局需求，通过增资及股权转让相结合的方式，取得朗信电气55%的股权，朗信电气创始股东仍持有剩余45%的股权。

2023年11月，朗信电气成功在全国中小企业股份转让系统挂牌；2024年12月完成2.2亿元定向增发，投后估值达到20亿元。截至目前，银轮股份直接持有朗信电气40.67%的股份，为公司第一大股东；同时通过一致行动人天台信信企业管理合伙企业（有限合伙）持有朗信电气5.34%的股份，银轮股份合计控制朗信电气46.01%的表决权。

银轮股份实际控制人徐小敏及其子徐铮铮已就朗信电气的共同控制于2026年2月1日重新签署了《一致行动协议》，进一步巩固对朗信电气的共同控制地位。目前朗信电气日常生产经营由创始团队负责，银轮股份作为控股股东，向公司委派董事长及3名董事，在董事会6名非独立董事席位中占据4席，主要通过董事会参与公司治理决策。

### 存在部分特定同业竞争

值得注意的是，银轮股份入主后，朗信电气与银轮集团（银轮集团是指银轮股份及同一控制下企业，除朗信电气及朗信电气子公司外）的业务往来构成公司关联交易核心，也是监管层此前问询的重点内容。

在汽车产业链分工中，银轮集团定位为模块供应商，朗信电气定位为零部件供应商。朗信电气生产的电机总成、电子水泵是银轮集团前端冷却模块的核心零部件，电子水泵应用于冷媒冷却液集成模块，空调鼓风机应用于空调箱模块，双方业务协同性显著。

招股书显示，2023年-2025年，朗信电气主要向银轮集团、爱斯达克、江苏嘉和等模块供应商供货，其中向银轮集团销售金额占营业收入比例分别为30.21%、26.76%、26.93%，关联交易占比保持稳定。

双方紧密协同的背后，存在需明确界定的业务边界。招股书显示，银轮股份旗下子公司上海银轮热交换系统有限公司、Yinlun TDI, LLC涉及电子风扇注塑及组装工序，与朗信电气构成部分同业竞争。

朗信电气在招股书中解释，该情形源于特定客户业务模式，为服务北美新能源车企项目，银轮股份安排上海银轮热交换系统有限公司、Yinlun TDI, LLC完成前端冷却模块整体组装，朗信电气仅负责提供核心电机总成；且上海银轮热交换系统有限公司、Yinlun TDI, LLC组装的电子风扇仅用于自身冷却模块生产并定向销售给北美新能源车企，不直接对外销售电子风扇产品。

目前，朗信电气控股股东及实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺除北美新能源车企业务外，不开展与朗信电气存在同业竞争的经营

### 募资扩产提速

据招股书，银轮股份推动控股子公司独立上市，主要源于两方面考量：一是截至2025年末，银轮股份实际控制人通过直接及间接方式对银轮股份的控制比例不足20%，为维护上市公司控制权稳定，再融资支持各业务发展的空间受限；二是朗信电气业务快速扩张，产生大额资金投入需求。

本次朗信电气冲刺北交所，拟募集资金3.5亿元，主要投向芜湖新能源汽车热管理系统部件项目（一期）及热管理电驱动零部件扩产项目。公司表示，独立上市既能缓解自身产能扩张的资金压力，也能助力控股股东提升全球热管理领域的综合竞争力。

财务数据显示，2023年-2025年，朗信电气营业收入分别为10.31亿元、13.01亿元、14.11亿元；归母净利润分别为8123.80万元、1.16亿元、1.32亿元；扣非净利润分别为7876.36万元、1.09亿元、1.25亿元，整体保持增长态势。

但业绩增长背后已显现隐忧，2025年朗信电气净利润同比增长13.10%，增速较2024年明显放缓。公司在招股书中坦言，当前国内新能源汽车渗透率已超过50%，行业整体增速预计逐步放缓，叠加整车厂年度降价压力，公司未来收入存在增速放缓甚至下滑的风险。

# 北交所三年来首单询价发行落地 中科仪启动申购

●本报记者 杨洁

4月20日，中国科学院沈阳科学仪器股份有限公司（简称“中科仪”）启动网下、网上申购。此前，该公司已经完成网下初步询价，并确定发行价格为16.21元/股，发行市盈率为35.23倍，预计募资总额为8.43亿元。

值得一提的是，中科仪是三年来北交所首家询价发行公司。2023年3月，北交所股票一诺威采取网下询价发行。此后，北交所未再采用询价发行，都是直接网上定价发行。在中科仪询价发行过程中，投资者参与热情较高，网下整体申购倍数为233.60倍，投资者结构也有积极改善。业内人士认为，在北交所一二级市场生态显著改善的背景下，此次中科仪询价热情高涨体现了网下投资者，尤其是专业机构投资者对北交所新股的价值认可。三年来首单询价落地，也标志着北交所新股发行定价迈入更加市场化的新阶段，体现出投资者对优质企业定价更强的包容性和适应性。

## 投资者参与热情高涨

中科仪发行公告显示，公司本次发行数