

从“答题”到“共话” 山东北交所公司释放高质量发展新信号



适逢北交所设立五周年之际,新华社国家金融信息大厦中证网·中证路演中心9月14日举行2026年山东辖区北交所上市公司投资者网上集体接待日活动。面对投资者关心的经营业绩、业务布局、技术创新、股东回报等问题,17家北交所上市公司集中作答。与会嘉宾表示,投资者关系管理既是上市公司治理的重要组成部分,也是传递企业价值、增强市场信心的重要抓手。本次集体接待日活动,邀请上市公司把情况讲清楚、把问题答透,把投资者的关切转化为改进经营、提升治理的实际行动,有助于上市公司行稳致远。

● 本报记者 杨梓岩

经营提质 夯实上市公司发展根基

“答得怎么样”,最终还是要看企业“干得怎么样”。山东证监局相关负责人介绍,截至2026年8月末,山东辖区北交所上市公司已有17家,今年以来新增2家,上半年17家公司合计实现营业收入94.16亿元,同比增长18.31%,净利润5.2亿元;累计实施股份回购2.8亿元,除少数亏损公司外,年年实施现金分红。

从本次交流情况看,面对行业波动和经营压力,不少公司没有简单追求规模扩张,而是把“提质量”放在更加突出的位置。汉鑫科技提出,下半年将加强精细化经营和财务管控,主动收缩低毛利、低效业务,聚焦高价值、高回款订单,并围绕三大业务主线推进重点项目。悦龙科技同样强调“结构优化”,控制低端订单,把资源更多投向海洋工程柔性管道、高附加值工业专用软管等领域。一些公司则从成本和现金流入手提升经营韧性。农大科技表示,上半年经营现金流下降具有阶段性因素,公司将通过优化应收账款管理、调整采购付款节奏、降低存货资金占用等方式改善现金流。天罡股份面对工程业务毛利率阶段性下降,明确未来将聚焦核心产品,并筛

选高毛利、回款有保障的工程项目。经营质量的另一面,是敢于正视压力。齐鲁华信表示,受需求低迷、毛利率下降、汇兑损失等因素影响,公司上半年出现亏损,并将通过推进募投项目、高端化绿色化转型、拓展客户和加大研发等方式改善经营。克萊特则表示,将通过降本增效、供应链管理和新项目产能释放改善盈利。对上市公司而言,市场环境越复杂,越需要把“稳经营、强主业、提效率”落实到每一个经营环节。

创新拓展 打开业务增长新篇章

北京证券交易所上市公司管理部相关负责人表示,北交所公司要以专注主业筑牢发展根基,以价值传递提升市场认同,以回报共赢践行责任担当,以规范治理提升公司价值。这一思路,也在企业交流中得到具体体现。

智新电子将越南生产基地作为海外本地化布局的重要支点,继续深耕消费电子、汽车及新能源领域,同时关注储能、数据机房等新领域;一诺威围绕环氧乙烷、环氧丙烷、己二酸及下游衍生物延链发展,并持续推进聚氨酯相关项目建设。创新并不局限于“换赛道”,更多体现在产品升级和技术迭代上。海能技术上

半年海外收入保持增长,将继续完善海外渠道和销售服务体系,同时推进智能技术、国产软件平台和数智化产品研发;国子软件持续加大研发投入,推进AI智能体、行业大模型与物联网融合,推动资产管理产品向更智能的方向升级。民士达则围绕芳纶纸应用,进一步拓展电气绝缘、航空航天、轨道交通、低空经济等场景。与此同时,部分公司正在寻找与原有能力相匹配的新增长点。泰鹏智能表示,将依托现有技术储备积极探索太空舱、智能家居等业务;路斯股份在巩固肉干出口业务的同时,罐头收入持续增长,并计划建设宠物湿粮项目;迪尔化工则在传统业务之外积极布局储能熔盐和新型水溶肥。数字人聚焦数字人体技术,探索核心技术在更多行业和场景中的应用。从这些回答可以看到,企业的创新路径是在原有技术、客户和产业链基础上寻找新的应用空间。这样的创新,更考验企业把技术转化为产品、把产品转化为订单的能力。

价值共创 从“回应问题”到“回应期待”

投资者关系管理,最终落脚点仍是让投资者更好理解企业,也让企业更好回应股东期待。中证中小投资者服务中心相关负责

人表示,集体接待日是上市公司与中小股东沟通交流的重要载体,有助于增进投资者对公司价值和经营理念的认同。她同时提出,上市公司应当积极回应投资者关切,为中小股东行使股东权利、参与公司治理提供便利。从现场交流看,“回报投资者”已成为越来越多公司的经营考量。农大科技披露了回购安排,并表示未来分红将综合考虑经营业绩、现金流和长期资金需求;德邦股份表示,除2021年IPO相关阶段外,近十年均实施现金分红;万通液压2025年度现金分红率达51.79%,并已制定未来三年股东回报规划;海能技术则表示,公司已连续6年实施现金分红、连续3年实施股份回购,未来仍将结合发展战略和盈利情况为股东创造稳定回报。而比回购、分红更重要的,是把投资者真正当作企业长期发展的参与者。与会嘉宾普遍认为,上市公司要把真实情况讲清楚、把投资者关切回应好,做到“真心、真言、真办”,既不能回避问题,也不能用模板化话术简单应付。对于上市公司而言,投资者关系管理是贯穿公司治理和经营发展的长期课题。把主业做扎实,把信息披露做透明,把回报机制做稳定,把投资者提出的问题真正转化为改进工作的抓手,企业才能把一次次沟通交流,转化为积累市场信任、提升自身价值的长期过程。

中兵红箭:拓展金刚石价值边界 全产业链攻坚功能化新赛道

● 本报记者 王佳飞

从切、磨、钻的工业金刚石工具,到闪耀在消费终端的培育钻石,再到被视为“终极散热材料”的功能性金刚石,中兵红箭正在持续拓展金刚石材料的价值边界。近日,中兵红箭相关负责人向中国证券报记者介绍,公司超硬材料核心产品覆盖传统加工、消费培育钻石和功能化应用三大领域,消费培育钻石和功能化应用三大品类,市占率均稳居全球第一。随着AI算力、新能源汽车快充等场景对散热提出更高要求,2026年被业内普遍称为“金刚石散热元年”,在这条被寄予厚望的新赛道上,中兵红箭已默默耕耘了十余年。

全产业链自主可控

“我们的超硬材料产业链,从原材料到装备到工艺,再到后端的提纯,全程自主可控。”公司相关负责人这样概括中兵红箭的底气。这份底气,首先来自清晰的产业布局。公司相关负责人介绍,不管是CVD(化学气相沉积法)设备还是高温高压法制备金刚石设备,公司均能自主研发、自主生产,真正做到全产业链自主可控。在上述基础之上,中兵红箭超硬材料板块的产品体系分为三大部分。其一是传统加工领域,也就是工业级金刚石。工业应用看重的是金刚石硬度高、强度高的物理性能。公司围绕“切、钻、磨”三大场景,形成了完整的产品矩阵。谈及这一板块的行业地位,公司相关负责人表示:“在工业金刚石领

域,公司的市占率约为45%至50%。不管是规模,还是产品质量的稳定性、客户口碑,我们都稳居行业第一位。”此外,除人造金刚石外,立方氮化硼也是公司主要产品之一。立方氮化硼是一种硬度仅次于金刚石的超硬材料,耐高温性能优于金刚石,主要用于铸铁等黑色金属加工,公司该产品的市占率稳居全球第一。其二是消费领域,即培育钻石。公司业务链条覆盖毛坯销售、打磨后裸钻销售以及镶嵌成型终端饰品销售全环节。值得注意的是,公司相关负责人表示,公司的金刚石压机具备柔性化生产能力,可根据市场需求灵活调整产能。公司持续开展功能性金刚石产品工艺优化研发,良品率、单位生产成本均在稳步优化。公司后续将持续推进工艺升级,在保障产品品质的基础上深挖降本潜力。其三是功能化应用领域。这一部分完全围绕金刚石在声、光、电、热等方面的优异性能展开研发与生产,也是公司面向未来重点投入的方向。2026年半年报显示,公司功能性金刚石产业布局较早,聚焦高性能单晶材料及器件进行技术攻关,完成了多项重大专项任务,“220GHz大功率微波用金刚石窗口制备开发”项目入选“中国好技术”项目库,填补了国内高频大功率微波窗口产业化制备的技术空白。

上半年产品价格逐步回升

2026年上半年,中兵红箭超硬材料板块交出了一份增长明显的成绩单。公司在半年报中表示,工业金刚石传统应用领域需求趋于稳定,产品价格逐步回升,培育钻

石市场认可度不断提高、价格持续回暖。公司相关负责人表示,涨价背后是上游原辅材料的价格上涨。碳化钨属于硬质合金,是高温高压装备核心部件。据介绍,2025年初碳化钨价格约为每公斤300元,此后一路上行,峰值达到每公斤2400元。核心耗材价格大幅上涨推高了设备运行成本,公司因此上调产品价格。据介绍,近年来,中兵红箭围绕培育钻石持续推进项目落地与产能扩张。相较之下,工业金刚石市场需求已基本进入稳定期,而培育钻石的需求每年都在逐步增长,市场空间仍在持续做大。“超硬材料板块通过深化大客户合作、柔性调配工业金刚石和培育钻石产能等多种措施,保证了超硬材料市场第一的地位和较好的盈利能力,同时公司着力提升科研管理水平,强化功能性金刚石前沿市场调研和技术交流,为公司可持续发展提供了重要支撑。”该负责人表示。展望下半年,相关负责人表示,公司仍将围绕传统加工、消费培育钻石、功能化应用三大板块“做稳做精”,围绕集团及上级单位下达的年度考核指标,推进生产经营各项工作。

技术长跑静待放量

中兵红箭相关负责人介绍,目前集成电路、新能源汽车、高端光学等行业对高纯度、大尺寸、高性能、低成本功能性金刚石超硬材料的需求持续提升,随着生产效率的提升,大尺寸低成本生产技术的攻克,产业化进程逐步加速。

在采访中,“散热”是被反复提及的关键词。2026年被业内称为“金刚石散热元年”,公司相关负责人对此表示认同,金刚石在算力行业散热领域的应用,带动了行业热度,此外金刚石复合材料已实现小批量产业化落地。在功能化应用这条赛道上,中兵红箭起步很早。“国内同行中,我们较早涉足CVD设备,公司2013年开始CVD技术研究,2016年开始试验,并参与一些重要项目的研制,有较为深厚的技术积累。”公司相关负责人回忆。目前,多晶与单晶两条路线均在研发,公司还与国内科研院所开展联合攻关。“公司通过争取当地绿电配比及自建绿电降低成本,且新建厂房均自带光伏,都可以缓解用电成本压力。公司有相关技术储备、人员储备和产能储备,在后续市场需求爆发时,将迅速形成产能。”中兵红箭相关负责人表示。金刚石的功能化应用方面,除散热外,公司在光学窗口方向亦有布局。该负责人表示,金刚石散热的方向是确定的,剩下的交给时间和成本。面向“十五五”,中兵红箭将继续坚守央企使命担当,统筹强化经济、政治、社会三大责任:以全产业链自主可控的底气聚焦材料攻坚,推动金刚石从“工具材料”向“功能材料”的战略跨越,夯实经济责任;坚守政治责任,落实战略部署,保障关键材料自主可控;在AI算力、半导体等前沿赛道中培育新质生产力,履行社会责任。中兵红箭将持续致力于把超硬材料打造为支撑国家科技自立自强的战略基石,书写中国超硬材料的崭新篇章。

智光电气:坚持创新驱动战略 加速培育第二增长曲线

● 本报记者 武卫红

近期,智光电气公告称,公司控股孙公司广州华跃电力工程设计有限公司签订2.6亿元的新型储能订单。今年以来,智光电气新型储能业务稳步增长,固态变压器(SST)等战略产品持续迭代,公司经营稳健。日前,智光电气董事长李永喜在接受中国证券报记者采访时表示,“十五五”期间,智光电气将坚持创新驱动战略,做大做强“新型储能+固态电池”双核心业务,努力成长为国内领先、具有国际影响力的数字能源技术与综合能源服务专业提供商,为我国新型电力系统建设与“双碳”战略实施贡献力量。

经营持续稳健发展

根据公告,智光电气控股孙公司华跃电力与广州从化怡亚储能科技有限公司签订了金额合计为2.6亿元的新型独立储能项目总承包合同,由华跃电力负责广州市从化150MW/300MWh新型独立储能项目EPC总承包。智光电气成立于1999年,2007年在深圳证券交易所上市。公司聚焦能源技术领域,核心业务包括数字能源技术及产品的研发、生产和销售,以及综合能源技术服务与服务。自成立以来,智光电气伴随我国电力改革及能源转型的步伐,深耕电力设备及能源行业,持续为电力与能源客户提供先进的产品与服务,致力于为电力与能源客户创造价值。近年来,智光电气坚持“储能规模化发展”的战略主线,稳步推动储能产能建设、储能新品研发及业务开拓。今年上半年,公司储能设备销售及系统集成业务订单保持快速增长。公司投资的独立储能电站清远电站二期、三期于今年6月投入商业运行,平远电站一期于今年3月进入商业运营。公司持续加强生产及交付能力建设,现已拥有云埔、南沙、永和、增城(在建)四个生产制造基地,大型储能系统年产能达15GWh。按照规划,未来公司将打造“源网荷储”一体化全链条交付与运营能力,积极发展电力交易运营服务,力争形成“交付+交易”两翼协同格局。今年上半年,智光电气业务经营发展稳健。据2026年半年度报告,公司上半年实现营业收入22.69亿元,同比增长38.06%;归母净利润4383.50万元,同比增长179.48%,实现扭亏为盈。

积极打造第二增长曲线

今年以来,智光电气持续加大研发支出,推动固态变压器战略产品不断迭代。今年5月,智光电气与中国华能集团清洁能源技术研究院有限公司联合举行固态变压器新品发布会,全球首发Coota 1.0固态变压器。据介绍,固态变压器是基于电力电子技术和高频磁耦合理,以宽禁带半导体功率开关器件实现电能变换与调控的新型装置,具有效率高、体积小、主动可控、多功能集成等优势。李永喜表示,智光电气Coota 1.0固态变压器依托公司级联型高压直挂与高频电力电子变换核心技术,彻底摒弃传统铁芯线圈结构,实现高效节能、小型集成、智能柔性、多场景适配四大突破,破解传统变压器能耗高、占地大、适配性弱、调控能力不足等行业痛点,精准契合国家节能降碳与新型电力系统建设战略方向,关键技术参数及性能指标均达到国际领先水平。

作为智光电气自主攻关高端电力电子装备的标志性工程,近期智光电气固态变压器广州黄埔示范基地正式投运。据介绍,该示范基地是智光电气二十余年级联高压电力电子技术积淀的战略延伸,是打通公司“源网荷储算”全场景布局的核心抓手。该示范基地兼具研发试制、批量制造、全工况测试、场景示范、产业交流综合功能,填补了广东省大容量固态变压器一体化示范载体的空白,标志着广东省首个具有完全自主知识产权的固态变压器示范项目正式进入示范运行、对外服务新阶段。李永喜表示,当前国家“双碳”战略纵深推进,新型电力系统加速构建,电力装备行业迎来数字化转型关键窗口期。智光电气将紧扣国家“十五五”中长期发展规划,将固态变压器列为数字能源核心战略产品,打造“新型储能+固态电池”双技术底座,开辟企业第二增长曲线。按照规划,智光电气将以黄埔示范基地为支点,持续做强“新型储能+固态电池”双核心业务,深度参与新型电力系统、AI算力基础设施、新能源汽车充电网络、工业园区绿色改造等重点领域建设。同时,公司还将持续深化政企产学研多方合作机制,以自主可控高端电力装备突破助力产业链供应链安全稳定,加快培育能源领域新质生产力,全力推动粤港澳大湾区建成国内领先、国际一流的固态变压器产业创新高地。

聚力技术攻关

自成立以来,智光电气始终坚持创新发展战略,公司拥有国家企业技术中心、广东省大功率电力电子技术工程实验室、国家博士后工作站等高层次研发创新平台,同时与华南理工大学、上海交通大学等高等院校拥有良好的科研合作关系,为公司研发工作提供了坚实的支撑。截至2026年6月30日,公司已获得专利及软件著作权共1052项。“十四五”期间,智光电气研发创新与市场拓展成效显著,为公司“十五五”时期高质量发展奠定了坚实基础。今年3月,智光电气正式发布“十五五”时期发展规划,明确了未来五年的发展目标、核心路径与重点部署。站在“十五五”规划开局的新起点,智光电气将锚定战略目标,以技术创新驱动发展,以优质业绩回报股东,为我国新型电力系统建设与“双碳”战略实施贡献力量。按照规划,未来智光电气将紧扣国家新能规规模化发展机遇,持续加大研发投入,加快技术创新与成果转化,深化核心控制技术的领先优势,推动电力电子技术产品多元化及迭代升级。李永喜表示,“十五五”时期,智光电气将坚守创新内核,以电力电子技术、综合能源技术、数字技术融合创新为根基,努力成长为国内领先、具有国际影响力的数字能源技术与综合能源服务专业提供商。