

2025北交所万里行

科强股份：特种橡胶“小部件”筑牢产业安全“大根基”

■本报记者 曹卫新

在北交所的价值生态中，有这么一家国家级专精特新“小巨人”企业，不困于传统领域的固有认知，以技术深耕打破边界，用匠心打磨筑牢根基，成为多个细分领域产业链关键环节的“隐形守护者”。它就是江苏省江阴市首家北交所上市公司江苏科强新材料股份有限公司（以下简称“科强股份”）。

从2001年以防静电台垫起步，靠自筹资金与二手设备打开市场，到如今成为轨道交通列车风挡棚布、光伏组件层压机用硅胶板等特种高性能橡胶制品的核心供应商，科强股份走过的是一条典型的中国“专精特新”成长之路：没有盲目追逐热门赛道，而是扎根特种橡胶细分领域，在市场需求牵引下迭代产品；在自主研发突破下稳步前行，最终凭借解决高端领域密封、缓冲等“卡脖子”需求的硬实力，不仅拿下轨道交通、光伏等领域的高市场份额，更在国际市场站稳脚跟、赢得话语权。

由《证券日报》与北京证券交易所联合策划的“2025北交所万里行”全媒体系列调研活动持续进行。本期，我们走进科强股份的研发与生产一线，探寻这家从传统产业土壤中生长起来的专精特新企业的技术积累与未来发展之路。

坚守“差异化”

在江阴市时山路的科强股份核心生产基地，一条条精密生产线正开足马力高速运转，轨道交通贯通道棚布、光伏层压硅胶板、石油石化储罐密封件等多款特种橡胶产品，顺着自动化流水线源源不断地完成下线、打包、出库。

这些看似普通的“小部件”，却是高铁、新能源装备、能源储运等领域的关键基础部件，直接关系到重大工程的运行安全与效率。

“在橡胶相关领域，我们正沿着‘差异化’路径深耕。比如橡胶输送带，近年来，虽有新材料、低成本材料在传统领域替代它，但在特种工况下，橡胶的耐高温、耐低温、耐腐蚀、耐介质等特性，是其他材料目前无法替代的——别人在放弃这个领域时，我们始终在坚持。”科强股份总经理殷海刚告诉《证券日报》记者。

回溯科强股份在特种橡胶领域的深耕历程，其“差异化”赛道的坚守并非偶然，而是从企业起步阶段便已埋下的发展基因。

2000年初，在中国电子制造业

集群化扩张浪潮下，广州、深圳地区防静电配套需求激增。科强股份顺势锚定防静电台垫赛道，依托团队经验快速打开市场。起步阶段，科强股份面临多重困境：无专属厂房用于生产，无配套生产设备，亦缺乏充足启动资金。

为打破僵局，科强股份从多层面发力——在资金层面，核心成员每人借款15万元，合计筹得60万元启动资金；在装备层面，收购同业淘汰设备改造复用，降低固定资产投资；在运营层面，推行全员身兼生产与销售的高效协作模式，最大程度压缩成本。凭借一系列举措，科强股份2001年创业首年即实现800万元销售额，且将全部结余投入装备升级，完成原始资本与技术积累。

完成初期积累后，科强股份迅速启动战略升级，依托前期沉淀的材料技术经验，以技术创新为支点，将发展重心转向光伏用硅胶垫、列车贯通道棚布等高附加值产品的研发。

“在制品领域，我们已切入多个细分市场，目前形成了轨道交通、光伏新能源、石油石化密封、特种功能胶布四大业务板块。其中，第一大板块聚焦轨道交通领域。大家日常乘坐高铁、地铁时，两节车厢连接处的贯通道，尤其是高铁运行中伸手可触的波浪形部件，其表面的贯通道棚布面料绝大部分由科强股份提供。”殷海刚介绍道。

从光伏组件层压机用硅胶板，到轨道交通车辆的密封屏障，再到石油石化、深海装备的高压密封防护层，科强股份研发的特种橡胶材料，如同嵌入关键设备“肌体”中的“隐形铠甲”，默默抵御着磨损、腐蚀与老化带来的侵蚀。

据殷海刚介绍，目前，该公司轨交产品不仅深度配套“复兴号”和“和谐”及全国地铁网络，还随主机厂出口至印度、土耳其等海外市场；凭借稳定品质与技术实力，光伏产品稳定供应通威股份有限公司、晶科能源股份有限公司等龙头企业；石油石化密封产品历经技术攻坚与市场验证，成功切入中国石油天然气股份有限公司、中国石化股份有限公司等核心供应链体系。

筑牢技术壁垒

在一轮轮产业升级中，专精特新企业的长青之道是什么？科强股份的答案，藏在对技术人才的深度培育与创新探索的极致追求里。

数据显示，截至2025年6月30日，科强股份研发人员规模达41

交核心配套部件。

当得知全国七成以上高铁的此类关键面料均源自这里，记者深感震撼。在研发实验室中，团队历经十余年攻坚，将光伏硅胶板使用寿命从2000次提升至20000次，更让人读懂自主创新艰辛与坚守。

这些关键基础部件，不仅为重大工程筑牢安全屏障，更以创新技术突破改写行业偏见，印证传统产业凭借科技创新，仍然可以活力四射。



图①工人指挥起重设备，完成大型原材料卷材的转运与吊装作业
图②工人正在对橡胶制品进行加工操作
图③工作人员在卷材加工设备前，进行原材料卷材调试作业

曹卫新/摄

人，占员工总数的11.02%。

“这支研发团队自建以来就没有发生过重大变动，核心成员大多是内部培养起来的。”殷海刚介绍，长期深耕行业的经历，让团队成员对产品工艺细节和客户核心需求有着精准且深刻的理解。在寻求长期发展的过程上，科强股份不只是留住技术人才，更是通过搭建实践平台、匹配资源支持，让人才的专业能力充分释放。更为关键的是，该公司始终将对技术的极致追求贯穿研发全流程，鼓励产品团队持续深挖技术边界，推动产品性能向更高标准迭代，筑牢企业在细分领域的技术壁垒。

“在当前市场竞争日趋激烈的环境下，如果没有持续的技术创新，产品就无法实现迭代升级，公司也难以在众多友商中脱颖而出。”殷海刚以光伏硅胶板的技术迭代历程为例，展现了团队的创新实力。光伏组件生产的“层压”环节至关重要，需通过抽真空负压加热，将电池片、玻璃、背板和胶膜紧密粘合。这一过程对密封材料的耐高温、防酸防腐性能提出了极高要求，专业硅胶板正是保障这一核心工序稳定运行的“关键部件”。

而在我国光伏产业发展初期，层压机所用硅胶板长期依赖进口，不仅采购成本高，供应链稳定性还受外部因素制约。为打破这一局面，科强股份组建专项研发团队，

聚焦硅胶板的材料配方、生产工艺与性能优化三大方向攻坚。

“经过十余年技术迭代，我公司硅胶板的核心性能指标——层压使用寿命已实现质的飞跃，从最初的单次产品仅能支持2000次层压作业，提升至当前最高可承载20000次层压循环，使用寿命较初代产品提升十倍，大幅降低了光伏组件企业的耗材更换频率与生产成本，同时凭借更稳定的密封性能，进一步保障了组件生产良品率。”殷海刚透露。

以“产品+服务”为核心

细分赛道的亮眼数据，是科强股份硬实力的直接佐证。截至2025年9月底，在轨道交通领域，科强股份生产的车辆贯通道棚布国内市场市场份额占比约70%，是“复兴号”“和谐号”及多国出口列车的核心供应商；在光伏领域，其层压机用硅胶板在国内头部组件厂商中的配套比例超80%，整体市场占有率稳定在38%至40%，稳居细分领域龙头地位。

在巩固现有优势领域的同时，科强股份已启动新增长曲线布局：一是借力中国高铁“出海”东风，拓展海外轨道交通配套市场；二是研发有机硅汽车皮革等新材料，切入新能源汽车内饰环保替代赛道；三是将特种橡胶面料应用于高端充气船、户外运动装备等消费领域，

升级，从“求生存”到“立潮头”的生动缩影。

二十余年产业升级的淬炼，科强股份如一块精钢般不断锻造提纯，从细分赛道崛起，成长为可与国际品牌同台竞技的特种橡胶解决方案提供商。而北交所上市为其注入关键资本动能，显著提升品牌公信力与行业话语权，拓宽融资渠道并优化治理结构。

资本的赋能不止于此，殷海刚

探索进口替代新空间。

今年10月份发布的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》（以下简称《建议》）提出，“坚持智能化、绿色化、融合化方向”“加快新能源、新材料、航空航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展”“推动技术升级改造，促进制造业数字化转型，发展智能制造、绿色制造、服务型制造”。

“《建议》的发展导向，正是我们这此年的转型核心。作为国家专精特新‘小巨人’企业，我们正以绿色转型与智能升级为双翼，加速从‘材料供应商’向‘成套解决方案供应商’跨越。”殷海刚表示。

今年11月份，科强股份成功获评2025年度江苏省绿色工厂称号。在数智化改造方面，科强股份的“厂区智能化升级改造项目”目前正处于关键实施阶段，计划于2025年12月31日完成。项目虽未全面达产，但已取得阶段性成果，已投用设备的生产效率提升幅度达20%，为后续效率与品质提升奠定坚实基础。

“未来，我们不仅计划在高端领域及更广阔的市场推出系列化产品，摆脱单一产品‘单打独斗’的模式，更要以‘产品+服务’为核心，积极考察产业链整合机会，稳步迈向‘全球特种高性能橡胶制品研发制造领军企业’愿景。”

科强股份的发展历程，为传统产业转型升级带来了积极启示，其扎根实业坚守创新、借力资本突破发展的路径，正是传统产业活力四射的鲜活样本。

透露，科强股份正依托资本市场，以“内生增长+外延并购”双轮驱动，在强化企业内生增长的同时，积极考察产业链整合机会，稳步迈向“全球特种高性能橡胶制品研发制造领军企业”愿景。

科强股份的发展历程，为传统产业转型升级带来了积极启示，其扎根实业坚守创新、借力资本突破发展的路径，正是传统产业活力四射的鲜活样本。

董事长面对面

德马科技董事长卓序：
助力“无人物流”
从概念走向现实

■本报记者 吴文婧

随着人工智能和机器人技术的加速发展，具身智能从“造出来”迈入“用起来”的黄金时代。2025年，具身智能亿元级商业订单密集落地，生态建设成为核心焦点，众多新玩家积极入局，推动整个产业生态不断丰富完善。

德马科技集团股份有限公司（以下简称“德马科技”）正是这场智能革命中不可忽视的新锐力量。今年以来，德马科技在具身智能赛道频频落子，为具身智能产业发展注入了新动能。

近日，德马科技董事长卓序在接受《证券日报》记者专访时，深度解析了其战略布局与产业思考。

战略延伸
开启发展新征程

近年来，具身智能机器人已成为科技竞争的焦点和未来发展的黄金赛道。以人形机器人为例，据GGII预测，2024年全球人形机器人市场规模约为10.17亿美元，到2030年全球人形机器人市场规模将达到150亿美元，2024年至2030年年复合增长率将超过56%。

敏锐捕捉到这一发展机遇，德马科技从深耕多年的智能物流核心部件与系统领域出发，加速向具身智能赛道延伸，致力于为全球客户提供以机器人为核心的无人化智能物流解决方案。

卓序表示，作为智能物流领域的领军企业，德马科技早已积累了深厚的硬件基因与精密制造经验，在精密丝杠、高性能关节模组、专用传感器及智能驱动控制器等具身智能核心零部件上，已形成扎实的自主研发与制造能力。

为进一步完善产业链布局，德马科技先后与北京源络科技有限公司、鹿明机器人科技（深圳）有限公司、上海智元新创技术有限公司等优秀整机企业达成战略合作，并对连云港斯克斯机器人科技有限公司进行战略投资。

此外，德马科技还拥有全球化真实场景验证优势。“我们的客户都是跨国公司的大型工厂或是全球知名电商，这为具身智能体提供了宝贵的‘现实世界测试场’。”卓序透露，该公司将与现有客户共同研究具身智能的商业化落地场景，帮助智能体完成从“实验室优秀”到“工业级可靠”的关键蜕变。

面对物流行业柔性化需求激增与传统机器人适应性不足的双重挑战，德马科技正以创新为引领，凭借核心竞争力与高质量服务，推动具身智能机器人在物流领域的规模化应用，助力“无人物流”从概念走向现实。

夯实数据底座
赋能产业智能化

具身智能产业发展并非一蹴而就。目前，真实场景的具身作业数据仍较为稀缺，具身智能人形机器人批量“进厂打工”也因此受到限制，这直接影响了整个人形机器人产业链的放量 and 成本优化。因此，真实场景中产生的海量多模态数据成为产业进化的核心资产。

为了让机器人获取足够“养料”，德马科技建立了全球业内首家具身智能人形机器人训练和数据采集工厂。该公司以“数据驱动”重构机器人智能定义，1:1还原真实物流场景，通过持续训练采集人形机器人具身作业数据，快速进化人形机器人的大脑，使机器人从“机械执行”迈向“智能决策”。

依托自身对数据采集的深厚积累，德马科技还联合潮州市人民政府及多家机器人头部企业，共同启动大规模具身智能机器人数据采集与训练中心“浙北数源空间”建设，致力于构建具身智能体“大脑”训练打造核心数据库，为防范产业“泡沫”、驱动实质性创新提供了关键支撑。

卓序表示：“在具身智能领域，德马科技专攻打造‘机器人在垂直场景干活’的核心能力。我们将联合多家顶尖本体企业，共建开放的数据基石平台。”

除了夯实数据底座外，德马科技也逐渐从“工具供应商”向“生态赋能者”与“平台构建者”转型升级。今年11月份，德马科技以1亿元投资设立专项运营的上海德马具身智能机器人有限公司（以下简称“德马具身智能”），将多年物流制造自动化积累，旨在推动具身智能技术在多行业的规模化应用。

不同于单纯的硬件公司或算法公司，德马具身智能致力于构筑“核心零部件、具身本体、场景落地、数据采集”的正循环生态，通过打造自我驱动、持续优化的“感知—决策—执行—进化”一体化范式，打破传统机器人产业链的线性模式，形成内生的价值闭环与商业价值提升的双轮效应。

“成立具身智能公司，是德马科技基于核心优势面向未来的必然选择。”卓序表示，“我们要构建的不仅是能让机器人不断学习成长的完整生态系统，不仅是能真正商业化落地的机器人产品，更是一张能在各垂类领域自主进化的物种蓝图。”

展望未来，卓序表示，德马科技将持续深化技术创新，完善产品矩阵，同时秉持开放合作理念，与产业链上下游伙伴携手共建具身智能生态，以“中国智造”为内核，赋能全球产业智能化升级，为客户创造更大价值，为行业发展注入持久动能。

今年电影总票房已突破500亿元 贺岁档被寄予厚望

■本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示，截至12月13日，2025年全年总票房已突破500亿元，较去年同期提升22%。这是继2017年、2018年、2019年和2023年之后，年度票房第五次突破500亿元大关。其中，贺岁档（2025年11月28日至12月31日）票房已经达37.61亿元；此外，观影人次接近12亿，放映场次达1.37亿场，平均票价较去年有所下降，为41.9元。

谈及今年电影市场的表现，灯塔专业版数据分析师陈晋对《证券日报》记者表示，回顾今年市场，头

部阵营呈现“一超多强”格局。今年年初上映的春节档影片《哪吒之魔童闹海》以超154亿元的票房一骑绝尘，创造了全球动画电影的最高票房纪录。

具体来看，在全年票房分布方面，热门档期仍是票房产出的“主引擎”。除《哪吒之魔童闹海》外，另一部春节档影片《唐探1900》暂居全年票房第二，贺岁档的《疯狂动物城2》与暑期档的《南京照相馆》暂列第三和第四。今年春节档档期大幅刷新了影史春节档票房纪录，而当前火热的贺岁档票房已突破37亿元，早已超过去年贺岁档票房30.5亿元的

成绩。

对于贺岁档的后续表现，陈晋认为，科幻动作大片《阿凡达3》将于12月19日上映，这部影片的加入有望推动今年贺岁档向影史贺岁档最高票房纪录发起冲击。

动画电影的强势突围是2025年电影市场的一大突出亮点。数据显示，2025年全年动画电影票房超245亿元，接近全年总票房的一半。除了《哪吒之魔童闹海》《疯狂动物城2》外，今年暑期档上映的《浪浪山小妖怪》刷新中国影史二维动画最高票房纪录，《罗小黑战记2》也实现了口碑票房双丰收。

中国动漫集团创作策划中心主任宋磊对《证券日报》记者表示，今年多部动画电影成功调动了全民的观影热情，这种全年龄段的合家欢作品成果让更多投资方看到了动画电影的商业价值。

据不完全统计，今年以来已有多家上市公司加快在动画市场的布局。例如，光线传媒为支撑“神话宇宙”等IP的持续开发，组建的动画团队规模已达170人左右，预计2026年后将扩编至300人以上，届时将具备年产1.5部至2部高质量动画电影的能力；猫眼娱乐成立了动画厂牌“萌谷文化”，并推出IP衍生品新零售品牌，将动画

IP衍生业务作为重点发展方向；横店电影的关联公司则在2025年6月份投资了一家卡牌公司，希望将线下院线纳入“IP+潮玩”的消费场景。

谈及市场的这些变化，陈晋认为，动画电影的意义远不止于院线票房，它们作为最具延展性的IP源头，正带动衍生市场高速增长，展现出长期的IP价值潜力，同时也是中国电影文化“出海”的主力军。12月中下旬贺岁档将进入观影高峰，年末愈发受关注的跨年档也将接棒，期待今年贺岁档为全年电影市场完美收官交出亮眼成绩单。