

利好政策驱动

北交所并购重组热度升温

受“并购六条”等政策驱动,北交所市场并购重组热度升温,仅2026年5月以来就有多起并购案例处于推进之中。

业内人士表示,北交所作为服务创新型中小企业的主阵地,其并购重组活动已成为观察产业升级与资本流向的关键窗口,近年来,北交所并购从“量”到“质”转向,产业链整合与科技制造领域并购明显提速。

●本报记者 杨洁

北交所与新三板协同联动

北交所上市公司秉扬科技6月5日晚发布公告,该公司拟收购知行股份100%股权,方式为“发行股份+支付现金”,并募集配套资金。

此前,另一家北交所上市公司科达自控也出资收购新三板企业股权,科达自控是以现金2.09亿元收购海图科技51%股权,去年年底已经完成过户登记,科达自控正式成为海图科技控股股东,这也是北交所上市公司对新三板企业的首次并购成功落地。

业内人士表示,新三板被认为是北交所的“苗圃”,在并购重组政策红利持续释放的背景下,北交所上市公司将视野瞄向新三板,体现了二者的协同联动效应,是多层次资本市场优质资源的精准对接。

值得一提的是,秉扬科技此次计划收购的标的公司知行股份也曾多次冲刺北交所上市,但最终还是在今年5月正式终止了北交所上市辅导。

秉扬科技与知行股份均同属于非金属材料制品业。据介绍,知行股份成立于2011年,目前在新三板创新层挂牌,是一家专业从事绿色环保、低碳节能路面新材料研发、生产和销售的高新技术企业,先后被认定为国家级高新技术企业、四川省“专精特新”中小企业、四川省科技型中小企业、四川省工业资源综合利用企业。

数据显示,知行股份2025年实现营业收入6.90亿元,同比增长8.50%;归母净利润5455.42万元,同比增长28.71%。截至2025年末,公司资产总额为13.40亿元,归属于母公司股东的净资产为4.09亿元。

秉扬科技表示,从业务逻辑来看,



视觉中国图片

本次收购具备一定的产业协同基础。交易双方核心技术路线均围绕对固废资源的综合利用,核心生产工艺高度相似,核心原材料具有重叠。交易完成后,双方将在多个维度实现深度协同,全面提升上市公司综合竞争力。标的公司知行股份将成为上市公司全资子公司,有利于改善上市公司资产结构,能够有效提升上市公司核心竞争力和可持续发展的能力,符合上市公司和全体股东的利益,标的公司也能够通过上市的平台拓展业务,提升发展质量。

多起并购整合案例正在推进

除了前述案例,记者注意到,近期北交所并购重组市场持续活跃,仅在刚刚过去的5月份就涌现多个案例。

北交所上市公司华洋赛车披露,拟通过发行股份方式购买控股子公司重庆峻驰摩托车有限公司(简称“重庆峻驰”)少数股东持有的49%股权,交易总价预计不超过6000万元,交易完成后,后者将成为华洋赛车全资子公司。

这是华洋赛车践行“并购六条”相关政策要求、推动产业整合的重要举措,也是国内越野摩托车企业通过资本运作实现资源优化配置的典型案例。华洋赛车表示,重庆峻驰系上市公司前期收购的企业,经过近2年运营,业绩增长较多。通过本次全资控股,华洋赛车将进一步打通双方资源壁垒,统筹技术研发、市场渠道、供应链体系等核心生产经营要素,强化战略层面与业务层面的双向协同,推动各业务板块深度融合。同时公司将通过落地双品牌经营

战略,优化内部资源配置结构,提升整体运营效率与资源配置水平,全面夯实核心竞争壁垒,强化综合竞争实力和持续盈利能力,实现上市公司股东利益最大化。

北交所上市公司易实精密发布公告称,拟以现金方式从株式会社BMC手中全资收购张家港恒进机电有限公司100%股权。据介绍,张家港恒进机电有限公司经营范围包括生产发动机控制系统、底盘控制系统、车身电子控制系统等汽车电子装置,敏感元器件及传感器、频率控制与选择元件、新型机电元件等。而易实精密从事汽车精密金属零部件的研发、生产、销售,本次交易能够补上它从精密机械加工向“精密机械+汽车电子+传感器”一体化转型的关键战略拼图,拓宽并完善产品矩阵结构。

国内芳纶纸领域龙头上市公司民士达发布公告称,拟以现金收购南通中菱电力科技有限公司(简称“中菱科技”)51%股权,交易金额合计8000万元,交易完成后,民士达将成为中菱科技的控股股东。这将有助于民士达从芳纶纸基材供应商向下游绝缘制品深加工领域延伸,深化产业链垂直整合。民士达表示,近年来公司持续推进产业链升级,本次并购是公司切入新能源、特高压、算力中心等高端赛道的重要布局。

迎来诸多积极信号

开源证券表示,从新“国九条”到“并购六条”,自2024年起,并购重组

市场迎来了诸多积极信号,确立了以产业整合为核心的上市公司并购逻辑,推动审核机制不断优化,朝着“小额快速”和“提高包容度”的方向发展,不仅激发了资本市场活力,还为产业发展注入了新的动力。

专注于服务创新型中小企业的北交所,通过完善相关政策工具,支持中小企业及时把握并购机遇,实现业务转型升级,培育发展新动能。近期,北交所董事长曾颂宾表示,要引导企业利用再融资、股权激励、并购重组等工具做优做强,推动更多简易程序再融资案例落地,提高企业融资效率。

据开源证券观察,当前北交所并购案例中,大部分公司收购的目标公司都能够与上市公司自身核心业务展开协同,拓展海外市场以及促进产业链整合。对于处于成长期的北交所公司来说,并购可以帮助其快速实现业务的多元化和优化,通过收购具有互补性的业务,企业能够增强自身的核心竞争力。对于寻求进入新兴行业或市场的企业,并购是一种高效的途径,能够帮助企业快速站稳脚跟,抓住行业发展的先机。总的来说,通过并购,北交所公司可以进入新的市场或获取新的客户群体,从而开辟额外的收入来源。

华源证券分析师赵昊表示,北交所作为服务创新型中小企业的主阵地,其并购重组活动已成为观察产业升级与资本流向的关键窗口。整体来看,北交所市场以产业链整合式并购为主,借助政策红利和资本市场契机,有助于上市公司优化产业链布局、丰富业务结构、提升综合竞争力。

一诺威总经理李健:聚焦绿色高端智能化发展主线

●本报记者 张鹏飞

近日,全国聚氨酯硬泡、软泡行业技术大会在山东淄博举办。作为大会核心主办单位之一,一诺威全方位展示绿色转型成果与全产业链实力。在行业加速洗牌的关键窗口期,中国证券报记者专访了一诺威总经理李健,其从产业变革、技术壁垒、产能扩张、长期成长逻辑等多维度,解码公司立足绿色化、高端化、智能化,穿越行业周期、打开成长空间的核心密码。

搭建产业协同新枢纽

本次软硬泡行业技术大会适逢HCFC-141b禁令2026年7月全面落地的关键节点,是国内聚氨酯领域规格顶尖、产业链全覆盖的标杆行业会议。谈及大会对于行业与企业的双重价值,李健表示:“大会既是行业承前启后的里程碑盛会,也是一诺威对外展示综合实力的重要窗口。”

从行业层面看,大会打通原料、助剂、装备、制品、终端全链条渠道,集中发布20余项前沿技术成果,落地多项产学研联合攻关项目,围绕141b环保替代、高端国产化、数字化生产等行业共性痛点形成落地解决方案,凝聚全行业绿色低碳转型共识,推动聚氨酯产业由粗放规模扩张转向高质量发展,加速行业从技术跟跑迈向并跑、领跑新阶段。

从企业维度看,依托东道主优势,一诺威开放二期施工项目现场、智能中央控制室与科创中心,近200家行业龙头企业、科研院所人员实地参观考察,进一步深化与万华化学、海尔、澳柯玛、海容、星星集团等上下游龙头企业的绿色供应链合作,巩固了聚氨酯全品类头部企业地位。

“淄博作为国内聚氨酯产业摇篮,本地聚醚产能占全国三分之一以上,产业集群、人才、原料资源集聚优势突出,这也是全国性行业大会选址落地淄博的核心原因。”李健介绍,淄博聚集了一诺威、齐翔腾达、隆华新材等上市化工企业,其中一诺威是本地唯一同时深耕聚氨酯软、硬泡双赛道,全产业链布局完善的上市主体,依托区域产业沃土,公司持续承接行业资源外溢红利。

站在行业协会视角,李健认为,本次大会构建起常态化技术交流与供需对接平台,有效扭转了行业同质化低价内卷的发展弊病,引导全行业向差异化、高附加值赛道转型,为未来3年产业升级划定清晰路线图。

绿色技术先行筑牢壁垒

随着2026年7月HCFC-141b全面禁用,环保替代成为全行业必答题,而一诺威凭借超前研发布局,早已完成新型发泡剂技术替代和应用验证工作。

据介绍,早在2018年,公司启动环保发泡剂替代专项研发,目前形成“环戊烷、245fa、1233zd(E)”三大成熟技术路线,可针对不同应用场景提供定制化解决方案。

在硬泡喷涂领域,245fa、1233zd(E)配方体系已规模化投产,凭借低导热、高阻燃优势被喷涂头部企业批量应用。在家电板材端,环戊烷发泡技术深度配套美的、海容、澳柯玛、星星集团等龙头企业,大批量用于冰箱保温层制造,同时配套开发管道保温、冷链储运专用替代配方,全面覆盖主流下游场景需求。

针对行业普遍存在的替代成本高、旧产线改造难痛点,李健告诉记者:“一诺威通过配方通用化优化,多数产品可兼容客户原有设备,无需大规模产线改造,同时依托与上游原料企业长期锁价合

作、规模化集采,持续压降客户转型成本,配套免费工艺调试与人员培训服务,切实降低中小企业转型门槛。”

大会重磅亮相的低碳聚醚技术,成为公司绿色转型标志性成果。据李健介绍,依托新型催化剂创新与生产工艺优化,产品反应温度下降30℃、生产周期缩短20%、副产物实现循环回用,成品碳足迹较传统工艺降低30%,单吨能耗优于行业均值。“目前该技术已在淄博基地建成量产线,产品批量供货海内外知名厂商。”李健说,除此之外,公司牵头或参与起草20余项国家及行业绿色标准,差异化芳香族聚醚多元醇、阻燃耐热聚醚等新品陆续落地,前者广泛用于外墙保温、家电板材,后者突破传统产品耐热短板,切入新能源动力电池、航空航天等高新技术壁垒赛道。

全链优势驱动业绩增长

面对国内聚氨酯低端产能过剩、高端供给紧缺的分化格局,一诺威依靠全产业链一体化、技术优势、全球化服务三重壁垒,跳出低价内卷,以“产能扩建+产品升级+海外拓市”三轮驱动保障稳健经营,在行业整体承压环境中实现营收、利润逆势上行。

产能端迎来集中投产窗口期。李健透露,目前公司坐拥齐鲁化工区、淄博高新区、上海金山三大生产基地,现有总产能90余万吨。“34万吨聚氨酯二期工程于今年6月投产,上海东大技改项目8月落地,齐鲁化工园区30万吨聚醚多元醇项目同步推进,全部投产后期公司总产能将升至100余万吨,跻身国内聚氨酯头部产能梯队。”李健向记者介绍,公司现有装置开工率常年维持在90%以上,订单饱满,产能供不应求成为常态,新增产能将直接兑现业绩增量。

产品结构继续向高附加值倾斜,一诺威九大成熟产品持续深耕存量市场,同时组建专项研发团队切入LNG船舶配套、储能、锂电封装等新兴高景气赛道。在差异化竞争策略指引下,公司坚持价值战、摒弃价格战。一方面,依托项目制定制研发,根据终端需求迭代特种聚醚产品,填补国内深冷、储能保温材料空白。另一方面,优化市场布局,收缩低端红海市场,重点深耕国内高端制造与海外市场,“当前海外营收占比不断提升,外销产品盈利水平优于国内,产品远销全球100余个国家和地区。”李健说。

全球化落地成果亮眼。欧洲百年滚轮企业、头部鞋材品牌先后与一诺威达成独家供货合作,欧洲高铁配套聚氨酯材料实现稳定供货。

谈及未来三年发展规划,李健从四大维度明确公司战略。“研发端,持续加码特种聚氨酯、绿色低碳、高效节能技术攻关;市场端,巩固国内龙头份额,持续深耕东南亚、欧洲等海外市场;产能端,优化产品结构,持续扩容高端新材料产线;国际化层面,加强全球技术合作与本土化布局,打造世界级聚氨酯材料解决方案服务商。”他表示,公司还落地了股权激励绑定核心团队,资本市场将适时通过股权、债权融资,为扩产与研发持续输血。

站在全行业视角,李健用绿色化、高端化、智能化三个关键词概括行业长期趋势。在双碳与高端制造政策红利加持下,新能源、航空航天、轨道交通将持续拉动高性能聚氨酯需求,行业落后产能加速出清、集中度抬升,依托全产业链与技术先发优势,一诺威将持续受益于行业升级红利,继续践行“让生活更美好”企业使命。

雷神科技路凯林:双轮筑基锚定AI算力新赛道

从电竞硬件企业迈向全栈算力服务商

●本报记者 刘杨

由海尔创客孵化成长为北交所“电竞装备第一股”,历经十二年行业深耕,雷神科技依托“电竞+信创”双轮驱动,穿越消费电子行业周期,实现业绩稳步攀升。伴随AI智能体产业浪潮袭来,公司依托多年高性能硬件积淀,落地AI工作站全系列产品,布局“云—边—端”一体化算力体系,开启从消费硬件厂商向全场景AI算力基础设施服务商的关键转型。

近日,中国证券报记者专访了雷神科技董事长路凯林,解码企业AI前瞻布局、全生态构建路径与信创新增长曲线成长逻辑。

抢抓AI产业风口 择时入局端侧算力

机构预计,全球算力基础设施市场规模将攀升至3000亿美元—4000亿美元,AI智能终端、AI基础设施迎来产业爆发窗口。站在行业变革节点,雷神科技将AI业务确立为公司核心战略增长点。“现在行业确实很卷,我们要去全球市场发展。量需要全球市场来支撑,在质方面,我们要从过去的国产游戏本厂商向全场景高性能中高端算力硬件品牌升级。”路凯林开门见山,向记者道出公司加码AI赛道的底层思考。

在路凯林看来,当下切入端侧AI算力恰逢产业窗口期,AMD、英伟达等上游芯片平台成熟落地,AI Agent技术

驱动本地算力需求爆发,PC由传统办公硬件转向AI智能载体,行业迎来历史性变革。

谈及公司AI整体规划,路凯林明确了两大落地主线:“对于未来的AI布局,我们将围绕‘AI智能终端’和‘AI基础设施’两大方向展开,构建‘云—边—端’一体化能力。端侧产品主要面向个人消费者,包括AI工作站、AI眼镜等终端设备,后续公司还将推出智算中心全栈解决方案,布局AI基础设施领域,主要面向政府、大中型企业和科研机构等。公司将致力于搭建一个完备的算力底座,深度参与到算力产业变革中来。”

近日,雷神科技全品类AI工作站正式发布,覆盖塔式、Mini、移动三大产品形态,7月智算中心全栈方案将接续落地,完成云、端两端卡位。对于AI产业化落地的收益预期,路凯林信心十足:“未来五年,公司对AI领域的布局投入将占到公司50%的营收规模。相关市场空间很大,就看我们怎么做。”依托十二年高性能硬件技术积淀、上游头部芯片供应链资源与海量电竞用户基数,路凯林对顺利完成从游戏本厂商向AI算力硬件企业的跨界跃迁充满信心。

深耕全维度生态布局 双线构建产业闭环

跳出单品竞争、依托全生态构筑护城河,是雷神科技贯穿电竞主业与AI新业务的核心打法,公司同步打造C端电

竞消费生态与B端AI算力产业生态,用完整闭环摆脱低价内卷困局。

“生态是解决行业内卷的路径。面对消费硬件行业低价竞争,我们依托电竞主业延伸场景生态,同步布局信创与端侧算力产业,联合产业链伙伴搭建从终端产品到AI基础设施的完整产业闭环,以全生态布局跳出同质化内卷,实现差异化核心价值。”路凯林一语点明生态战略的核心价值。

在C端电竞生态层面,公司跳出硬件单品局限,围绕用户全生命周期延展产业链条。“电竞用户的需求已从单一硬件延伸到‘装备+场景+内容+服务’。雷神科技围绕玩家全生命周期,构建笔记本、台式机、显示器、外设、电竞酒店、赛事运营的完整生态。”路凯林介绍,产品端以ZERO、猎刀、机械师曙光三大高端机型为支柱,拓展机械外设、AR/VR眼镜、客制化周边;品牌端深耕B站、抖音自媒体矩阵,完善私域社群,开发文创产品,持续沉淀粉丝用户;海外端因地制宜推进本土化品牌建设,布局全球高端电竞市场。

AI算力生态方面,公司牵头成立AI工作站产业联盟,联合英伟达、AMD、英特尔等巨头以及软件开发商、集成商等全链条伙伴共建行业标准。在路凯林的规划里,产业联盟是公司商业模式升级的关键:联盟立足软硬件兼容、场景方案开发,推动雷神科技由硬件销售商,转变为全栈算力服务平台方,依托云边端一体化架构,打通从个人终端到大型智算中心的全产业链路,夯实长期成长根基。

信创构筑新增长曲线 夯实B端稳健基本盘

信创业务已经成为支撑雷神科技业绩稳步上行的新增长曲线。依托与海光信息深度适配的产品优势,公司信创版图持续扩容。

复盘公司在消费电子弱复苏环境下逆势增收的逻辑,路凯林对记者表示:“公司2025年营收破30亿元,2026年一季度净利润同比增长54.42%,业绩高增主要受益于‘电竞+信创’双轮驱动。信创业务方面,累计中标项目超300个,覆盖金融、教育等八大行业,成为重要增长极。”

展望信创行业前景,路凯林判断其仍将维持高景气度:“政策驱动下,信创将走向金融、能源、教育等关键行业,市场空间持续扩大。预计未来2—3年将保持20%以上的复合增长率。”

路凯林告诉记者,雷神科技的核心竞争力集中在产品、渠道、技术三大维度:依托海光芯片技术路线完善工作站、一体机、服务器全品类硬件;凭借“双百计划”搭建百余家金牌代理商、百余家头部客户资源体系;结合自研AI工作站,创新推出AI+信创一体化解决方案,持续深挖八大行业头部客户,复制标杆区域落地模式,不断放大信创业务引擎效能。

此外,依托电竞C端品牌与信创B端政企的双壁垒优势,叠加AI新业务持续落地,公司估值逻辑逐步从传统消费电子向科技成长切换。路凯林表示,后续公司将持续做好投资者关系管理,落地AI生态合作项目,不断向资本市场验证自身成长价值。