

# 北交所公司调研热度攀升 新能源与医药赛道受关注

2026年5月以来,北交所上市公司迎来机构调研密集期。Wind数据显示,截至6月14日,共有40家北交所上市公司接受机构调研,除券商依旧是调研主力军外,公募基金以及保险资管等长线资金也积极参与,挖掘高潜力细分龙头。多家新能源、生物医药、高端制造、新材料等赛道公司在调研中披露了最新业务进展、产能建设规划及对行业周期判断。

●本报记者 杨浩



视觉中国图片

## 产业化提速

创新药企诺思兰德凭借核心管线迭代等热点话题,成为近期机构关注度较高的个股之一。2026年5月28日,国家药品监督管理局(NMPA)核准签发塞多明注射液《药品注册证书》,其商品名称为“华索灵”,用于治疗不适合血运重建手术或手术效果不佳的严重下肢缺血导致的肢体溃疡。

在调研中,机构重点关注该产品的销售时间表、定价策略及医保准入路径。公司回应称,塞多明注射液获批后需完成生产、检验、产品放行等工作,预计2026年第三季度可进行上市销售。关于定价,公司结合药物经济学评估、市场调研及临床治疗成本等因素,初步拟定价格为1.65万元/支,一个患者全疗程用药为12支,合计售价拟为19.8万元。

在产能保障方面,诺思兰德采取委托生产与自建工厂双轨并行的策略。获批早期阶段委托江苏耀海生物制药有限公司生产,以满足上市初期市场需求;同时,位于通州的生物工程新药产业化项目正加速推进,原液车间预计2026年底竣工,基地竣工投产后将从根本上保障塞多明注射液及后续管线产品的长期供应能力与质量稳定性。对于医保准入,公司表示将积极启动2026年国家医保谈判工作,力争当年进入医保目录,但也存在不确定性风险。

另一家新材料企业惠丰钻石在接受投资者调研时表示,公司在内蒙古包头投资

10亿元建设CVD金刚石项目,目前正在进行水路、气路、电路安装,预计6月份完成。一期计划采购500台MPCVD设备,设备安装调试后约1-2个月即可批量生产。公司表示,金刚石散热材料市场发展的主要因素包括AI算力芯片功耗瓶颈、政策推动、头部厂商导入等,公司已形成多项专利,包头基地扩产正是为抢抓市场机遇提前布局。不过,惠丰钻石也提示,散热产品尚未形成批量收入,在下游应用能否顺利实现,影响的因素较多且存在较大的不确定性,提醒投资者注意投资风险。

## 部分行业周期博弈

在新能源产业链上游,负极材料龙头贝特瑞对行业供需格局给出了明确判断。公司认为,负极材料涨价趋势较为明确,当前行业呈现两极分化,供需进一步向头部企业集中,预计2026年下半年部分竞争力较弱的企业将退出市场,行业格局有望逐步走向稳健。同时,公司持续加码下一代电池材料,已在硅基负极、钠离子电池、固态电池、燃料电池等材料体系上实现产品覆盖。针对固态电池技术路线,公司认为半固态(固液混合)产业化进程较快,全固态电池仍面临量产与成本挑战,公司已开展材料端研发并与国际客户合作。

安达科技也回应了碳酸锂价格波动对公司的影响。公司表示,需求端,今年3月以来,原油价格的暴涨推动新能源汽车市场尤其是海外市场的爆发性增长。同时,由于储

能市场的超预期增长,带来对碳酸锂需求的稳定增长;供给端,津巴布韦锂资源出口政策的变动、马里等地区政治环境扰动、国内碳酸锂主产区部分锂矿相关手续办理的变数,共同造成供给端的不确定性,进而推动碳酸锂价格的上涨。碳酸锂价格的大幅上涨,对公司流动资金需求带来较大压力,公司将通过加大销售回款,优化客户信用政策,提升销售回款效率。同时,公司也积极与金融机构对接,通过短期借款、供应链融资等多种方式筹措资金,解决流动资金紧张问题,改善现金流状况。

惠丰钻石介绍,工业金刚石历经三年底部盘整后,行业产能得到一定程度出清,2026年开始走向上行通道,公司正在根据市场变化及时上调产品价格。同时主动收缩低端产能,聚焦高毛利细分领域,已购置60台大缸径的六面顶压机向上游原材料端延伸,延长产业链条,提升综合实力。

国航远洋则对海运市场价格进行了研判。公司认为,从2025年底至今,干散货运价涨幅明显,干散货运价与盈利水平同步上行。有色矿产价格和需求的增加也助推了大宗航运运价的上升。整体来看,2026年干散货市场将在更理性的环境中运行,需求端存在结构性增长亮点,运价具备温和修复基础。

## 加大业务升级与产能出海力度

多家北交所制造类企业正在加速海外布局。精密铸件企业吉冈精密披露,公司增资建设泰国生产基地,总投资预计约2.29

亿元人民币,目的是加快海外市场拓展,响应海外客户订单需求。PCB厂商万源通则披露了较为详细的产能扩张计划,公司预计下半年启动东台二厂高密度互连印刷电路板(HDI)项目的建设,同时泰国工厂一期正在建设中。此外,万源通披露,已完成与主要客户的第一轮产品调价谈判并落地执行,以应对贵金属及覆铜板等原材料价格上涨压力,第二轮调价的谈判已经开始有序推动。

“六张网”及相关重点领域建设投资近期颇受市场关注。广信科技表示,公司主营绝缘纤维材料及成型制品,产品广泛应用于输变电设备、电气化铁路及轨道交通牵引变电、新能源产业链等场景,是电网产业链重要的一环。后续公司将紧抓新型电网建设机遇,持续优化产品适配性,筑牢核心竞争力,加大研发投入,聚焦特高压输电、智能配电、新能源并网等核心场景迭代升级产品,深度融合绿色化、智能化电网建设需求,深度融入产业供应链体系,抢抓万亿级基建投资红利,积极推动经营规模与综合实力稳步攀升。

通信网方面,广脉科技介绍,目前5G建设已进入中后期,运营商在网络建设方面的投资主要集中在重点区域及重点场景的5G-A网络建设。公司2025年5G新建业务收入增长26.48%,公司将继续紧跟运营商在5G-A领域的规划部署,争取保持该业务稳定发展。6G目前仍处于标准研制与技术突破同步推进的阶段,预计将在2030年前后进入商用部署阶段,公司将紧密关注6G网络的技术演进与部署进程,提前做好技术和人才储备。

## 铁近科技收第二轮审核问询 多项经营指标遭监管追问

●本报记者 孟培嘉

近日,北交所对苏州铁近机电科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见,重点关注其业绩及毛利率增长真实性等问题。而在此前的第一轮问询中,北交所重点关注其市场竞争情况及扩张计划、收入确认合规性及贸易商销售真实性等方面的情况。

## 要求说明多项问题

第二轮审核问询函显示,北交所本次向公司及保荐机构提出5方面的问题,包括业绩增长真实性及收入确认合规性、毛利率增长真实性及期后下滑风险、固定资产增长合理性、进一步说明募投项目及募集资金规模的合理性以及其他问题。

具体来看,业绩增长真实性及收入确认合规性方面,北交所提出铁近科技存在2025年业绩增长速度高于可比公司平均数、在下游部分客户同类产品采购供应商中的比重较高等情况。基于此,要求公司量化说明2025年业绩增长的主要原因,主要新客户取得方式及开拓过程、开发新客户的优劣势等问题。

毛利率增长真实性及期后下滑风险方面,北交所提出,2025年铁近科技综合毛利率同比增长0.69个百分点,与可比公司变动趋势不一致;不同生产型客户毛利率差异较大,同一客户报告期内毛利率波动较大;不同贸易型客户毛利率差异较大。

基于此,北交所要求公司说明在主要产品单价持续下降、部分产品单位成本增长的情况下,2025年毛利率上升的原因及合理性;以及相同定价政策下,不同客户相似产品毛利率存在较大差异的原因等。

募投项目及募集资金规模合理性方面,北交所结合第一轮问询回复,要求铁近科技说明未来各年度产能扩增计划。同时,要求公司结合微型轴承、微特电机等市场规模的预计增速,以及公司在产品规格型号、质量性能、生产效率、成本管控、销售渠道等方面相较同行业竞争对手所具备的竞争优势,说明是否具备持续开拓新兴应用领域、获取新客户、提升市场占有率、消化后续新增产能的能力。

其他问题方面,北交所则要求铁近科技说明研发样机转固会计核算准确性以及货币资金真实性及应收账款回款风险。

## 扩大高精轴承产能

招股书信息显示,铁近科技主要从事微型轴承研发、生产和销售,通过自主创新,掌握了微型轴承、尤其是特微型轴承研发设计、生产制造、品质检测的全套生产工艺。

据介绍,公司在微型轴承领域拥有多项核心技术,于2022年入选工信部第四批国家级专精特新“小巨人”企业名单;研发生产的产品在多个内径尺寸上具有较强的竞争力和影响力,并在超精密、超高速、超静音等高端应用场景实现广泛应用。

目前,铁近科技已开发并实现销售一千二百余种型号微型轴承产品,应用于智能家居、消费电子、工业装备与机器人零部件、汽车制造、医疗器械与仪器仪表等众多领域,积累了如大疆、拓竹、科沃斯、巨星、追觅、莱克电气等行业知名客户。

此次在北交所上市,铁近科技拟募集资金投向年产6亿套高精轴承项目与灵巧手指关节微型执行器研发项目。

铁近科技表示,当前高端精密轴承的市场需求不断增加。公司近年来不断积极开拓市场,积累了丰富的客户资源,产品需求量不断增加,现有产能已逐渐难以满足全部客户的订单需求。通过实施年产6亿套高精轴承项目,公司能够进一步提升生产产能、扩大经营规模、加大市场开发力度、提高业务承接能力及响应效率、提高公司产品在高端精密轴承行业的市场份额。

对于灵巧手指关节微型执行器研发项目,铁近科技表示将以此为核心,开展微型谐波/摆线/轴承减速器、微型滚珠丝杠/行星滚柱丝杠、电机/编码器合作开发、执行器整体设计开发等关键子项,从而快速布局人形机器人赛道。



视觉中国图片

## 么麻子三闯IPO:

# 业绩增长真实性和经销合规性成关注重点

●本报记者 杨梓岩

日前,北京证券交易所向么麻子食品股份有限公司(简称“么麻子”)发出第二轮审核问询函。此前,公司已于2026年5月就第一轮问询作出详细回复。作为藤椒油生产企业,么麻子此番冲刺北交所上市,其业绩增长真实性与可持续性、经销模式的合规性等,成为监管层持续关注的问题。

公开信息显示,么麻子曾先后谋求深交所创业板、主板IPO,并于2023年底撤回深交所主板IPO申请。此后公司于2025年2月在全国股转系统挂牌,并于同年12月申报北交所上市,这也意味着,当前已是么麻子第三次冲击IPO。

值得注意的是,因上市申请文件中未披露关联方信息等重大遗漏,么麻子闯关深交所主板IPO还曾遭遇监管警示。

## 聚焦业绩可持续性与销售合规性

作为第三次闯关IPO,么麻子此番北交所上市审核已经进入第二轮问询。在第二轮问询中,北交所对么麻子的业绩增长真实合理性及可持续性提出进一步质疑。

2023年至2025年,么麻子营业收入从5.5亿元增长至6.63亿元,扣非归母净利润从8969万元增长至1.89亿元,但收入增速已从21.06%放缓至5.99%。2026年一季度,公司扣非归母净利润同比下滑6.69%。监管层要求公司说明,2025年菜籽油等主要原材料价格上涨对后期业绩的具体影响,以及公司是否具备向下游传导原材料涨价风险的能力。

问询函同时关注到,么麻子主要产品藤椒油的销售价格在报告期内原材料价格下降较快的情况下基本保持稳定,监管层要求公司说明定价机制及合理性。此外,公司2025年业绩增速与同行业可比公司均呈放缓趋势,监管层要求结合行业竞争格局分析后期业绩增长的可持续性。

在销售真实性方面,第二轮问询重点指向经销商库存异常情况。问询函指出,泸州市杨氏姐妹商贸有限公司2025年向下游销售占其采购额的比例仅为66.21%,期末库存占比达26.70%;徐州市厨丰食品有限公司同期销售占比为78.51%,期末库存占比为30.46%,均与报告期其他年度存在较大差异。监管层要求说明是否存在向经销商压货提前确认收入的情形。

此外,问询函还关注到公司线上销售毛利率增长较快且高于线下销售、销售人员与经销商存在资金往来、部分客户合作时间早于其成立时间、未开票收入占比较高等问题,要求公司进一步说明相关内控有效性和合规性。

## 业绩增长驱动与经销模式核查

在第一轮问询回复中,么麻子详细解释了业绩增长的驱动因素。公司表示,收入增长主要由调味料销量增长驱动,2022年至2025年藤椒油销量从1.07万吨增长至1.49万吨,销售均价基本稳定在每吨3.47万至3.53万元。扣非归母净利润增速显著高于收入增速,主要系原材料菜籽油价格下降所致——2023年、2024年菜籽油采购均价分别同比下降27.84%和8.67%。

公司表示,受藤椒等主要农产品原材料生长特征影响,公司半成品生产具有季节性、集中性特征,而成本在产成品销售时才会同步结转,导致原材料价格变动从采购发生至成本反映间存在一定时滞。公司于夏季藤椒成熟时采购藤椒等农副产物,迅速投入生产并炼制成半成品油,此时炼出的半成品油供当年下半年和次年上半年调配、灌装形成成品油,再陆续销售。

关于经销模式,么麻子披露报告期内经销收入占比均在90%左右,经销商数量约600家,以非法主体(个体工商户等)为主。公司对经销商采用“先款后货”结算方式,并制定了年度返利、预付折扣等促销政策。针对部分经销商成立时间较短、实缴资本或参保人数较少的情况,公司解释称,调味品经销行业以“夫妻店”为主,经营规模与实缴资本关联度低,公司更关注经销商的渠道资源及资金实力。

在终端销售真实性核查方面,公司及中介机构对主要经销商进行了实地走访、现场监督和进销存数据调取。截至2025年末,前20大经销商中大部分期末库存可供销售周期在3个月以内,但泸州市杨氏姐妹商贸有限公司等部分经销商库存周期超过3个月。

值得一提的是,因在深交所主板上市申报文件中涉及“洪雅县德元么姑娘夜宵店”及对应的少量关联交易存在重大遗漏,深交所2024年8月曾向么麻子及出具监管函,决定对公司及董事赵麒采取书面警示的监管措施。

## 产品结构单一 产能消化存压力

么麻子主营业务高度集中于藤椒油产