

从八闽投行“主力军”到区域发展“创新枢纽”

——证券行业服务科技创新调研之兴业证券样本

◎记者 常佩琦 韩宋辉 徐蔚

福光股份研发的星敏感光导航系统,随“天问一号”远航深空,在千万公里外精准识别火星;厦钨新能年内已产出近10万吨锂离子电池材料,为全球3C数码与新能源汽车加力续航;福昕软件凭借自主PDF核心技术,与国际巨头正面竞争……在“八闽大地”福建,一批科技创新企业正在崭露头角。

这些企业在获得资本市场价值认可的过程中,都曾面临重重挑战。对它们来说,“一直陪伴”的兴业证券既是架起技术与资本认知桥梁的“翻译官”,也是谋划全周期资本路径的“设计师”,更是衔接政策、产业与金融资源的“连接器”。

扎根福建,兴业证券逐渐探索出一条服务区域创新的发展路径,将项目经验沉淀为行业深耕能力,构建开放协同的生态,实现了从省内投行服务“主力军”到驱动区域发展“创新枢纽”的功能变迁。

这一实践,不仅为福建的产业升级注入了强劲的金流动能,也为资本市场更高效服务科技自立自强提供了一个颇具启示意义的“区域样本”。

深耕一方水土 读懂产业脉搏

1991年,兴业证券在福建省福州市注册成立,此后三十年来持续深耕本地,服务省内企业。正是源于这种长期坚守,兴业证券得以将“扎根福建”的地域优势,逐渐转化为对区域产业的深度理解与资源倾斜。

以福光股份为例。谈起上市筹备过程,福光股份董事长何文波对兴业证券团队印象颇深。“2019年,即便当时还没敲定合作,他们也常来企业走动交流,能感受到兴业证券对福建省内企业的熟悉与关注。”何文波对上海证券报记者说。

兴业证券对福建科技企业的关注与接触,往往始于这些企业正式走向资本市场之前。兴业证券总裁刘志辉将这种做法总结为“读懂区域”。

在福建“四大经济”的产业地图上,兴业证券并非被动等待客户上门。2022年,兴业证券发布“金种子”计划,通过制定“金种子”企业重点客户筛选标准,将库内客户按成熟度分为潜力池、优选池、成熟池三层,实施客户分层定点孵化,助力福建区域中小企业资本市场培育工作。

数据显示,截至2025年一季度末,兴业证券累计投资半导体、新能源、新材料、先进制造、数字经济等新质生产力行业股权投资项目40余个,投资金额近50亿元,并成功推动16个项目成功登陆资本市场。

更深层次的“深耕”,是将区域产业知识转化为对技术路线的洞察力。用刘志辉的话来概括,就是“融入企业”。

数年前,资本市场对高镍三元材料热情较高,而厦钨新能的高电压技术路线相对遇冷,上市过程中挑战不小。

厦钨新能董事长杨金洪对上海证券报记者表示,面对这种局面,兴业证券团队和公司骨干进行多轮探讨,最终将新能源汽车“续航和安全平衡、成本和性能兼顾”的核心矛盾拆解开来,再用易懂易懂和接受度高的资本市场“大白话”把高电压技术的先进性讲透。如此一来,公司产品布局逻辑及技术领先性很快得到市场认可。

受益者不止厦钨新能。“厦钨新能IPO项目推进对区域发展的带动很明显。”兴业证券投资银行业务总部碳中和行业部总经理助理王亚娟说,作为厦门新能源产业的核心企业,厦钨新能的技术突破和产能扩张直接拉动了当地新材料、新能源产业集群的发展。

目前,厦门已经形成了以厦钨新能、海辰储能、金龙汽车等为标杆企业的产业集群,在锂电正极材料、储能系统、新能源整车领域都有完整的产业链。在王亚娟看来,“这对地方经济高质量发展帮助很大”。

持续深耕区域,需要大量资源予以倾斜。刘志辉表示:兴业证券抽调各行业领域骨干力量,组建扎根福建的专业团队;网点覆盖全省,随时随地上门服务;参与各地专精特新基金,投向符合新质生产力特征的早期企业……

据兴业证券投资银行业务总部业务一部副总经理陈霖介绍,在福光股份IPO这个项目上,除项目组人员外还安排了多名资深员工作为辅助。“一线业务人员近20人,质控、内核条线也都安排经验最丰富的人员。”他说。

正如刘志辉所说,要投入资源,跟企业做朋友,在它发展、上市、成长的过程中一直陪伴它。目前,福建省内60%的科创板企业由兴业证券保荐。截至8月底,兴业证券累计服务福建省各类企

业实现境内外融资超1.7万亿元,助力42家省内企业登陆A股,开展股权投资项目超80个,规模超40亿元。

超越中介定位 重塑服务价值

科创企业面临的共性痛点之一是“有技术却说不清”。证券公司的“看家本领”于此便能发挥作用——当好技术价值的“翻译官”,对企业进行技术定价和价值叙事。

光学技术专业门槛高、军工产品有保密要求,让福光股份IPO比一般企业面临更高难度。

“我们主动向交易所申请现场交流,通过实物和专家讲解,让技术的先进性变得可感可知,向审核人员陈述公司的科创属性。”陈霖说。

登陆科创板,给福光股份带来了显著变化:2019年上市公司估值为28亿元,当前市值近50亿元;总资产由9.4亿元增加至25.71亿元;研发投入强度从6.47%提升至10.34%……

扮演科创企业专业规划的“设计师”,也是证券公司的重要专业能力——做出前瞻性资本规划,确保企业在不同发展阶段都有适配的资本工具支持技术研发和市场扩张。

杨金洪介绍,厦钨新能的前身是厦门钨业下属的一个事业部。“过去作为母公司业务板块之一,我们没有独立的融资和交流互动通道,市场的认知、估值都受限於母公司整体业务板块。”他说,彼时相关投研机构很难覆盖到厦钨新能,合作伙伴对其考察渠道不够通畅,产业资讯传递也不够直接。

2019年科创板开板,分拆上市的政策窗口亦被打开,厦钨新能很快意识到这是个机遇。

王亚娟说,在得出“锂电正极材料技术迭代周期与资本市场资本窗口期”这一研判后,团队首先协助厦钨新能在2021年完成了科创板分拆上市,其次是结合企业情况充分论证方案后,在2022年迅速完成了再融资。

“自科创板上市以来,公司已通过IPO和再融资,募集资金总额超50亿元。这为公司近几年产能储备、技术迭代、科研创新、产业链发展都打下了坚实的基础。”杨金洪说。

近年来,厦钨新能全面扩张产能,其中年产5万吨高性能电池材料的项目、年产5000吨锂电材料以及7000吨功能材料的项目等均在规划建设。今年前三季度,该公司营业收入130.59亿元,同比增长29.80%;归母净利润5.52亿元,同比增长41.54%。

基于对资本和产业的深刻理解,兴业证券还为科创企业精准嫁接资源,充当产业资源的“连接器”。

“我们持续关注海外同行业优质企业和前沿技术研发项目的投资机会,这需要兴业证券的专业研究与资源赋能,延伸公司的产业生态。”福昕软件董事长熊雨前说。

作为一家专注于版式电子文档(PDF)技术的国际化软件企业,福昕软件正通过产业并购补充自身技术能力,进入新的垂直行业和增加新应用场景。

兴业证券投资业务七部负责人黄实彪介绍:一方面,团队帮助福昕软件对接福建省及福州市的各项产业扶持政策;另一方面,利用兴业证券在福建“朋友圈”广的优势,帮其对接各类生态合作伙伴。

2024年以来,福昕软件增资控股了福昕鲲鹏,控股收购了上海通力信息,参股投资了北京鸿文……今年,福昕软件保持较好增长态势,前三季度实现营业收入6.76亿元,同比增长32.81%。

构建协同生态 驱动产业创新

福昕软件、厦钨新能、福光股份等上市公司

的转型求变,也是福建省经济发展深刻变革的体现。

2025年前三季度,福建省GDP同比增长5.2%,其中规模以上高技术制造业增加值增长15.3%,规模以上装备制造业增加值增长13.9%,新质生产力正成为驱动增长的重要引擎。

《福建省上市公司发展报告(2025年)》显示,截至2025年4月末,福建省A股上市公司共172家,数量位居全国第9。与其GDP占全国约4.31%的经济总量相比,上市公司数量占比3.18%,仍有提升空间。同时,福建76.2%的上市公司集中于第二产业,尚未完全体现出省内经济的科创含量。

资本市场在助力福建培育和发展新质生产力方面还可以发挥更大作用。当前,兴业证券正致力于成为服务当地科技创新的“重要枢纽”。

除了连接资本市场与科创企业之外,它还通过专业能力沉淀和协同生态构建,成为支持区域经济发展的“基础设施”,助力福建区域产业结构升级与经济高质量发展。

随着投行业务持续发展,兴业证券的专业能力实现了从“单点突破”向“赛道深耕”的转变,助力区域优势产业形成集群效应。

陈霖介绍,基于服务福光股份的经验,兴业证券对光学光电产业的理解日益加深,后续保荐了同赛道的腾景科技上市,海创光电的科创板IPO项目目前也在推进中。此外,还有一些新的储备项目拟陆续申报。

这种“成功案例—专业深化—更多项目”的正向循环,帮助兴业证券在先进制造、信息技术、生物医药、新能源赛道形成核心竞争力,而集中的服务资源又进一步吸引产业链上下游企业集聚,加速了福建特色产业集群成形。

更深层次的生态构建,在于打破“券商—企业”的二元关系,推动形成“科技—产业—金融”的闭环。

“科技创新的突破不是孤立存在的,而是扎根于一个充分充足、协作顺畅的生态圈中。”刘志辉表示,通过加强与政府部门、产业资本、银行及上市公司的多维合作,政策引导、资金支持、技术研发、市场转化等关键环节得以高效衔接。

构建创新生态,不仅需要服务“塔尖”的上市公司,更需要培育广阔的“塔基”。福建省专门发布了《促进政府引导基金高质量发展行动方案》,提出构建政府引导的基金矩阵,紧扣福建优势产业和重点布局的高端产业、新兴产业、未来产业,注重“投早、投小、投长期、投硬科技”,培育壮大更多优质种子项目、科创企业。

这些决策部署,为证券公司更好服务区域内科技企业提供了广阔的空间。近年来,兴业证券参与设立并负责运营的海峡股权投资交易中心持续加强与地方政府深度合作,建立服务中小微企业机制,发挥区域股权市场企业早期培育服务功能,搭建新质生产力企业与资本市场的沟通桥梁。

数据显示,截至10月末,海峡股权交易中心成功推动562家优质中小企业进入资本市场赛道,其中包括23家国家级专精特新“小巨人”企业和346家省级专精特新企业,形成了一支实力强劲的“上市后备军”。

当更多证券公司持续深耕区域、读懂产业,当政策、资本、技术等环节高效运转,“科技—产业—金融”的良性循环便会持续迸发动能。在新质生产力加速培育和发展的进程中,资本市场作为激活区域创新活力的“催化剂”,将推动更多地方形成特色产业集群,让科技创新真正迸发驱动区域高质量发展的持久动力。

(调研组成员:马婧好 梁敏 常佩琦 韩宋辉 徐蔚 江小轩 王玉晴 林玉 郭钦转 张志滨)

兴业证券刘志辉:以区域深耕为锚点 全链赋能科创企业迭代升级

◎记者 徐蔚 常佩琦

在新质生产力发展浪潮下,资本市场作为创新链、产业链、资金链、人才链“四链融合”的核心枢纽,正为科创企业成长提供愈发精准的支撑。兴业证券总裁刘志辉近日在接受上海证券报记者专访时表示,公司服务科技创新的核心在于立足区域禀赋、融入地方产业——兴业证券始终以福建为战略根据地,通过“读懂区域、融入企业、投入资源”的深度实践,构建全周期、特色化的科创服务体系,为区域内科创企业产品的迭代升级注入资本动能。

“新质生产力的发展离不开‘四链融合’,资本市场凭借风险共担、利益共享的机制,天然成为融合的枢纽。”刘志辉表示,兴业证券已将服务科技创新上升为集团核心使命,专门出台《关于聚焦新质生产力创新赋能新引擎的行动方案》,明确以先进制造、信息技术、生物医药、新能源为重点服务领域,搭建以“投行+研究+投资”为核心的其他业务条线为补充的全链条服务体系。

这份战略布局已收获显著成效:2024年,公司投在TMT行业完成的项目占总项目的近70%;目前,投行已储备近50个新质生产力股权项目,投资端同样表现亮眼,2025年上半年,兴证资本新质生产力相关投资落地13个项目,同比增长85%,落地金额5.5亿元,同比增长134%。

深耕区域是兴业证券服务科创的核心优势所在。“作为土生土长的福建券商,兴业证券多年来始终以‘福建资本市场主力军、领头羊’为定位,深耕八闽大地的每一个产业集群。”在刘志辉看来,“读懂区域”是服务的起点——公司长期聚焦福建“四大经济”与战略性新兴产业,梳理了大量资产,为服务科创企业做了充足准备。

“融入企业”则是服务的核心逻辑。兴业证券通过推出“金种子”计划,加强中小科技企业培育孵化,利用海峡股权投资交易中心提供早期资本市场服务等一系列措施,建立了一套涵盖早期投资、IPO路径规划、上市前辅导、股权融资、市值管理的全方位、陪伴式服务。

在“投入资源”方面,兴业证券对

福建的倾斜“实打实”:人力资源上,抽调各领域的骨干力量,组建扎根福建的专业团队;网点建设上,构建了覆盖全省的服务网络,让专业金融资源随时随地可触达;资金支持上,与各地合作成立了专精特新基金,专门投资符合新质生产力的早期企业。

这份深耕让公司在服务福建科创企业中优势显著——目前福建省内60%的科创板企业由其保荐,光电、新能源等福建优势产业领域更涌现出多个标杆案例:为福光股份提供从早期投资到科创板上市辅导的全周期服务,助力其成为全国首批科创板企业;为厦钨新能完成省内首单“A拆A”上市及再融资,募集资金净额约50亿元以支持产能建设,推动其钨酸锂产品占据全球领先市场份额。

“科技创新从来不是孤立的,需要‘政、产、学、研、用、金’多方协同发力。”刘志辉强调,兴业证券正主动发挥资本市场枢纽作用,搭建开放协同的创新生态平台:在与政府合作方面,通过共建产业基金、举办资本对接活动,助力新兴产业集群建设,同时依托兴证智库输出新质生产力领域研究成果,提供专业化咨询服务;在与产业资本合作中,结合PE机构的行业洞察与项目储备,发挥券商资本运作优势,形成“产业资源+资本市场”的乘数效应;深化“投行+商行”战略合作,依托银行属地客群优势与券商专业能力,共同拓展客户生态圈;紧抓市值管理政策机遇,运用并购重组、股权激励、再融资等工具,助力上市公司聚焦主业、做大做强,推动“科技—产业—金融”形成良性循环。

刘志辉表示,服务新质生产力是证券行业的时代使命,也是兴业证券的战略核心。未来,公司将持续深化一体化协同优势,进一步强化重点行业服务能力与区域深耕力度,完善联动机制,同时扩大创新融资工具应用场景,让金融服务更精准地触达科创企业发展的各个环节。“我们将以更专业的全链条服务、更开放的生态协同、更深厚的区域积淀,助力更多科创企业突破核心技术、实现产品迭代,为新质生产力发展注入源源不断的资本动能。”刘志辉表示。



福昕软件三马基地全景