

兴发集团董事长李国璋： 锚定新材料板块 夯实第二增长曲线

证券时报记者 刘茜

奔腾的长江流经宜昌，在这里，磷化工龙头企业兴发集团(600141)正以自身的转型实践，为传统化工行业的升级探索一条可参照的路径。

“兴发集团就像一棵树。”公司董事长李国璋接受证券时报记者专访时，用了一个生动的比喻来阐释公司发展逻辑，“磷矿、硅矿、水电等资源是‘根’，大宗化工产品支撑规模的‘干’，公司将资源转化而来的利润与现金流，持续灌溉于新能源、新材料等新兴领域，使其‘开枝散叶、开花结果’。”

这个“产业大树”比喻的背后，是兴发集团明确的战略目标：在“十五五”时期推动公司营收跨越千亿元大关。为实现这一蓝图，兴发集团规划出明确的产业组合与增长路径：包括农药、有机硅、特种化学品等优势板块各自向百亿级规模迈进，共同构成约500亿元的营收基本盘；目标营收超过300亿元的新能源材料板块，将是公司未来发展的核心驱动力。李国璋表示，完成这一系列的布局，



兴发集团微电子新材料研究所。刘茜/摄

意味着兴发集团将从依赖资源禀赋的周期型企业，转变成创新驱动、多元协同的科技材料平台公司。

1 磷矿产能翻番奠定成长根基

对兴发集团而言，“根”就是其赖以起家并持续巩固的资源基本盘。

2023年下半年以来，磷矿石的供需关系始终维持紧平衡状态，价格高位平稳运行。目前，兴发集团的磷矿资源储量约8亿吨，是国内少数资源自给率最高的磷化工龙头企业之一。

李国璋表示，国内方面，公司近五年在湖北及其他磷矿富集区开展了系统性地质勘探和资源整合，未来将以湖北、四川等地区为重点持续拓展。海外布局方面，公司已组建专业团队，重点关注埃及等资源国市场。“未来3年到5年将实现磷矿产能翻番，为公司在新能源时代应对磷矿战略价值重估提供牢固保障。”

刚刚过去的一年，磷矿呈现高位横盘的走势。展望后市，有观点认为磷矿石价格今年可能维持高位，甚至不排除进一步上涨。李国璋从供需两端解释了背后逻辑，“从供给侧来看，新增产能释放较为

2 传统主业提供业绩弹性

在草甘膦、磷肥、有机硅等传统大宗化工领域，兴发集团已建立显著的规模与一体化优势。

“树干决定了树的粗壮程度，也决定了业绩弹性。”李国璋坦言，大宗商品价格起伏是行业常态，上述业务是公司业绩“压舱石”。公司凭借全产业链的成本优势，在行业景气高峰时可充分释放利润弹性；在行业低谷时，可确保现金流安全，并能逆势巩固市场地位，同时支撑对新兴板块的投入。

以核心产品草甘膦为例，兴发集团现有23万吨/年草甘膦原药产能，产能规模居国内第一、全球第二。

李国璋认为，草甘膦因其成本与规模优势，在相当长时间内仍不可替代。面对价格周期性波动，公司可通过全球市场布局和渠道优化提升抗风险能力，“价格上涨时获取超额利润，下跌时仍可维持盈亏平衡”。此外，公司正推动销售模式从B2B转向直接销售到C端市场。



A股年报披露季开启 沃华医药净利大增162.93%

证券时报记者 黄翔

1月19日晚间，沃华医药(002107)率先披露2025年年度报告，成为本年度沪深两市首家发布年度业绩的上市公司，标志着A股市场正式进入2025年度业绩报告期。

2025年，在行业整体承压背景下，沃华医药交出了净利润翻倍的成绩单。年报数据显示，2025年，沃华医药实现营业收入8.17亿元，同比增长6.96%；归母净利润9572万元，同比大增162.93%，增

幅创近10年以来新高。报告期内，沃华医药经营活动产生的现金流量净额同比增长40.45%，资产负债结构保持稳健，有息负债持续为零。充裕的现金流，为其未来潜在的产品并购与产业整合储备充足“弹药”。除业绩表现突出外，沃华医药董事会同步审议并通过两项重要决议。公司在2025年半年报实施每10股派发现金红利1.46元(含税)分红方案的基础上，拟进一步实施稳健的现金分红方案。

3 新兴板块驱动产业升级

依托传统主业提供的稳定支撑，兴发集团近年来着力培育新能源材料与特种化学品两大新兴业务板块，将其作为驱动产业升级与价值增长的核心引擎。

近期，公司获得比亚迪8万吨/年磷酸铁锂委托加工销售订单。李国璋表示，该合作预计将为公司带来良好利润，公司已规划建设专用生产线，计划于2026年上半年实现首批交付。“这份为期两年的产能锁定协议，标志着公司正式进入比亚迪等头部电池厂商的核心供应链体系。未来可能针对不同核心客户设立专用工厂，以保障供应稳定。”

尽管2025年前三季度新能源板块收入仅占公司总营收约3%，但公司对其成长性寄予厚望。“全产业链一体化是公司在这一领域的核心竞争优势，这一优势在2026年将会更加明显。”李国璋预计，2026年公司磷酸铁锂销量有望超过20万吨，并计划基于公司产业链配套优势，进一步扩充磷酸铁产能，争取进入全球前三。

在磷酸铁锂产品与技术路线上，公司采取“中高端主导、梯度覆盖”的策略。目前主要聚焦于三代及以上标准的产品，并已储备第四代、第五代高压实密度产品的技术。同时，为响应储能等对成本敏感的应用需求，公司也将布局三代或二代半标准的大众化产品，预计中高端产品产能

占比将维持在70%以上。

除了磷酸铁、磷酸铁锂，公司还在磷酸二氢锂等关联产品上同步布局。据李国璋介绍，磷酸二氢锂现有产能10万吨/年，计划在2026年二季度扩至15万吨/年，并正在准备实施二期15万吨/年新项目，最终达到30万吨/年规模，从而形成高端磷酸铁锂的完整闭环。

在李国璋看来，随着磷酸铁锂等产能的释放，公司新能源材料板块营收规模将在“十五五”期间提升至300亿元以上，从而推动整体经营迈上新台阶。

而公司另一关键增长极特种化学品板块，在2025年前三季度收入占比达到17%，毛利率超过25%。公司在电子级磷酸领域取得突破后，相继推动电子级硫酸、电子级氢氟酸等高纯产品产业化，其中电子级磷酸国内市占率达85%。2025年1月，兴发集团电子化学品子公司兴福电子成功挂牌科创板。

李国璋介绍，目前兴福电子正加速全球布局，已在上海、天津、惠州等地布局生产基地，以提升客户响应速度，并拟在韩国、新加坡、马来西亚等国家和地区规划投资。未来该板块收入有望保持30%以上年均增速。公司已将电子特气作为下一突破方向，相关技术与产线投建已启动，瞄准规模千亿元级的进口替代市场。

4 前沿领域渐入收获期

“开枝散叶之后，是开花结果。”李国璋强调，依靠800人研发团队和每年10多亿元的研发经费投入，公司在新材料前沿领域的布局逐步进入产业化收获期。

其中黑磷的产业化进程备受市场瞩目。李国璋直言，“从经济性角度已具备商业化条件”。公司已实现百公斤级连续化稳定生产，具备快速建设百吨级产线的能力，成本大幅下降。应用生态迅速扩张，合作机构从2024年末的30余家激增至2025年末的近90家，近期发现黑磷在商业航天材料方面具有“变革性”潜力。

商业应用方面，黑磷-钨催化剂已在兴瑞公司双氧水生产中实现工业化应用，氢效最高提升近20%；黑磷净味催化剂已通过美的集团企业标准认证。

在多个高壁垒特种化学品领域，公司也实现关键卡位。公司是全球仅有的两家能规模化生产高端磷化剂的供应商之一，该产品利润率极高；乙硫醇实现了对外

国外主导产品的国产替代，自2025年三季度起开始规模化销售，具备良好的经济效益，标志着公司在硫系精细化学品领域的突破。

在次磷酸钠领域，公司凭借6万吨/年总产能稳居全球市场首位。产品价格持续走强，至2025年底已涨至约1.9万元/吨。李国璋介绍，目前已完成存储级产线改造，形成2万吨/年产能，该级别产品较工业级有更高溢价。

同时，新能源材料布局向纵深推进。公司固态电解质研发已完成小试，并正加快建设年产1万吨/年电池级五硫化二磷项目，配套3万吨/年超纯黄磷产能，计划于2026年7月投产。该技术难点在于黄磷纯化，公司已掌握行业领先的净化技术，目前已有数家新能源企业及研究院所对接需求。

“公司提出的千亿目标，涵盖了多个维度的协同发展。”展望未来，李国璋信心十足，兴发集团正向着一家高科技、综合性的化学新材料企业坚定迈进。

券商研报观点认为，在政策全方位利好支撑下，中药市场保持快速增长，新品兑现为行业注入充足成长动能，供给端、支付端、需求端的协同发力，推动行业持续繁荣。

筹划近一年后，华菱线缆(001208)决定终止收购湖南星鑫航天新材料股份有限公司(下称“星鑫航天”)控制权。

1月19日晚间华菱线缆公告，公司决定终止收购星鑫航天控制权。公司于2025年3月14日召开董事会审议通过相关议案，并与交易对方签署了《关于收购湖南星鑫航天新材料股份有限公司股权之交易意向性协议》。截至公告披露日，上述意向性收购事项尚未签署正式交易协议。

就终止收购的原因，华菱线缆表示，自《意向性协议》签署后，公司与交易对方积极推进相关工作，并就本次控制权收购事项进行了多轮磋商。基于当前工作进展，双方在部分具体协议条款上未能达成一致。经审慎研究和友好协商，双方于近日签署了终止协议，一致同意终止《意向性协议》。根据《意向性协议》约定，协议经双方协商一致并签署书面协议即可终止。因此，本次终止收购事项无需提交董事会审议。

华菱线缆表示，前期签署的《意向性协议》仅代表双方的合作意愿，终止本次收购是公司与合作对方协商一致的结果，交易双方均无需对本次收购的终止承担赔偿责任及法律责任。本次终止收购事项不会对公司的生产经营和财务状况产生不利影响，亦不存在损害公司和全体股东利益特别是中小股东利益的情形。公司将继续围绕既定的战略目标，通过内涵式发展与外延式并购双轮驱动的路径，优化产业布局，进一步增强公司的综合竞争能力，推动公司持续稳定健康发展。

回溯原委，去年3月华菱线缆公告，公司拟收购星鑫航天控制权。届时，湖南钢铁集团有限公司(公司的最终控股股东)及其控制的其他企业可视实际情况共同参与收购，具体以签署的正式交易协议为准。

据了解，星鑫航天成立于2003年，为国家高新技术企业，前身为国家某机械工业部绝缘材料行业重点企业。公司主要业务为耐高温隔热材料、氯化硅陶瓷制品、酚醛树脂材料等，为神舟系列飞船、嫦娥系列探测器、天宫空间站以及多种运载火箭提供配套产品，参与了首次载人航天工程配套，是国家多种型号的战略、战术导弹的弹上电缆网隔热材料的研制企业，为中国运载火箭研究院总体部、上海航天技术研究院总体部及其下属单位配套供应产品。

星鑫航天目前拥有多项有效专利，具备装备制造单位资格证书、武器装备科研生产单位三级保密资格证书、国军标质量管理体系认证证书等业务资质，研发的产品可用于军民航天飞行器、机器人FPC柔性线缆等场景。

业绩方面，星鑫航天2022年至2024年分别实现营业收入5642.33万元、5136.88万元和6814.84万元；分别实现净利润2362.99万元、2245.68万元和2648.82万元。

值得注意的是，除收购星鑫航天的交易外，去年底华菱线缆还在同步推进三竹科技的收购计划。

明泰铝业净利润预增超12% 高端化战略成效初显

证券时报记者 李映泉

1月19日晚间，明泰铝业(601677)发布公告称，预计2025年归母净利润为19.5亿元至20亿元，同比增长12%至14%。公司同时预计2025年扣非归母净利润为17亿元至17.5亿元，同比增长18%至21%。

对于2025年业绩预增的原因，公告称，在全球绿色产业变革大势下，国内外碳税体系逐步成形，公司坚持发展低碳循环经济，旗下多种产品完成SGS碳足迹排查，再生铝产品低碳优势明显，提升公司产品市场竞争力，助力国内外市场开发。同时，公司产品种类多元细分，覆盖多个关键领域，充分把握市场涌现的新需求新机遇，不断拓宽产品种类及市场占有率，产销规模保持稳步提升。

明泰铝业特别提到，公司热处理高端产线气垫炉投产，重点进军新能源汽车、汽车轻量化、机器人、低空飞行用铝等高端领域，全铝立柱机器人本体、无人机组罩罩、散热器复合铝材、电池铝塑膜箔等产品陆续投放市场，加速向高端化转型升级，推动高端产品成为第二增长曲线，单吨盈利空间实现持续扩大。

不久前，明泰铝业在接受机构投资者调研时表示，公司持续推进高端化转型，2025年重点推进新能源汽车材料、汽车轻量化用铝、机器人铝材、铝塑膜箔箔到液冷板，打造了完整的电池材料产品生态系统。

2025年10月，明泰铝业子公司鸿晟新材“汽车、绿色能源用铝产业园项目”首期一条气垫炉生产线正式建成投产，进一步丰富公司在新能源汽车、低空经济、机器人、航空军工等新兴领域的高端铝材产品体系，推动公司向单吨加工费超1万元的高附加值产品领域进军。

“目前，公司已与国内头部车企及造车新势力开展产品认证，供应合作初见成效。2025年第三季度单吨税前利润突破1500元，实现三连升，公司高端化发展战略成效初显。”明泰铝业称。

在后续产能规划方面，明泰铝业表示，公司新投资建设义瑞新材“年产72万吨铝基新材料智能制造项目”，主要产品覆盖“新能源汽车、低空经济、机器人、金属包装、汽车”等多领域用铝材料，将进一步促进公司高端化转型升级。项目建设完成后，将大幅提升公司高端产能，提升单吨利润空间的同时，促进公司总产能超200万吨，为后续利润大幅提升奠定坚实基础。

针对再生铝领域，明泰铝业拟引进激光诱导击穿光谱分析产线，通过“精准识别成分、高效分离杂质与合金”的技术创新，扩大废旧铝制品回收范围，实现废铝高值化利用，促进再生铝产业再升级。明泰铝业称：“2026年，欧盟碳边境调节机制政策即将实施，公司再生铝产品将享受绿色低碳溢价，进一步提升公司产品利润空间。”



上市公司资讯第一平台

华菱线缆终止收购星鑫航天
证券时报记者 康殷