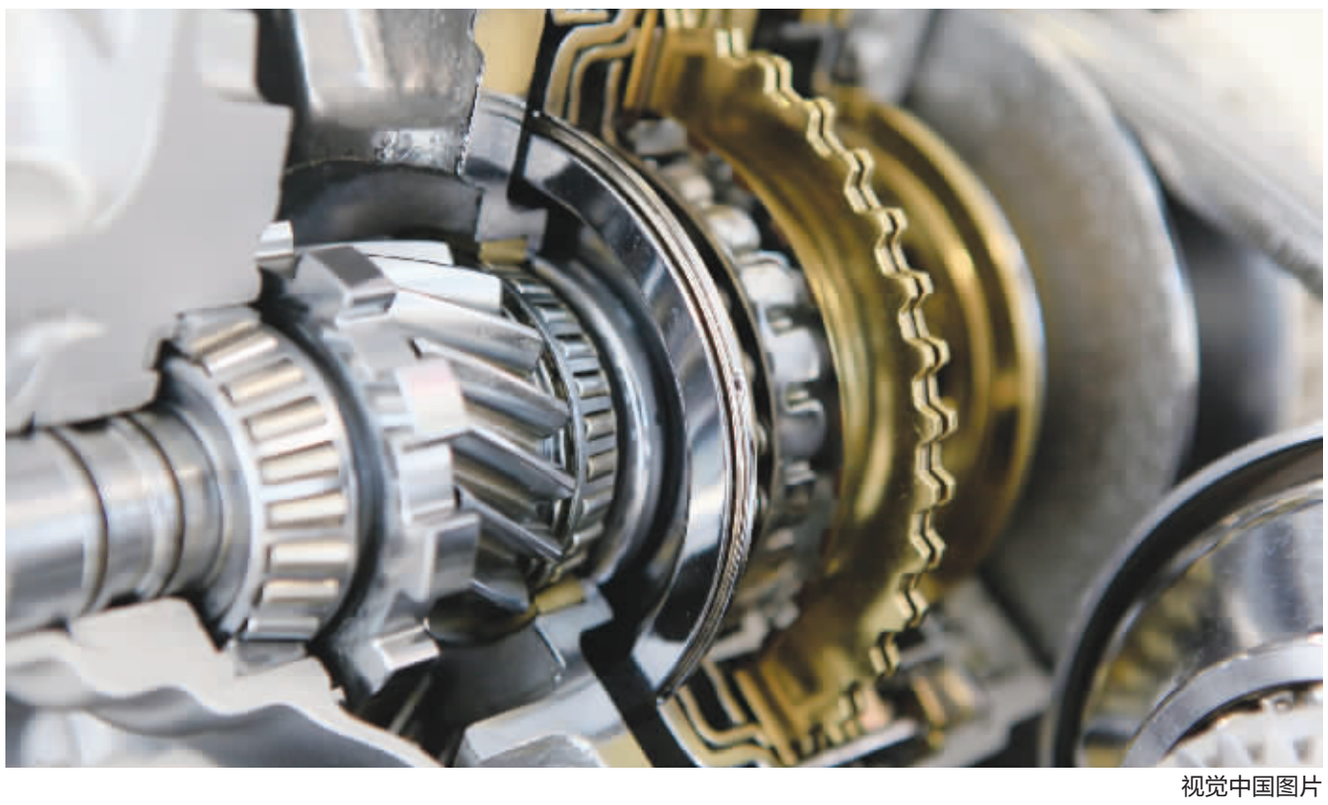
一日两家企业过会

北交所IPO审核发行有序推进

11月6日，北交所上市委员会先后召开两场审议会议。上午，主营微型轴承的苏州铁近机电科技股份有限公司过会。下午，为线缆企业提供生产设备的江苏星基智造科技股份有限公司也获通过。同日，森峰激光挂牌上市，菊乐股份于当晚披露发行结果。一个交易日内，四家企业分别走到了IPO进程中的不同节点。

● 本报记者 杨梓岩



视觉中国图片

两家企业上会

继9月23日召开审议会议后，北交所上市委于11月6日召开今年第87次、第88次审议会议。两份会议结果公告分别确认，铁近科技、星基智造均符合发行条件、上市条件和信息披露要求。两家苏州企业的上市申请均于2025年12月获受理，上会前都经历了两轮审核问询。

铁近科技拟募资约3.95亿元，其中约3.44亿元拟用于年产6亿套高精轴承项目的设备购置，其余资金投向灵巧手指关节微型执行器研发项目。星基智造拟募资约2.34亿元，全部用于星基智能装备产业园项目，达产后预计形成年产700台（套）智能装备的能力。一家在扩大现有产品产能的同时投入新品研发，另一家集中资金建设装备生产基地。落实到审核问询中，两家企业都要回答一个问题：现有业务能否支撑这样的投资规模，新增产能将由哪些市场需求来消化？

Wind数据显示，截至目前，北交所在审项目数量208项，但各家企业所处的审核阶段有所不同。即便是同日上会的铁近科技和星基智造，准备审议材料的过程也各有侧重。铁近科技在8月出具的第二轮问询回复中，补充说明了订单增长、产能释放与业绩变化之间的关系。星基智造则将订单情况更新至9月20日，逐项说明主要客户的采购需求及订单执行情况。

拷问增长成色

铁近科技的微型轴承主要用于微特电机、散热风扇等产品。2023年至2025年，公司营业收入由2.74亿元增至4.09亿元，2025年实现净利润8013万元。2026年上半年，公司实现营业收入2.50亿元、净利润5995万元。在第二轮问询回复中，公司披露，2025年新增订单金额同比增长45.17%，年末在手订单金额达7784.24万元，较上年末增长91.81%。

订单增长解释了销量的变化，毛利率则要看每颗轴承的售价与成本。以铁近科技的693型号轴承为例，2025年平均售价为每颗0.80元，较上年下降2.45%。公司在问询回复中解释，随着二期工厂产能释放，生产效率提高，部分主要产品的单位成本降幅超过售价降幅。

到了审议环节，上市委要求铁近科技进一步与同行业可比企业作比较，把产品售价、单位成本、应用场景和下游客户的差异逐项量化。除了说明过去的毛利率差异从何而来，公司还需结合2026年第三季度数据，说明毛利率是否存在下降风险。

星基智造面对的则是另一道经营问题。公司为线缆厂商提供挤出、包装等环节的设备和整线解决方案，下游客户是否新建生产线、更新设备，直接关系到公司能拿到多少订单。2023年至2025年，星基智造营业收入由1.93亿元增至3.05亿元，归母净利润由2782万元增至6471万元。2026年上半年，公司实现营业收入1.61亿元、归母净利润3404万元。

截至9月20日，星基智造在手订单约2.74亿元。审核问询进一步追到了设备买方，要求公司将订单与客户的扩产计划相互印证，说明有关项目能否正常执行。境外订单还涉及贸易政策变化。公司在回复中表示，境外销售合同约定进口关税由客户承担，墨西哥地区客户未因当地关税调整而取消、推迟或减少设备采购。在审议会议上，上市委将下游需求、贸易政策与行业竞争、技术发展结合起来，要求公司进一步说明产品的技术先进性和经营业绩的可持续性。

发行频现进展

11月6日，森峰激光在北交所上市，证券代码为920085，发行价格为17.79元/股。按超额配售选择权行使前的口径，公司发行1900万股，募集资金总额约3.38亿元。若超额配售选择权全额行使，发行规模将增至2185万股。

森峰激光主要从事激光加工设备和智能制造生产线的研发、生产、销售及服务。2023年、2024年和2025年，公司营业收入分别为13.32亿元、12.88亿元和14.67亿元。在发行路演中，公司披露，国际销售收入占主营业务收入的比重由2023年的66%升至2025年的74.88%。此次募资除投向激光加工设备全产业链智能制造项目（二期）外，还将用于全国营销网络建设及补充流动资金。

11月6日披露发行结果的菊乐股份，主要生产含乳饮料和乳制品，代表产品包括“酸乐奶”。2023年至2025年，公司营业收入由15.62亿元增至16.94亿元。据招股说明书，原料奶价格下行、饲草料价格下降带动自有牧场养殖成本降低，是报告期内毛利率提升的重要因素。公司此次募投项目包括温江乳品生产基地改扩建、营销网络中心升级建设等，涵盖生产和销售两端。

菊乐股份已于11月4日完成网上申购，发行价格为31.92元/股。

业内人士分析认为，从发行端看，菊乐股份逾47万户投资者参与网上申购，反映出投资者对本次发行的关注度较高。超过3500倍的有效申购倍数，也与网上可供配售的股份规模有关。从审核端看，北交所在审项目数量占全市场一半以上，各项目所处阶段和需要回应的问题各有不同。观察后续新股供给，既要看在审企业的问询回复和上会安排，也要看已过会企业取得注册批复、启动发行的实际进展。

森峰激光登陆北交所
境外收入占比逾七成

● 本报记者 杨梓岩

11月6日，济南森峰激光科技股份有限公司登陆北交所，上市首日以45元/股开盘，收报39.25元/股，较发行价17.79元/股上涨120.63%，全天成交8.01亿元。

这家靠激光印章雕刻设备起家的济南企业，如今将金属加工设备卖到全球一百多个国家和地区。2025年，森峰激光近四分之三的主营业务收入来自境外，外销毛利率高出内销17个百分点。支撑公司收入增长的另一项业务是智能制造生产线，2025年销售额突破2亿元，两年增长逾1.6倍。此次上市，公司在扩大产能的同时，将部分募集资金投向国内营销网络。新产能能否如期消化，很大程度上取决于国内订单的增长。

海外市场占比较高

森峰激光的创业经历，可以追溯到济南市天桥区的一家设备厂。2004年，现任公司董事长、总经理李峰西在当地的森峰激光设备厂担任总经理。2007年，森峰激光成立，起初生产激光印章雕刻设备，后来逐步拓展至激光打标机等产品。公司业务的一次重要转向发生在2014年。这一年，森峰激光启动光纤激光切割设备研发，随后推出面向金属加工的中低功率机型。2018年至2019年，6千瓦以上切割设备销售收入持续提升。

如今，光纤激光切割设备仍是森峰激光销往海外的主力产品。为开拓当地市场，公司先后在美国、德国、迪拜等地设立子公司。各地市场的起落，也体现在公司的收入变化上。2024年，受对俄业务结算不畅、印度征收反倾销税等因素影响，公司境外主营业务收入由上年的8.49亿元降至8.33亿元。同期，美国市场收入由上年的7209.12万元增至1.11亿元，墨西哥、巴西等市场销售增长，部分弥补了俄罗斯、印度市场销售下滑的影响。

到2025年，公司在美国市场的收入已增至1.63亿元。随着美国、巴西等市场销售增长，公司当年境外主营业务收入升至9.86亿元，占主营业务收入的74.88%。境内收入则由2023年的4.38亿元降至2025年的3.31亿元。两相对照，海外业务是当年公司主营业务收入恢复增长的主要支撑。

国内外市场的差别还体现在定价上。据招股书披露，国内激光设备市场竞争较为充分，产品定价相对较低。2025年，公司内外销毛利率分别为19.08%和36.08%。尽管两者均较上年略有回落，由于毛利率较高的外销业务占比提升，主营业务毛利率反而由31.66%升至31.81%。2026年上半年，公司境外主营业务收入为5.03亿元，占比72.42%，外销毛利率升至37.06%。

整线销售成为增长点

一块金属板制成电器柜外壳，需要经过切割、折弯等工序。过去，森峰激光的主打产品解决的是其中的切割环节。如今，公司可以按客户需要，将切割、折弯、焊接设备与自动搬运、码垛装置组合起来，为一道或多道工序配套生产线。对客户而言，购买设备时要考虑的不仅是切割速度，还有工件能否顺畅地进入下一道工序。

这一变化已经反映在销售结构上。2023年至2025年，森峰激光智能制造生产线销量由183台增至610台，收入由7986.80万元增至2.09亿元，两年增长约1.62倍。仅2025年，这项业务就比上年多卖出约7600万元，占当年主营业务收入增量的四分之三左右。按营业收入计算，2025年智能制造生产线占比为14.26%。2026年上半年，公司销售智能制造生产线380台，实现收入1.23亿元，主营业务收入占比进一步升至17.73%。

整线业务的基础，是公司在切割之外陆续掌握了其他加工工艺。森峰激光此前已推出机器人激光焊接设备，2020年又进入激光熔覆领域。与焊接不同，熔覆是在零部件表面形成一层材料，可用于磨损部件修复。公司既销售熔覆设备，也为煤炭、石油、化工等行业客户提供熔覆服务。2025年，单是熔覆服务就实现收入3798.90万元。原先为切割设备建立的海外销售网络，也成为公司推介焊接设备、熔覆设备和生产线的渠道。

产线销售对收入的贡献较为明显，对利润的影响还要看产品和订单结构。2025年，公司激光落料线毛利率由29.14%回升至36.30%，带动智能制造生产线整体毛利率升至26.05%，仍低于同期激光加工设备33.28%的毛利率。2026年上半年，随着在美国、意大利等市场销售增长，智能制造生产线毛利率进一步升至26.96%。

扩产瞄准国内订单

此次上市，森峰激光初始发行1900万股，发行市盈率14.99倍，按发行价计算，初始募集资金总额约3.38亿元。除补充流动资金外，募集资金主要投向激光加工设备全产业链智能制造项目（二期）和全国营销网络建设项目。一个项目在济南扩建厂房，另一个则把展示、销售和服务网点布到更靠近客户的地方。

二期项目总投资2.91亿元，建设期为三年，规划年新增激光加工设备及智能制造生产线产能合计2330台。按公司测算，项目完全达产后首年预计实现含税收入5.04亿元，达产后运营期内预计年均新增营业收入4.46亿元（不含税）。其中，公司预计完全达产后每年来自境内的新增收入将超过3.30亿元，与公司2025年全年境内主营业务收入相当。

国内客户分布并不均衡。2025年，华东地区贡献了公司53.48%的境内收入，华南地区却只有13家客户，收入394.31万元，仅占境内收入的1.19%。公司在招股书中披露，境内销售主要依托济南总部及少数区域驻地人员，尚未设立独立的区域营销中心。对于需要现场展示、商定技术方案和售后维保的工业设备而言，当地有没有人、能否及时响应，会影响客户采购。根据规划，公司将依托济南的展示和体验中心，在苏州、武汉、广州、西安等地设立区域营销中心。

国内业务已有回暖迹象。2026年上半年，激光焊接设备、熔覆设备及智能制造生产线境内收入同比增加，推动境内主营业务收入占比回升至27.58%。不过，扩产也会带来新增成本。公司预计，二期项目达产后前四年，每年新增折旧摊销约2194万元。随着项目推进，区域营销中心能带来多少新客户，产线订单能否跟上产能投放，将直接影响这笔投资的回报。

循产品去向问业绩成色 北交所三家IPO企业披露问询回复

● 本报记者 杨梓岩

11月6日，展辰新材、欣战江、华脉泰科三家北交所IPO申报企业披露审核问询回复。其中，展辰新材回复首轮问询，欣战江、华脉泰科回复第二轮问询。

三家公司分处涂料、化纤和医疗器械行业，问询都追到了产品的最终去向。涂料企业跟随橱柜客户出海，境外业务有多少新增需求？汽车内饰材料进入量产，客户采购额发生了什么变化？主动脉支架卖给经销商后，有多少实际用于手术？围绕业绩变化的原因及其持续性，三家公司分别披露了客户采购、渠道库存和终端使用等情况。

追问业绩增减缘由

展辰新材2025年出现了营收回落、扣非净利润增长的情况。与2024年相比，公司营业收入由15.73亿元降至15.18亿元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润由6710.26万元升至7579.17万元。北交所要求公司区分销量增长和成本费用下降对利润的影响，并结合客户出海建厂情况，说明境内销售下降、境外销售上升的原因。

展辰新材主营木器涂料、工业涂料和建筑涂料。公司解释，国内家具行业需求承压，部分橱柜制造商出海建厂，公司通过海外生产基地承接这部分需求，同时开拓当地客户。2023年至2025年，公司境外主营业务收入由1.79亿元增至2.81亿元，占主营业务收入的比重由11.80%升至18.54%。利润的变化还有另一层原因。公司主动收缩建筑涂料业务，加强对房地产客户的应收账款催收，信用减值损失随之减少。同时，公司降低银行借款规模，节省了财务费用。

欣战江的问询则从利润增速快于营收切入。2026年上半年，公司营业收入同比增长19.31%，扣非归母净利润同比增长55.80%。北交所要求公司结合细分产品的销量、售价和成本，说明增长是否与下游需求相匹配。招股书显示，欣战江在纺丝过程中加入色母粒，使涤纶长丝在制成时就带有颜色，产品用于汽车内饰、户外用品等领域。公司回复称，其原液着色海岛纤维可制成具有仿麂皮手感的面料。随着相关产品量产，今年上半年，公司向浙江华光、森织汽车及其关联方、艾文德纺织及其关联方销售这类产品的收入合计1891.63万元，上年同期为784.43万元。其中，森织汽车及其关联方上年同期未采购这类产品，今年上半年采购额达658.39万元。

沿销售链条核验需求

销售增长能否得到下游印证，医疗器械企业有一项可供对照的数据，即产品在医院的实际植入数量。华脉泰科专注于主动脉及外周血管疾病治疗领域，通过经销商销售产品。北交所要求公司说明，主动脉产品销量与终端植入量存在差距的原因，以及植入量与手术台数能否相互印证。

据华脉泰科回复，2025年，公司主动脉产品销量为16687个，同期掌握的终端植入数量为10234个，对应5025台手术。公司表示，一台手术可能使用多个产品，报告期内每台手术平均植入约1.8至2.1个。销售与植入之间则隔着经销商备货、医院采购等环节。公司引入的平台经销商需为多个地区备货，新产品上市初期，经销商备货与医院准入也在同步推进。此外，境外植入信息受当地医疗信息保密限制，公司无法取得。按全部销量计算，2025年终端植入量占销量的61.33%，剔除境外销量后为74.44%。

在展辰新材的回复中，核验重点落在经销商进货后还剩多少库存。2025年，公司取得进销存数据的经销商对应销量占其经销销量的71.12%，这部分经销商的期末库存数量相当于当年向公司采购数量的3.22%。针对境外业务，中介机构还核对了物流单据、出口报关单和境外子公司银行流水，以查验货物交付及客户回款情况。

欣战江面对的问题更为具体。部分货物签收单缺少日期，或难以辨认签收人，收入确认如何取得依据？公司回复，2026年上半年，两类单据对应金额分别占境内收入的0.24%和0.75%。公司通过客户对账记录核对发货数量和结算金额，调取物流轨迹确认货物是否送达指定地址，再与银行回款、业务沟通记录及发票信息交叉核对。

增长能否持续

产品进入市场后，决定销售规模的条件各有不同。对华脉泰科而言，一款主动脉支架能进入多少家医院，与这些医院能开展多少台手术，是判断商业化进度的两个不同尺度。公司披露，其腹主动脉覆膜支架的临床应用医院由2023年的259家增至2025年的423家，同期植入数量由3859根增至7695根。

新产品的推广还面临另一道门槛。华脉泰科一体式人工血管术中支架系统于2025年4月获批上市，当年在20家医院临床应用，植入45根。今年上半年在40家医院临床应用，植入122根。公司表示，开展相关手术对医院的心脏大血管外科、体外循环和重症监护等能力有较高要求。医生需要通过培训和病例积累熟悉新器械，产品也要经过省级挂网、院内遴选和采购。公司已依托示范中心开展培训，并提示这些条件可能制约短期销量增长。

对汽车产业链上游的欣战江而言，订单比整车销量更贴近自身经营。公司属于汽车主机厂的三级或四级供应商，部分零部件在同一品牌内通用，纤维产品难以直接对应具体车型。公司披露，今年6月末、9月末在手订单分别为5451.33万元、3335.86万元。两个时点的订单余额有所波动，而经审阅的前三季度销售收入为3.26亿元，同比增长24.23%。

涂料和医疗器械企业还面临不同方向的价格变化。面对原材料涨价，展辰新材宣布自今年4月1日起，将境内产品售价上调8%至15%、境外产品售价上调5%至30%，分产品、分批次调价。华脉泰科则需考虑产品降价后，新增销量能否弥补价格下降的影响。公司在回复中披露，已报名参加河北省牵头的胸、腹主动脉支架集中带量采购。截至回复出具日，相关集采尚未实施，公司提示，若中标价格进一步下降、销量增长不足以弥补降价影响，收入和毛利率均可能下降。

法国东方汇理银行股份有限公司
关于终止对子公司东方汇理银行（中国）有限公司担保的公告

鉴于东方汇理银行（中国）有限公司（以下简称“东方汇理中国”）自成立以来始终保持稳健经营，业绩持续稳定健康增长，已具备独立承担信用责任的能力，本行经审慎评估，决定自2026年12月18日零时起，终止本行为东方汇理中国出具的日期为2008年12月18日的保证函（Deed of Guarantee）。

特此公告

法国东方汇理银行股份有限公司

（Crédit Agricole Corporate and Investment Bank）

2026年11月9日

地址：北京宣武门西大街甲97号 邮政编码：100031 电话：编辑部63070357 发行部63070326、63070324 广告部63072603 传真：编辑部63070483、63070480 零售价格：4.00元 广告许可证：京西工商广字0019号