开源证券:深耕北交所,做中小企业的长期陪伴者

黄砚松

2026年9月,北京证券交易所(以下简称“北交所”)迎来宣布设立五周年。五年来,开源证券跳出传统投行的大型项目路径依赖,锚定北交所、新三板及中小科创企业赛道,走出一条差异化发展的特色投行路线。

以专业支点构建体系化先发优势

开源证券深耕中小企业资本市场五载,屡获佳绩。在北交所保荐承销上市企业数量居行业第六,在新三板新增推荐挂牌企业数量连续八年居行业第一,在北交所战略配售企业数量居行业首位。成为中小科创企业资本市场服务领域的中坚力量。

开源证券党委书记、董事长李刚说,开源证券牢牢把握金融工作的政治性、人民性,把功能性摆在首位,聚焦主业、错位发展,锚定“一流北交所特色券商”战略,以长期主义深耕北交所赛道。

因此,“错位发展、特色经营”并非被动的业务调整,而是开源证券自北交所宣布设立之际便明确的战略,源于北交所市场定位与公司自身业务禀赋的高度契合。

为匹配北交所“服务创新型中小企业主阵地”的定位,充分发挥自身扎根产业、贴近企业的天然优势,开源证券将服务创新型中小企业作为投行业务的核心立足点,成功绕开大型企业IPO赛道的同质化竞争。

而构筑竞争壁垒、实现特色化战略突围,体系先行是核心抓手。开源证券率先成立业内首家北交所研究中心,搭建“六大四中”研究体系,涵盖总量、科技、消费、制造、金融、周期六大研究方向,下设北交所研究中心、新股与增发并购研究中心、金融产品研究中心、产业金融研究中心四大特色中心。该体系涉及30余个细分方向,深度跟踪130余家北交所上市公司,实现新股研究全覆盖。

深厚的研究功底为开源证券筑牢了专业根基。2023年至2025年,北交所研究中心连续三年斩获新财富“最佳北交所公司研究团队”榜首,2025年还获评Wind“最佳北交所研究机构”称号,研究能力得到业界认可。

研究功底再深,也要通过专业服务打通价值转化的“最后一公里”。开源证券进一步组建“投行、投资、研究、督导”四位一体的专属服务团队。针对中小企业科创属性较强、规范基础相对薄弱、融资诉求明确等特点,构建适配北交所规则的标准化服务体系,提供从挂牌培育、上市融资到持续发展的全链条服务。

在投资端,公司累计参与57家企业战略配售,参与数量位列证券行业首位,以资本力量陪伴企业成长。区别于传统投行“一次性上市服务”的模式,开源证券坚持长期陪伴式投行理念,不追求短期流量、坚持长期深耕。

以专业实力解决科创企业痛点

“融资难、治理规范难、成长慢”,是中小科创企业发展中的突出问题。北交所推出四套并行上市标准、简易程序再融资、股权激励等制度安排,为企业打开资本市场支持通道。

依托制度红利,开源证券以扎实的执业能力,护航一批优质创新型中小企业登陆北交所,实现跨越式发展。多个典型案例印证了开源证券的全周期服务能力。

2025年8月,开源证券助力优机股份完成北交所首单定向可转债发行,该可转债于2026年2月正式启动转股,为北交所再融资工具创新提供了实践样本;2026年4月,保荐的国家级专精特新“小巨人”企业瑞尔竞达正式登陆北交所,成为高炉炼铁长寿技术领域的代表性上市企业;2026年6月,威易发顺利通过北交所上市委审议,成为公司年内第2单北交所IPO过会项目。

此外,北交所上市融资业务方面,截至2026年6月,开源证券已保荐15家企业登陆北交所,累计承销规模32.11亿元,行业排名第六;在审IPO项目14单,项目储备较为充足。已保荐上市企业主要分布于高端制造、新材料、新能源、精密装备等战略性新兴产业,精准契合国家培育新质生产力的发展方向。

新三板挂牌培育方面,持续督导企业719家,其中创新层企业244家,两项核心指标均稳居全市场首位;累计推荐433家企业成功挂牌新三板,2018年以来连续八年新增推荐挂牌数量行业第一,2026年上半年推荐10家企业挂牌,继续领跑行业。

从前期股份制改造、合规规范,到上市融资、资源对接,再到市值管理、并购重组,开源证券实现企业全生命周期资本市场赋能,真正践行“上市赋能一次、陪伴成长一生”的服务理念。

值得注意的是,2026年二季度,北交所与全国股转公司联合发布证券公司执业质量评价。开源证券以137.93分的总成绩荣登全市场榜首,包揽持续督导、推荐挂牌及研究业务三项第一。日前,开源证券又获中国证券监督管理委员会核准,取得北交所上市证券做市交易业务资格。

以生态化服务助力实体经济

五年钻研不止于业务规模的扩张,更在于模式创新与服务生态的升级。开源证券构建“研究赋能+投行落地+投资赋能”三位一体的特色服务体系,有效打破传统投行单一融资服务的局限。以研究洞察产业趋势,以资本助力产业落地,实现金融与实体产业的深度共生。

开源证券研究所副所长、北交所研究中心总经理诸海滨表示,北交所已在新一代信息技术、高端装备、新材料等六大新兴支柱产业形成全面布局,新质生产力成色十足,未来产业市场将从规模扩容走向生态成熟。

依托研究积累,开源证券于2023年发布业内首份《资本市场服务“专精特新”蓝皮书》,截至目前已连续四年发布该蓝皮书,持续释放智库价值。

今年3月,最新版蓝皮书在上海春季投资策略会上正式发布,系统总结“十四五”时期专精特新发展成就,展望“十五五”时期发展前景,为政策制定、行业服务与企业战略提供专业参考。8月,开源证券又发布《北交所五周年:新质生产力主阵地成型》专题研究报告,全面梳理五周年发展成就与投资机遇。

据了解,随着北交所市场功能不断完善,开源证券将充分发挥地方券商扎根产业、贴近企业的优势,深度对接区域科创产业发展。依托秦创原等区域创新平台,公司将整合产业、资本和政策资源,搭建中小企业与资本市场之间的桥梁,持续完善北交所中小企业服务生态,探索资本市场服务实体经济的特色化、专业化、常态化新路径。

对于下一步,开源证券相关负责人表示,公司将继续深耕北交所业务,坚持“服务中小、赋能科创、助力实体”的核心定位,不断优化服务模式、夯实专业能力、完善产业生态。以更精准的资本服务和更深度的产业支持,陪伴更多创新型中小企业走好专精特新发展之路,为实体经济高质量发展提供金融支持。

益健年:深耕家庭康养,以合规筑就竞争力

党浩嘉

益健年(河南)健康科技有限公司(以下简称“益健年”)缘起海南博鳌乐城,扎根中原郑州。多年来,益健年坚持以用户健康需求为导向,持续完善康养产品与服务,形成“海南起步、中原扎根、服务全国”的发展路径。

公司总经理张良为“益健年”品牌释义

公司总经理张良应邀参与品牌访谈

益健年开展公益助学活动

益健年走访交流活动

海南起步 中原扎根

海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区(以下简称“先行区”)是我国医疗领域对外开放的重要窗口,因享有特许医疗、特许研究、特许经营、特许国际医疗交流等政策,被称为全国唯一的“医疗特区”。先行区汇聚全球创新药械资源,推动医疗技术、装备、药品与国际先进水平“三同步”,在大健康产业创新发展中发挥先行先试作用。

先行区的产业环境,为益健年提供了优渥的成长土壤。据介绍,益健年依托先行区的产业生态,接触前沿健康理念,积累了大健康产业的实践经验。扎根中原腹地郑州后,借助四通八达的区位优势,着力完善市场服务网络,将健康理念、康养产品及相关服务带给更多消费者。

随着人口老龄化程度日益加深,居家康养和家庭健康护理需求日益增长,康养产品供给也日趋丰富。但市场上部分产品存在宣传不规范、质量参差不齐等问题,增加了消费者辨别产品资质、实际质量和适用范围的难度。

基于对市场需求和行业问题的观察,益健年确立了普惠康养的品牌定位,把普通家庭的健康需求作为主要服务方向。希望通过规范的产品经营和服务流程,降低消费者辨别、选择康养产品的难度,为家庭健康护理提供相应支持。

按照这一定位,益健年着力优化业务布局。作为一家集健康技术研发、康养产品运营于一体的健康科技企业,业务涵盖健康技术开发转化,第一类、第二类医疗器械销售,保健食品、日用康养用品经营,同时开展互联网销售、品牌策划等工作,形成线上线下相结合的业务体系。益健年关注家庭真实健康需求,产品选择、服务提供和业务调整均以实际需求为重要参考。

合规经营 做实产品服务

随着大健康行业监管体系日渐健全,规范经营要求进一步提高,市场竞争压力随之增大。对于健康企业而言,提升品牌认知、筛选供应链资源、建立合规体系和积累用户信任,都是必须面对的现实考验。

公司成立之初也面临这些问题。产品筛选、宣传内容和售后服务直接影响消费者信任,因此,企业把合规体系建设作为规范运营的重要基础。

“大健康行业关乎消费者健康,容不得投机取巧。”益健年负责人张亮表示,企业始终把合规经营摆在首位,从资质办理、产品筛选到宣传内容审核、售后服务体系建设,各环节均按照相关监管要求推进。企业宁可放慢发展速度,也不触碰行业红线。

在产品管理上,益健年坚持“品质为先、用户为本”,对上下游合作方进行筛选,对引进产品开展资质核验和质量复核,并建立内部风控机制,加强员工规范管理。对于涉及消费者健康的产品,企业从资质、质量等方面进行把关,努力将经营风险控制在前端。

宣传内容同样是合规管理的重要环节。益健年对产品宣传信息进行审核,避免夸大产品功能或者模糊产品适用范围。保持审慎节奏,不盲目扩大经营规模,坚持从用户实际需求出发,通过产品体验和服务积累市场口碑。

而产品交付不意味着服务结束。在售后环节,益健年建立相应服务机制,重视消费者对产品使用和服务流程的反馈,并将其视为改进工作的参考。产品筛选、用户服务、售后反馈,各环节逐渐衔接,形成相对完整的运营流程。

当运营管理渐趋成熟,产品体系逐步健全,服务网络稳步延伸,益健年实现了从初创团队向规范化运营企业的转变。稳健经营,也成为企业应对市场竞争、积累用户信任的选择。

开拓市场 着眼长远

立足国内市场,益健年先后到访马里、马达加斯加两国驻华大使馆开展对外经贸交流,就健康产业合作、市场开拓等议题交换意见,探索更为广阔的市场空间。

市场空间的开拓,需要产品、服务和规范经营共同支撑。面对行业内追逐流量、炒作概念等现象,益健年没有把短期规模增长作为主要目标,而是保持稳健节奏,持续完善产品和服务,通过用户反馈与服务实践积累市场口碑。

大健康行业正处于转型升级阶段,消费者对产品质量、企业资质和服务保障更加关注。益健年把规范经营落实到产品引进、宣传推广、用户服务和售后反馈等环节,为市场开拓打牢基础。

据益健年方面介绍,公司注重普及健康知识,引导消费者了解产品资质、适用范围和使用方式,树立科学、理性的康养观念,履行健康知识传播责任。今后,公司将继续秉持“益享健康,安康延年”的品牌理念,深耕家庭康养领域。