

2026年北交所万里行

万通液压：争做一流传动一体化解决方案供应商

■本报记者 王 僊

在山东万通液压股份有限公司(以下简称“万通液压”)的试验室里,最新一批油气弹簧样品正在试验台上承受高频冲击。每一批产品出厂前,都要在这里经过反复验证。无论是试验室、生产车间还是办公楼,墙上都挂着“做就要做好,做就要做强”的标语牌。

这句朴素的信条,早已成为这座鲁南小城工厂安身立命的根本。二十年来,正是在它的指引下,万通液压从一根自卸车油缸起步,一路在液压领域深耕突破,从商用车拓展到煤矿综采、工程机械、军工装备等,最终在多个细分市场站稳了头部位置。

2021年,万通液压迎来发展历程中最重要的一次转折——北交所上市。从2020年11月9日在精选层挂牌,到2021年11月15日北交所开市首日平移上市,万通液压全程参与了新三板改革,北交所设立。万通液压董事、副总经理、董事会秘书王梦君在接受《证券日报》记者采访时说:“我们不仅和北交所一起长大,也伴随着北交所各项制度的持续完善,实现了自身的高质量发展。”

“上市前,公司好比一列火车,动力全在‘车头’,主要靠公司负责人带着跑。上市以后,有了融资、股权激励、资本助力,公司、员工、股东形成合力,每节‘车厢’都自己产生动力,‘火车’就变成了‘动车组’。”王梦君形象地比喻道。

把一件事做透

液压被称为装备制造业的“肌肉”与“关节”。自卸车举升、煤矿支架支撑、千吨级吊装都靠它。万通液压做的就是这根藏在设备里的油缸。

2004年,万通液压在山东五莲县起步,从自卸车专用油缸做起,凭前顶缸、轻量化等核心技术,成为国内首批研发生产前顶缸的企业。

站稳商用车市场后,万通液压转向煤矿综采设备,液压支架立柱和千斤顶在井下高温粉尘环境长期作业,可靠性要求苛刻。团队经过反复攻关,产品通过煤矿院安全认证,逐步打开了煤矿机械领域的大门。

2017年,油气弹簧被列为该公

司重点发展方向之一。“油气弹簧以气体为弹性介质、液体为传力介质,我们在极端工况里打磨出的可靠性是普通民用产品没有的底子。”王梦君说。2019年,该公司开始为特种车辆批量供应油气弹簧。这条路径也极具“万通特色”:先针对特种车辆做小批量定制化开发,攻克技术难关、验证产品性能,再转向大批量标准化生产。“也是从那时候起,我公司从‘跟着订单走’开始向‘看着趋势走’转变。”

如今,万通液压的产品横跨三大板块:自卸车专用油缸、机械装备用缸、油气弹簧。其中,油气弹簧是这几年“跑”得最快的产品,收入从2021年的1430万元,增长到2025年的1.2亿元。2025年,该公司牵头起草的《用于非公路自卸车的油气弹簧》团体标准正式发布,填补了油气弹簧领域团体标准的空白。

这些技术积累,让万通液压具备扎实的“底子”——该公司先后获评国家级专精特新“小巨人”、山东省制造业单项冠军。

2026年上半年,该公司的自卸车专用油缸业务收入1.25亿元,同比增长45.41%,背后是新能源重卡的爆发——同期国内新能源自卸车销量同比增长99.86%。与此同时,煤炭行业向智能化、绿色化转型,传统采掘设备配套需求进入调整期,机械装备用缸收入有所回落,但工程机械用缸等新领域正在接棒。如今的万通液压可以在下游不同行业的轮动中找到属于自己的节奏。

2021至2024年,公司营收复合增长率超23%,归母净利润复合增长率超36%;2025年公司营收6.96亿元,归母净利润1.26亿元,均创新高。“但比数字更重要的,是我们公司发展的底气、规范和眼界,已经和五年前完全不同。”王梦君说。

换挡动力何来

王梦君向记者介绍了公司上市前后的变化。创业之初,万通液压靠自我积累滚动发展。2020年11月,该公司在精选层公开发行,全额行使超额配售选择权后募集资金约1.29亿元。油气弹簧产能、试验台、工艺线由此铺起。2025年10月,公司又发行1.5亿元定向可转债,引入青岛盘古智

■本报记者 李雯珊

9月14日晚间,广州汽车集团股份有限公司(以下简称“广汽集团”)发布公告称,公司已与中国第一汽车股份有限公司(以下简称“一汽股份”)签署《意向协议》,筹划以发行股份方式购买一汽股份持有的某整车合资公司部分股权,并募集配套资金。公告显示,经初步测算,本次交易完成后,一汽股份将成为广汽集团第二大和具有战略影响力的股东。

“本次合作将推动南北汽车产业资源协同,深化全产业链整合,提升行业规模与竞争力。广汽集团与一汽股份可汇聚优质资源,通过技

术共享、供应链融合、渠道物流打通、区域供应市场互补等路径,实现规模化成本管控,增强抗风险能力与核心竞争力,为自主品牌协同突围打开空间,带动国内汽车产业集群度与综合竞争力提升。”有业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

公告披露,本次交易涉及的标的资产为一汽股份持有的某整车合资公司的部分股权,根据《国民经济行业分类》(GB/T4754—2017)及中国证监会《上市公司行业分类指引》,标的公司所属行业为汽车制造业。根据相关规则要求,因本次重组标的涉及境外上市公司,公司本次暂缓披露标的资产名称;后续,公司将按规则要

下简称“合资公司”),以此进一步拓展电池壳业务市场空间。

根据合资协议,本次合资公司注册资本6000万元。其中新乡盛达认缴3960万元,持股66%;江峰善泰认缴1224万元,持股20.4%;焦作辰溯认缴816万元,持股13.6%。各方认缴出资采取分期实缴模式,实缴时间不得晚于合资公司设立完成之日起满五年;若后续公司经营资金不足,则双方应按股权比例将合资公司增资至不超过1亿元。

协议设置业绩承诺与股权回购特殊条款。自合资公司正式投产(应不晚于2027年)所在年度起,承诺年



图①③万通液压生产现场 图②自动化生产线提高生产效率

能制造股份有限公司(以下简称“盘古智能”)、上海汽车集团金融管理有限公司两家产业投资者。“我们看重的不仅是资金,更是资金背后的产业资源。”王梦君说。在她看来,北交所的融资工具不仅是找资金的渠道,更是产业链协同的纽带。

比钱更重要的是聚人。2020年公司实施第一期股权激励;2021年12月北交所开市刚满一个月又推出第二期。激励绑定业绩考核,到今年5月,2021年激励计划已走过四个解除限售期,目标年年超额达成,股份按时兑现。核心员工享受到了成长红利。“从‘打工者’到‘事业合伙人’,一线团队的精气神完全不一样了。制造业拼到最后拼的是人,股权激励就是把人留住、把心聚住。”王梦君说。

上市还带来了客户信任。北交所上市公司的身份成为信用背书,国内头部客户合作加深,境外客户认可上市公司的规范与透明。该公司还拿到了北交所2024年至2025年信息披露工作A类评级,获评2024年度上市公司投资者关系管理最佳实践。

万通液压对股东的回报也在逐年加码:2023年度每10股派现4元,2024年度每10股派现5元,2025年度每10股派现5.5元,连续三年提升;2025年度现金分红率

达51.79%;2025年10月,该公司还把回购账户里的100.5万股库存股注销,总股本缩小,每股含金量更高。

“资本工具的价值不在工具本身,而在于它把方方面面的人都组织到主业发展这同一个方向上。”王梦君说。员工愿意一起干,产业伙伴愿意一起做,股东愿意长期支持,“车头”不再需要独自拉动整列车,“火车”就这样变成了“动车组”。

下一站:传动一体化

下一个五年,万通液压要往哪里走?该公司的愿景很明确:做国内一流的传动一体化解决方案供应商,从液压零部件制造商,向“机、电、液”一体化的高端装备系统集成商升级。“几条新曲线正在铺开。”王梦君说,公司的原则是“成熟一个、推进一个”。

在液压技术延伸方面,风电领域是当下的重点。万通液压正在与盘古智能针对风电高端液压油缸展开合作,为批量供货做产能和技术储备。

面向机电传动领域,行星滚柱丝杠是核心抓手。“这是电动缸的核心部件,也是人形机器人线性关节的关键传动件,直接决定了关节运动的精度和承载能力。”王梦君说,相比常见的滚珠丝杠,行星滚

柱丝杠承载能力更高,寿命也更长。该公司已参与起草两项人形机器人直线关节团体标准并正式发布,相关研发正在推进中。

智能终端的系统集成体现在两个具体方向。今年上半年,万通液压展示了自主研发的全主动式智能油气悬架系统,该产品适配新能源汽车与智能驾驶,具备良好的驾乘舒适性、车身姿态控制以及四轮独立控制的核心特点。无人驾驶赛道已有实质进展:为全球首款L4级无人驾驶矿用卡车“双林K7”配套高承载油气弹簧及智能称重系统;全油气悬挂系统及智能称重系统成功配套全球首个5G-A露天矿无人矿卡集群项目。

海外业务同步加速。2025年,公司境外收入接近1亿元、同比增长31.30%。王梦君说,下一个五年将坚定推进“出海”战略,让“万通液压”成为具有全球竞争力的液压品牌。

“制造业没有一夜爆发的神话,万通液压的成长曲线也不是45度直线,而是波动式上升。”王梦君说,“可以借资本的钱,但不能让市场热点打乱自己的节奏。把产品做好,把客户服务好,业绩和认可自然会来。”

这家与北交所一起长大的公司,正沿着自己的节奏,把下一程的路一步一步走扎实。

王僊/摄

福蓉科技：双业务板块驱动业绩上行

■本报记者 蒙婷婷

9月15日,四川福蓉科技股份有限公司(以下简称“福蓉科技”)召开2026年半年度业绩说明会。公司管理层围绕上半年经营情况、新能源及汽车铝型材业务、自研阳极板7系铝合金新材料等议题,与投资者展开交流。

福蓉科技主要从事消费电子电子产品铝制结构件材料、新能源和汽车铝型材及其精深加工产品的研发、生产及销售业务。2026年上半年,公司经营态势向好,实现营业收入14.57亿元,同比增长23.53%;归属于上市公司股东的净利润6816.4万元,同比增长64.39%;经营活动产生的现金流量净额1526.13万元,2025年同期为-1.68亿元,同比实现由负转正。

福蓉科技董事长陈亚仁在回复《证券日报》记者提问时表示,上半年公司两大业务板块稳健增长、产销量提速。消费电子板块依托精细化管理提质增效,保障订单交付。第一季度,三星第七代折叠屏、S26旗舰机、OPPO FIND N6等高端机型项目量产,出口销量与高附加值产品占比显著提升;第二季度,三星第八代折叠屏、谷歌手机启动备货,带动公司自研阳极板7系铝合金高端新材料订单增长,苹果平板、笔记本新品也顺利量产。新能源及汽车铝型材业务订单持续放量,上半年产销量、营收同比大幅增长,两家子公司自2025年第四季度起持续盈利。

在消费电子领域,福蓉科技自研7系铝合金材料已多年应用于折叠屏手机等高端产品。目前,三星第八代折叠屏手机采用该类产品,OPPO、谷歌等品牌也实现导入。陈亚仁表示,伴随消费电子产品向宽屏、轻薄化方向演进,高强度7系铝合金材料应用空间将持续拓宽。除手机中框外,公司7系铝合金材料还可应用于手机按键、铰链、穿戴产品、游戏机支架等零部件。

值得一提的是,福蓉科技于2024年正式切入新能源及汽车业务领域,新增新能源、汽车铝型材及新能源电池箱体等精深加工产品,以此优化产品结构,破解业务品类相对单一问题。2026年上半年,依托新能源汽车行业的高景气度,公司新能源及汽车铝型材板块收入同比大增125.8%,营收占比提升至46.73%,业务规模已接近原有核心主业消费电子板块,成为拉动公司业绩的第二条增长曲线。

福蓉科技董事会秘书黄卫在回复《证券日报》记者提问时表示,公司主要从四方面做强新能源及汽车铝型材业务:一是深耕存量核心客户,深化需求对接,巩固合作关系,稳住核心业务基本盘;二是积极开拓新能源、汽车制造等下游赛道,大力开发新客户与优质项目;三是瞄准高端市场加快产品迭代,研发差异化、高附加值铝型材产品,切入新能源铝材高端市场;四是加快产线建设,全力推进45MN高端新能源汽车工业材挤压机、新能源及汽车配套组件精深加工线项目落地。

安彩高科：优化业务结构对冲周期压力

■本报记者 肖艳青

9月15日下午,河南安彩高科股份有限公司(以下简称“安彩高科”)举行2026年半年度业绩说明会,公司管理层就业绩亏损、研发情况、资产出售、未来发展等问题与投资者进行交流。

公开资料显示,安彩高科主营业务包括光伏玻璃、浮法玻璃、药用玻璃以及管道天然气业务。

数据显示,2023年至今年上半年安彩高科持续亏损,今年上半年该公司实现营业收入10.77亿元,同比下降38.17%;归属于上市公司股东的净利润亏损3.28亿元,同比亏损幅度持续扩大。

安彩高科董事长徐东伟对《证券日报》记者表示,公司2023年至2026年半年度持续亏损的原因主要为:一是光伏玻璃行业产能阶段性供需错配,产品价格同比大幅下降,导致光伏玻璃业务毛利率下滑;二是基于谨慎性原则,公司对部分存在减值迹象的存货、资产计提了减值准备。

光伏玻璃业务是安彩高科的核心主业,今年上半年行业仍处于低谷,产业链健康发展的指导意义,引导低效产能有序出清,市场供需格局正逐步修复,2026年下半年光伏玻璃供需关系趋于改善,价格呈现底部企稳回升态势。

在行业低谷,安彩高科如何提高盈利能力是投资者关注的问题。徐东伟表示,公司将坚持“稳链保供、精益降本”经营策略,通过工序优化、精细化管理、生产线技术改造等措施提高经营效率,同时通过出售非核心资产、聚焦主业来优化业务结构、提升经营业绩。

会上,有投资者提问:“公司研发费用可有成果?可否为公司提供新的发展动能?”对此,安彩高科总经理杨建新表示,公司始终重视研发投入处于低谷,2026年研发费用9250.47万元,2026年继续保持合理强度。公司累计申报专利500余件,现有效授权专利223件,建有安彩玻璃研究院、博士后科研工作站、国家级企业技术中心等研发平台。公司紧密契合行业高透低铁的技术演进方向,开发出透光率提升至94.5%的高透产品,持续为玻璃核心业务提供发展动能。

广汽集团拟收购一汽股份所持合资公司股权

■本报记者 李雯珊

9月14日晚间,广州汽车集团股份有限公司(以下简称“广汽集团”)发布公告称,公司已与中国第一汽车股份有限公司(以下简称“一汽股份”)签署《意向协议》,筹划以发行股份方式购买一汽股份持有的某整车合资公司部分股权,并募集配套资金。公告显示,经初步测算,本次交易完成后,一汽股份将成为广汽集团第二大和具有战略影响力的股东。

“本次合作将推动南北汽车产业资源协同,深化全产业链整合,提升行业规模与竞争力。广汽集团与一汽股份可汇聚优质资源,通过技

术共享、供应链融合、渠道物流打通、区域供应市场互补等路径,实现规模化成本管控,增强抗风险能力与核心竞争力,为自主品牌协同突围打开空间,带动国内汽车产业集群度与综合竞争力提升。”有业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

公告披露,本次交易涉及的标的资产为一汽股份持有的某整车合资公司的部分股权,根据《国民经济行业分类》(GB/T4754—2017)及中国证监会《上市公司行业分类指引》,标的公司所属行业为汽车制造业。根据相关规则要求,因本次重组标的涉及境外上市公司,公司本次暂缓披露标的资产名称;后续,公司将按规则要

求在重组预案中进行披露。

公告显示,公司A股股票自9月14日开市起停牌,预计停牌时间不超过10个交易日。停牌期间,公司将积极推进本次交易各项工作,及时履行信息披露义务。

9月15日,广汽集团在港交所公告,公司H股自当日上午九时起正式恢复买卖,与公司相关的所有结构性产品也同步恢复交易。

“在新能源与智能网联汽车的转型浪潮下,国内汽车产业集中度持续提升,产业链整合已是大势所趋。过去车企之间更多是单点技术合作,而本次广汽集团与一汽股份在整车合资主体层面的股权联动,迈出了央地大型车企深度整合的关

键一步。南北产业协同,能够有效避免重复研发、重复建设带来的资源浪费。两大车企的渠道网络互补,也将助力自主品牌下沉渗透与市场拓展,促进行业良性有序竞争,减少同质化内卷。”深圳市湾众管理咨询有限公司首席经济学家邱思翔向《证券日报》记者表示。

作为A+H股整体上市的大型汽车集团,今年以来,广汽集团新能源汽车销量持续增长。该公司此前披露的数据显示,1月至8月,广汽集团汽车销量达101.26万辆,同比增长21.9%。其中,新能源车累计销量同比大增63.06%至36.82万辆,节能车同比增长3.3%至28.87万辆。在此带动下,今年前8个月,广汽集团

料利用率高等优点,在提升质量的同时可进一步降低产品成本,产品特性已逐步得到客户认可。

对于本次投资,斯莱克表示:“江峰善泰、焦作辰溯具有电池壳体销售的渠道优势,本次成立合资公司,有利于双方进一步充分整合优势资源、协同互补,持续提升公司电池壳业务综合竞争力。”

公告显示,该项目2026年处于建设期,预计产出很少或没有,本次投资资金来源为自有资金,预计对斯莱克2026年度业绩不形成重大影响。本次对外投资已经公司董事会审议通过,不涉及关联交易,不构成

重大资产重组。

记者了解到,近年来锂电赛道竞争格局持续演变,电池壳作为电芯关键结构件,行业商业化落地模式也呈现多元化特征。

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“本次合资模式借助合作方渠道资源有望加快业务开拓,但协议设置的业绩补偿、远期股权回购等安排,也给上市公司带来潜在的财务履约压力。合资项目尚处于起步阶段,后续盈利水平能否达到约定标准,将直接关系相关条款是否触发,项目经营压力值得持续关注。”