

圆梦北交所 奋发小巨人

他们拥有不同的成长基因,他们探索不同的发展路径,他们是奔跑在不同产业赛道的隐形冠军,北交所横空出世,赋予了他们一个共同的名字——北交所上市公司。上市一年来,他们加速创新,不断擦亮专精特新“名片”;他们借力资本,努力夯实“小巨人”的体魄;他们规范运行,持续书写高质量的“答卷”。令人欣喜的是,就在上市一周年之际,诺思兰德、创远信科、富士达、艾融软件4家公司还纷纷入选北证50成份指数样本股。

诺思兰德：加强研发加快发展 与北交所共同成长

◎记者 卢梦匀

在科幻小说中，我们常常看到不少DNA与人类疾病相关的题材与畅想。现实中,这也是科学界一直在探索的方向。

作为一家北交所的“小巨人”企业，诺思兰德自2004年成立以来便孜孜不倦地在基因治疗药物领域钻研。如今，公司已形成了生物医药研发和眼科药物双轮驱动的发展模式，正在研发13个生物工程新药,其中有2个生物工程新药项目处于III期临床研究。

作为首家登陆北交所的未盈利创新药企,诺思兰德董事长许松山表示,公司一路走来管理运作水平得到提升,品牌效应逐步凸显,未来希望北交所能够继续深化改革创新,诺思兰德将加强研发、加快发展,与北交所共同成长。

道阻且长 潜心研发

诺思兰德专业从事基因治疗药物、重组蛋白质类药物和眼科用药的研发、生产及销售,在研生物新药项目覆盖心血管疾病、代谢性疾病、罕见病等领域。

许松山介绍,基因治疗本质是在基因层面发挥作用,被誉为分子水平的手术,其可以克服传统小分子药物在蛋白质水平发挥作用的不足,对于治疗致病基因清晰而蛋白质水平难以成药的靶点或疾病具有独特优势,在癌症、遗传病、罕见病以及其他严重或难治性疾病



诺思兰德实验室

的治疗方面开拓了全新领域。

基于医学科研背景及对临床多样化需求等认知,他组建了诺思兰德,走进了基因治疗药物这一赛道,成为国内最早的一批基因治疗企业。

然而,创新药物研发之路并非坦途,需要大量的资金投入,诺思兰德多年来一直处于亏损状态。为了专注投入研究,诺思兰德通过早期研发项目技术收入、科技课题支持及借助资本市场融资等多种途径解决企业发展所需资金。

令人欣喜的是,诺思兰德十几年的苦心研究取得了较大进展。今年以来,公司全力推进核心项目的研发以及产业化。公司的核心产品NL003(重组人肝细胞生长因子裸质粒注射液)和NL005(注射用重组人胸腺素β4)已

分别进入III期和IIb期临床研究阶段。其中NL003属于基因治疗药物,主要适应证是严重下肢缺血性疾病,主要由糖尿病并发症、下肢动脉硬化和血栓闭塞性脉管炎等病因导致。

资本助力 多维度提升

诺思兰德的发展离不开资本市场的大力支持。2009年2月,诺思兰德挂牌新三板。公司当时积极响应北京市与中关村股份代办试点相关政策,成为新三板试点前50家挂牌企业之一。

经过多年发展,公司于2020年调入创新层;同年11月,公司按照精选层“市值不低于15亿元,最近两年研发投入合计不低于5000万元”的第四套标准,完成向不特定合格投资者公开发行股票并成功进入新三板精选

层,成为首家未盈利的挂牌创新药研发企业。2021年,随着北交所的成立,公司平移至北交所上市。

许松山表示,从新三板到北交所,公司规范管理运作水平得到了显著提升,品牌效应也逐步显现。同时,公司在上市后加强信息披露及投资者关系管理等工作,并进一步提高了公司治理水平。

11月4日,北京证券交易所与中证指数有限公司发布北证50成份指数样本股名单,诺思兰德入选且成为前5大权重股,截至11月11日,公司的总市值为31.93亿元。

许松山表示,北交所通过构建一整套涵盖发行上市、交易、退市、持续监管等多个契合创新型中小企业特点的基础制度,不断推动创新型中小企业高质量发展。北交所通过降低投资者门槛、推进各类资金入市,畅通投融资渠道、完善退出机制等举措,构建了良好市场生态,公司价值进一步被市场发现与认可。

随着再融资制度的出台,诺思兰德于2021年底启动再融资申请。不过,基于市场融资环境及时机的客观变化,公司随后主动撤回该融资申请。

“未来,希望北交所能够继续深化改革创新,完善市场融资及交易功能,健全市场产品体系,进一步降低投资者门槛,采取更加有效的措施,活跃二级市场交易。公司将不断加强自身研发能力,加快公司发展,与北交所共同成长。”许松山说。

艾融软件：用专注专业态度提供定制服务



艾融软件办公区域

◎记者 卢梦匀

“随着新技术的发展与成熟,金融机构数字化创新将迎来更多可能性。我们将始终围绕金融行业数字化解决方案开展技术创新、产品及场景创新。”艾融软件董事长张岩表示。

作为一家为金融机构提供深度数字化解决方案的企业,在北交所上市期间,艾融软件一方面继续深耕以金融为代表的关键行业的深度数字化市场,一方面持续引进专业人才、加大研发投入,推进精细化管理,用专注、专业的态度为以银行为主的金融机构提供引领性的技术开发及服务。

以技术为核心提供引领性服务

艾融软件是一家面向关键行业机构提供深度数字化整体解决方案的科技公司,公司成立于2009年。张岩表示,能够洞悉金融数字化这条赛道,离不开公司创始团队长期服务于银行的经历。

公司创始之初,金融行业尤其是银行业正处于移动端业务发展的萌芽期,技术变革正处于web1.0向web2.0跨越的关键时期,为金融数字化提供了无限的想象空间。由于丰富的从业经历,公司创始团队对于金融业基础设施数字化的必要性和可能性有了深刻认识。

张岩向记者讲述了一个创业期间的小故事:“艾融软件成立之初,从与IBM、Oracle等顶尖竞争对手的竞争中脱颖而出,首次中标中国工商银行项目。经过7个月的拼搏,见证了工行融e购的诞生。经过几年的努力,融e购实现了1亿用户和每年8000亿元的网上贷款额。这个项目,不但让艾融软件从工行最小的供应商成长为工行核心的供应商之一,也让公司更加坚定了走服务金融数字化之路的决心和信心。”

目前,艾融软件多元化的产品覆盖了金融IT各个领域,服务的知名客户包括工商银行、建设银行、交通银行、中信银行、民生银行、浦发银行、友利银行、太平洋保险、支付宝等,客户群体十分庞大。

面对虚拟人、类脑科技等新兴技术的兴起以及国内金融IT市场从价格竞争转向品牌、技术、服务等多方位竞争,艾融软件继续秉持“平台级互联网金融系统软件+专业设计+100%贴身定制服务”的核心理念,同时要变得更加专注、专业。

据张岩介绍,公司一方面加大对金融和科技发展趋势的研究,建立了一支既懂金融又懂科技的人才队伍;另一方面建立了一套高效的、具有艾融特色的培训体系,以此来培养具有一定复合知识基础和技能的金融软件工程师。同时,公司积极开展内部业务流程再造,建立了全流程标准化管理机制和数字化管理工具,大大提升了软件交付业务的工业化程度,进而提升开发效率。

艾融软件的技术创新始终围绕金融机构数字化建设展开,在微服务架构、前端开发技术等其他技术层面进行创新研发,推出了金融电商平台、企业级反欺诈风控平台、超写实数字人等多个创新产品。艾融软件在行业内较早提出了“元金融”概念,研发的金融数字人以及虚拟银行营业厅解决方案得到了很多银行的肯定。目前,相关产品已在和金融机构洽谈合作的过程中。

借助平台优势做优做强

艾融软件不仅是首批挂牌精选层的企业,还是首批在北交所上市的企业,今年11月更是入选北证50成份指数样本股。张岩告诉记者,在这期间,公司获得了许多机构、媒体、投资者的关注,借助北交所的平台,公司的市场规模与经营效益的快速提升,进入了飞速发展阶段。

艾融软件2021年实现营收4.2亿元,同比增长53.14%。2022年一季度,公司实现营收1.14亿元,同比增长59.18%;研发费用为1628万元,同比增长41.46%,占当季营收的比例为14.25%。公司2021年营收规模与新三板挂牌当年相比增长了9倍,同时,公司已经连续7年保持高强度研发,研发费用占营收比例均超10%。

“对于未来北交所的建设,我们希望融资制度、流程和时限等方面不断优化,以适应创新型中小企业对融资机制灵活性与及时性的需要;加快完善再融资工具并快速推动落地;持续降低交易门槛;不断为市场注入长线资金,多方位推动市场的长期活跃。”张岩说。

张岩表示,艾融软件将牢牢把握大型行业机构数字化转型的机遇,借力北交所平台创新发展、做优做强,不断提升自身市场竞争力与市场占有率。他相信,艾融软件在北交所这个服务创新型中小企业的主阵地上会有更长足的发展。

创远信科：面貌焕然一新 优化“1+3”发展战略

◎记者 盛波

在北交所上市的这一年,创远信科可谓从内到外整体面貌焕然一新。公司对坚持多年的“1+3”发展战略予以优化,新增了车联网测试相关业务板块,公司名称和证券简称的关键词,也从“创远仪器”变为“创远信科”,以服务于公司整体战略的变化。

在专注的无线通信与射频微波测试仪器领域,创远信科通过多年的技术积累,打破了被国外巨头垄断的行业局面。而这些,都离不开北交所及前期新三板对公司资金、管理上的助力。

优化“1+3”发展战略

今年4月,创远信科对坚持多年的“1+3”发展战略予以优化,公布了全新的“1+3”发展战略。

“1”是指继续增强无线测试仪器技术的势能建设,这是公司总体的发展方向;“3”是指三个主要业务方向,由原来的无线通信测试仪器、无线电监测系统、北斗/GPS卫星导航测试系统与智能制造测试系统,变为无线通信测试、车联网测试、无线通信设备。

“随着智能交通的发展,车联网逐渐普及,用户的规模不断扩大,市场需求不断增长,车联网市场前景一片光明。未来几年,我国仍然是全球汽车消费大国,随着智能交通的发展,我国车联网用户的规模将逐年提升,行业渗透率将进入加速增长阶段。”创远信科董

事长冯跃军说,为此,公司在原有业务的基础上新增了车联网测试相关业务板块。

发展战略优化后,公司将名称由“创远仪器”变更为“创远信科”,这是因为原名称的内涵及定位已无法充分而全面涵盖公司业务情况及发展领域。

从创远仪器到创远信科,公司由内而外发生了很大变化,整个面貌焕然一新。

技术迭代促进国产替代

自2005年成立以来,创远信科一直围绕技术创新和市场开拓优化知识产权布局,以支撑企业不断创新发展。2022年,公司被评为“国家知识产权示范企业”。截至目前,公司累计已申请专利416项,其中发明专利273项,拥有软件著作权134项,拥有授权专利共208项,拥有国内外商标64项。

最近三年,创远信科研发投入3.78亿元,占营业收入的比例40.06%,同时,公司拥有的研发员工占公司总员工的比例超60%。在高强度创新投入的支撑下,创远信科实现了重要突破。荣誉随之纷至沓来,2016年荣获国家科学技术进步奖二等奖,2020年度荣获江苏省科学技术奖一等奖。

冯跃军告诉记者,我国高端通信测试仪器与国际水平相比,在产品结构、高端产品的技术水平、市场占有率等方面存在较大差距。为此,必须要走自主研发这条路。



创远信科产品装配生产线

在冯跃军的带领下,创远信科在国产技术替代进口方面,取得了不小的成绩。近三年,陆续中标“中国移动5G无线网络维护仪表”“中国电信扫频仪集中采购项目”“用于5G小基站开发的仪器设备项目”等,创远信科进一步增强并夯实了在国内无线网络测试仪器的龙头地位。

“被规范”意义重大

2015年,创远信科在新三板挂牌,并于2020年7月成为新三板首批精选层企业。2021年11月北交所开市,创远信科则平移至北交所成为北交所首批上市公司。伴随多层次资本市场的完善,创远信科的发展也迎来一次次跨越。

富士达：圆梦的一年 进取的一年



富士达产业基地一期投产

◎记者 盛波

“对富士达而言,在北交所上市的这一年,是圆梦的一年,更是进取的一年。”站在北交所开市一周年的节点,富士达董事长刘阳如是表示。

让刘阳引以为傲的是,在业务上,公司为中国空间站、北斗导航、探火、探月等系统提供配套,未来发展前景广阔;在技术上,公司主导制定出了13项IEC国际标准,确立了公司在射频连接器及电缆组件领域的技术领先地位;在生产上,今年公司启用新的生产基地,解决了长期困扰公司的产能问题。

小巨人有大能量

小巨人却拥有大能量。记者了解到,富士达射频连接器、电缆及电缆组件,在神舟十四号载人飞船的多个信号传输系统内起着至关重要的作用。

用,上述产品填补了我国宇航用产品的空白,并实现了批量生产。

据富士达董秘鲁军仓介绍,公司主营业务为射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、射频电缆等产品,用在神舟十四号载人飞船上的产品,隶属于公司产品的一大应用领域——防务。

在防务领域方面,富士达产品主要应用于导弹、卫星、雷达(如空间站、北斗导航)等方面,随着国家对精确制导武器、卫星应用系统的需求持续增长,对各种特性技术要求越来越高,作为行业的技术领军企业,公司在“技术引领、质量制胜”的方针指引下,稳扎稳打,为国家的防务事业贡献力量。

鲁军仓告诉记者,公司产品的一大应用领域是民用通信,主要用于移动通信的机房、基站建设等方面,为通信信号的传输起着举足轻重的作用。随着互联网经济的发展,对通信信

号质量的要求越来越高,该业务未来市场发展前景广阔。

圆梦北交所

登陆北交所一年时间,刘阳迫不及待向记者晒出“成绩单”：“富士达已经取得了2项IEC国际标准。”截至目前,富士达拥有有效专利数119个,发明专利10个,累计发布13项IEC国际标准。在刘阳看来,这彰显了公司在射频连接器领域的技术领先地位,国际标准的发布则帮助公司获得更大范围的国际认可。

刘阳告诉记者,富士达民用通信产品大客户为国内最大的通信设备制造商华为公司,防务领域的客户为央企集团公司,代表了国内最高的技术水平。

更让刘阳感到欣喜的是,今年,富士达启用新生产基地,目前产业基地一期已投产,困扰公司的产能问题正得以

解决,产能正在逐渐释放中,公司总体形势向好,三季度保持稳定增长态势,为后续业务的拓展提供了支撑平台。公司产业基地二期预计将在今年底前完成生产环境改造和设备安置,届时,公司装配能力和机械加工能力将得到进一步提升。

刘阳坦言,北交所上市,一方面提升了公司的市场竞争力和行业影响力,另一方面提升了公司的融资能力,促进了企业快速发展,同时大大提升了企业市场价值。

“公司恰逢新三板改革的大好机遇,顺利挂牌精选层、平移北交所,实现了公司多年的梦想。”刘阳说,“北交所上市的这一年,我们感受颇多:一是企业备受关注,投资者通过各种渠道积极与企业沟通,了解企业状况,让我们信心倍增;二是监管机构热情服务,支持企业规范运营,让我们倍感亲切。”