

从“狩猎抢单”到“农耕培育”

——“十五五”券业新使命调研之招商证券样本

◎记者 唐燕飞

天海电子的汽车线束和高压连接器，串起了新能源汽车的“神经网络”；中科仪的干式真空泵，在晶圆厂日夜运转；天溯计量的校准服务，精准把关每一次测量……随着科技创新与制造业深度协同与升级推进，一批硬科技企业逐步走到台前。

这些企业在获得资本市场认可的过程中，都曾面临技术门槛难讲清、产业周期难跨越、资本路径难谋划等多重挑战。作为通向资本市场的重要桥梁，券商是帮助科技制造业企业应对挑战的有力帮手，“十五五”时期，招商证券将持续参与其中，帮助企业向资本市场说明技术价值，协助规划各阶段的资本安排，并为其对接政策、产业与金融资源。

从早期战略投资到保荐承销，从“羚跃计划”入库690家企业到锚定多个明星IPO项目，招商证券探索出一条服务硬科技创新的发展路径——把项目经验沉淀为行业深耕能力。

服务硬科技的资本“三重奏”

近年来，招商证券将服务战略性新兴产业发展作为投行业务主线。招商证券董事长朱江涛表示：“我们努力提升科技投行、央企投行‘含金量’，实施投行理念、组织、管理、文化的全方位重塑，从‘狩猎模式’全方位走向‘农耕模式’。”

上海证券报记者从招商证券获悉，现代投行业务不再是“哪里有IPO项目就去哪里抢单”，而是选好优质企业的“种子”，通过伴随企业全生命周期成长，实现耐心资本的长周期陪伴。

围绕半导体、AI硬件、高端仪器、汽车电子等新兴产业和未来产业，招商证券的做法是“先翻地，后播种”，投研部门负责绘制产业地图，投资端通过另类子公司、私募基金早期进入，投行端再承接公司改制、估值、询价、上市等。三者如同服务硬科技的“三重奏”，构建起一套特有的客户深度服务和价值创造体系。

以长鑫科技为例，招商证券在天使轮阶段便通过招证投资、招商致远资本旗下基金等多渠道布局。2026年7月长鑫科技登陆科创板，招商证券“早期投资+投行服务”的全周期模式形成闭环。

“早期敢投，投研把关，长周期陪伴”在大普微项目上也得到体现。大普微相关人士对记者表示，招商证券及时协助公司完善内控合规、规划IPO路径，并积极对接VC/PE机构及上下游产业资源。

大普微于2026年4月在创业板挂牌，业务聚焦数据中心企业级SSD，具备“主控芯片+固件算法+模组”全栈自研能力。在大普微早期技术路线和批量出货尚未完全验证时，招商证券便通过招证投资参与大普微投资，以长期股权投资人身份陪伴企业成长。

以“农耕式服务”陪伴硬科技企业成长

构建创新生态，不仅要服务“塔尖”上的拟上市龙头，更要培育厚实的“塔基”。

招商证券率先将目光聚焦在中小科技企业，精细筛选一批“种子客户”，在企业初创、产业扩产、上市融资等企业发展阶段持续跟进。

2019年，招商证券启动“羚跃计划”，对入库企业按所处阶段分层服务：早期以股权规范、技术研判和融资对接为主，并通过招商致远资本、招证投资设立专项基金参与投资；成长期提供投行财务顾问、股权激励和募投设计服务；临近资本化阶段，投行则过渡到IPO、并购等服务。截至2026年6月末，“羚跃计划”累计入库企业690家。

概伦电子是以EDA为主营业务的科创板公司，主攻器件建模与验证、电路仿真与验证。2020年，吸纳概伦电子进入“羚跃计划”库后，招商证券协助公司梳理技术路径与量产验证逻辑，并整合招商银行、招证投资、招商致远资本等资源，在估值定价、外汇理财、投资并购、发行路演等方面提供服务。

“招商证券对概伦电子进行了早期孵化与上市服务。入选‘羚跃计划’后，招商证券为我们提供了改制辅导、申报审核、发行上市、持续督导等服务。招商证券还协助我们完成对一家韩国企业的跨境并购。上市后，招商证券依托其在EDA产业的广泛客户资源，调动投行、投资、投行三大部门协同服务，加速了公司的突破和成长。”概伦电子相关负责人对记者表示。

2021年12月28日，概伦电子登陆科创板，成为“EDA第一股”。近年来，概伦电子持续完善“EDA工具+半导体IP”全链路布局，招商证券在晶圆厂及存储客户场景对接上持续为公司赋能。

7年来，已有不少优质科技企业从“羚跃计划”库中走向资本市场，如概伦电子、天海电子、中科仪等；更多企业进入辅导、申报或直投陪伴阶段，招商证券由此形成“储备—在审—上市”三级梯队。

三一集团旗下纯电重卡制造商——三一重卡正在冲刺港股上市，公司联合创始人科桦对记者表示，三一重卡加入“羚跃计划”后，招商证券推动公司与招商港



招商证券大厦

口、招商公路、中国外运等对接，并推动公司与招商租赁的渠道对接，从而为公司提供了电动重卡、换电、氢燃料重卡的应用场景和金融解决方案。“这加快了公司新技术从样车验证走向规模化运营的脚步。我们非常需要懂产业、能找场景、肯长期陪伴的金融伙伴。”科桦说。

“羚跃计划”是入库企业对接招商局集团资源的重要通道。记者获悉：在资金端，招商银行为“羚跃企业”提供开户、结算、信贷和募集资金专户等服务；在产业端，招商局集团依托在港口、公路、航运、物流、工业等领域深厚积累，为“羚跃企业”对接订单，并提供技术验证机会。

“加入‘羚跃计划’后，招商证券持续为我们提供综合金融服务，促成英飞源与招商局集团的战略合作。”英飞源集团副总裁冯谦益对记者表示，2023年公司获得来自招商局方面近4亿元的战略投资。当年2月，招商局集团在中国香港运营的物流中心启用电动车充电桩，采用的正是英飞源的产品。

从“按图找项目”到“分层育企业”，“羚跃计划”逐渐把券商角色从通道中介深化为科创生态组织者。招商证券以“农耕式服务”的耐心，陪伴一批批硬科技企业从实验室走向生产线、从技术突破走向企业成长，让“小羚羊”逐步长成支撑产业升级的“领头雁”。

构建协同生态 驱动产业创新

概伦电子、中科仪等硬科技企业的资本化之路，是招商证券服务国家战略、深耕产业赛道的生动缩影。

招商证券2026年半年报显示，招证投资上半年净利润为52.20亿元，同比增长8319%，主要缘于直投项目公允价值变动及退出收益增加。这表明，招商证券硬科技直投进入系统性收获期。

记者了解到，招商证券投行与传统投行有三点差异：一是在价值逻辑上，招商证券投行从“临门拿承销”转向“早期长周期培育”；二是在服务边界上，招商证券投行从“股债单线”转向“跨体系协同”，打通招商局集团、招商银行等资源，既提供资本支持，也匹配产业场景和供应链；三是在组织模式上，招商证券投行不是靠“个人关系拓客”，而是依靠公司开展体系化作业，补齐早期看不准、跟不紧的短板。

“羚跃计划”正在把抽象的“综合金融服务”变成具体的订单、客户和产能合作。2026年上半年，招商证券组织“走进徐工集团”等链主企业对接活动，超过140家“羚跃计划”入库企业参与。

“这些扎实的底层培育，为招商证券持续输送优质项目源，也为科创企业从‘被看见’到‘被定价’再到‘被赋能’提供了参考路径。”中国政法大学资本金融系教授胡继晖对记者表示，随着更多券商愿意沉下心来做“农耕式培育”，科技、产业、金融的良性循环会持续迸发深层动能。

在新质生产力加速培育发展的进程中，以招商证券为代表的产业投行，正在成为激活科创生态的“长期催化剂”，推动更多硬科技企业的技术、产品从实验室走向产业链核心位置，让技术创新真正转化为驱动高质量发展的强劲动力。



朱江涛

与国家战略同向同行 与科技企业同频共振

□招商证券股份有限公司党委书记、董事长 朱江涛

域更加精准及时。公司前期投资布局两家深耕MEMS惯性传感器、量子传感器领域的科技企业，今年以来均成功登陆资本市场，为战略性新兴产业发展提供了助力。

深化产融协同联动，厚植科创服务生态

招商证券积极整合内外部优质资源，拓展业务边界，为科技企业提供从资本支持到产业对接、从资源匹配到能力提升的“一站式券商综合服务”。

以“三投联动”为引擎，搭建全周期服务体系。通过构建“投行+投资+投研”一体化服务模式，充分发挥投研价值发现、投资价值孵化、投行资本运作功能，深度研判企业发展阶段与实际需求，系统挖掘潜在服务机会，为科技企业打造内部综合服务生态圈，在企业初创、产业扩产、上市融资等发展阶段持续跟进，提供体系化金融服务。

紧盯项目落地需要，打通产融协同发展通道。针对中小科技企业新技术、新应用落地难的痛点，依托招商局集团全产业链资源和其他服务链主企业优势，搭平台、促对接，帮助优质科技企业深度嵌入龙头企业产业链、供应链体系，以实质深入合作助力企业成长。目前，已先后组织100多家科技企业走进招商港口、招商公路、人福医药等招商局集团实业企业，探讨推动业务合作。该模式也逐步拓展到其他龙头链主企业，今年以来已组织50余家高端装备制造、生物医药、半导体领域企业赴徐工集团、南方电网等龙头企业参访交流，为潜在项目延伸服务打好基础。

夯实多维保障支撑，锻造专业服务能力

招商证券坚持系统思维，牢牢树立“一盘棋”格局，统筹推进产业研究、人工智能、人才队伍等多维度能力建设，从智力支撑、技术赋能、组织保障

等层面，全面提升服务科创企业的综合专业能力。

深耕产业价值挖掘，持续加强研究能力。公司将研究能力建设作为服务科技企业的基础，致力于战略性新兴产业和未来产业的前瞻性研究，持续建设“产业链图谱”，完成对脑机接口、人形机器人等17条重点产业链的迭代优化，依托“十赛道百企业”专项培训等务实举措赋能投资、投行业务团队，精准输出专业研究支撑。

深化数字科技赋能，提速业务智能化转型。公司扎实落实招商局集团“AI+金融”战略部署，积极建设具有招证特色、行业领先的AI证券公司，从业务发展、服务模式、运营管理、科技平台等方面加快AI赋能转型。在服务科技企业方面，公司持续加强企业客户CRM平台建设，促进商机发现及业务协同，并积极探索AI在投行客户挖掘、项目承揽流程中的场景落地，推动展业模式由“人力驱动”向“人机协同”转型升级。

加强人才队伍建设，激发干事创业活力。坚持把高素质干部队伍人才作为公司最大财富和发展关键，优化考核体系，树立“能进能出，能上能下，能高能低”鲜明导向，以市场化机制激发组织新活力、释放员工创造力、增强核心竞争力，为做好科技金融工作，实现高质量发展提供坚强组织保障。

坚持科技普惠并重，助推金融普惠发展。积极开展“保险+期货”业务，帮助农户和农业经营机构有效规避价格波动风险，稳定经营收入，助力乡村振兴。2025年保障农户逾3.9万余户、赔付金额逾1179万元。特别是在新疆莎车县成功开展了玉米、红枣项目“乡村振兴+公益金融”模式实践，邀请招商局慈善基金会、招商证券公益基金会为低收入农民捐助保费共120万元，有效弥补了农户因价格波动造成的损失，减轻了农户经济负担，成为金融创新助农的重要实践。

