

鼎龙股份总经理朱顺全：慢就是快，半导体材料行业没有弯道超车

证券时报记者 刘茜

在全球半导体产业链自主化浪潮中，关键材料的突破成为衡量产业深度的标尺，化学机械抛光(CMP)材料是长期制约中国先进芯片制造的薄弱环节。作为国内少数在CMP材料等领域实现平台化布局的创新企业，鼎龙股份(300054)的发展路径颇具代表性。

“半导体材料行业没有弯道超车，最

慢就是最快。”近日，鼎龙股份总经理朱顺全接受证券时报记者专访时表示，真正的国产替代并非简单复制，其关键在于攻克供应链最深的瓶颈，并精准响应客户痛点。公司在抛光垫领域已成为国内唯一实现全流程自主可控的企业，并以此为基础，将业务延伸至技术壁垒更高的抛光液领域。在完成多项“从0到1”的突破后，抛光液业务站在“从1到N”规模化放量的关键拐点。

1 逆流而上：攻克研磨粒子壁垒

鼎龙股份主营业务横跨半导体和打印复印通用耗材两大板块。在半导体材料领域，公司聚焦高增长赛道，产品线涵盖CMP工艺材料、高端晶圆光刻胶、半导体显示材料及先进封装材料。

其中，CMP材料作为其半导体板块的核心支柱，发展路径清晰。公司自2012年切入CMP抛光垫市场，已成为国内集成电路制造领域关键耗材的领先供应商。此后，公司将产品链延伸至CMP抛光液领域，完成了在单一工艺平台上的关键材料布局。

财务数据显示，2025年前三季度，公司CMP抛光垫业务实现销售收入7.95亿元，同比增长52%；CMP抛光液及清洗液业务销售收入达2.03亿元，同比增长45%。

对于切入抛光液领域的决策，朱顺全直言，并非对市场红利简单追逐，而是基于公司在成为抛光垫龙头过程中对产业链“卡脖子”环节的深刻理解。

他指出，国产抛光液发展的核心瓶颈在于上游核心原材料研磨粒子的供给，该部分占抛光液总成本达到70%。然而该材料的全球供应体系长期由少数国际厂商主导，并通过紧密的联合开发与排他性协议，构建了高度的市场壁垒与供应链闭环。

“这一结构性现状导致国内抛光液企业长期面临‘有配方、无米下锅’的困境，难以实现高性能产品的稳定量产和自主迭

代。”朱顺全表示，因此公司在2021年正式进入抛光液市场时，没有选择业内常见的、从下游配方入手的跟随策略，而是逆流而上，将研发重心前置，瞄准技术门槛最高、国产化难度最大的环节进行攻坚，首先投入资源攻克高纯硅、超纯硅、氧化铝、氧化锆四大类核心研磨粒子的自主化量产。

这一决策的背后，是鼎龙股份对其20余年在材料领域积累的跨学科技术平台的自信。

朱顺全回忆起当时的场景，碳粉技术团队评估后认为，公司在高纯无机材料合成、表面改性及胶体化学等方面的技术积累，与研磨粒子的研发存在相通之处，具备攻克可能。

“技术团队当时给出了约六七成的把握，我就知道这事儿能成。”朱顺全介绍，自布局以来，鼎龙股份在抛光液及配套研磨粒子业务上的累计投入已超过14亿元，在湖北仙桃投资建设了全球最高标准的研磨粒子制造车间与抛光液混配车间，年产研磨粒子1万吨，抛光液2万吨。

回报在2021年就开始显现，公司当年实现了四大研磨粒子从中试到量产的全部预定目标，并于年底获得首个订单，实现了“当年研发、当年量产、当年获单”的行业突破。鼎龙股份也成为全球唯一能同时自制四大类核心研磨粒子的厂商。



▲工程师在鼎龙股份CMP应用评价实验室工作
▶鼎龙股份总经理朱顺全
▼鼎龙股份武汉总部



受访公司/供图

2 聚焦高端：专注于别人“做不了”“做不好”的产品

凭借全链条自主能力，鼎龙股份在抛光液领域确立了一条清晰的差异化竞争路径：规避成熟产品的价格红海，集中资源攻坚国内供应链的空白与客户的核心工艺痛点。朱顺全将这一策略概括为：“专注于友商‘做不了’或‘做不好’的高端产品。”

这一战略已为高端芯片制造领域提供系列先进支撑，取得丰硕成果。公司耗时两年完成了对某款抛光液的全链条突破，产品经多轮验证已稳定量产，月供应量有在今年内攀升至“数百桶”级别。朱顺全介绍，该产品在关键缺陷控制指标上实现了超越，“划伤控制比原厂还好，从而获得了客户的持续订单”。

在更前沿重点节点，公司攻克了被全球唯一供应商垄断的铝研磨粒子技术，开发出的同类产品在国内某主流厂商实现量产导入，当前月供应量达到“数百桶”规模。

在存储芯片领域，针对介电层、多晶硅及氮化硅等关键工艺节点的多款抛光液产品，已成功导入国内主流厂商，并占据了可观的市场份额。

此外，用于更先进存储器件的氧化锆抛光液完成开发，在客户端进入量产导入前的关键验证阶段。朱顺全指出，此类产

品具备高单价、高技术门槛的特征，其突破不仅为公司带来收入，更重要的是为国内核心存储芯片制造商提供了供应链安全保障。

支撑这些高端产品突破的，是鼎龙股份从“材料供应商”向“解决方案提供商”的转型。

朱顺全强调，抛光液的商业本质是技术服务，配方产品仅是载体。例如，即便是相同的铜抛光工艺，不同客户因产线设备、芯片结构及良率目标的差异，对抛光液的关键参数要求也各不相同。这就要求供应商必须具备强大的联合开发与现场工艺调试能力，以解决客户的具体问题。

为此，公司从国内外招募了10余名顶尖专家，组建了一支近百人的客户制程支持团队，深度参与客户的工艺优化，从而形成了较高的客户黏性。

“与此同时，公司还保持着国际化的技术视野。”朱顺全说，公司高度关注前沿技术，确保其研发方向与技术演进与国际前沿同步。这种“扎根中国，链接全球”的策略，使其在保障国内供应链安全的同时，亦能引导客户前瞻未来的技术趋势与工艺方向。

3 平台协同：构建一体化解决方案

随着国内半导体产业链自主化进程进入深水区，关键材料的突破已从“可选”变为“必选”。

朱顺全判断，下游以AI芯片、高带宽内存(HBM)为代表的旺盛需求，驱动全球主要晶圆厂商加速扩产，为上游CMP材料等环节创造了持续向好的市场环境。2026年将成为抛光液市场元年，2027年有望迎来更大规模增长。

与此同时，供应链自主可控需求的日益迫切，为公司已通过验证的高端产品带来了历史性机遇。

目前，其用于先进制程的HKMG、铜阻挡层、钨金属栅极等抛光液正进入批量供应与快速上量阶段。朱顺全表示，公司有信心在未来中国抛光液市场中成为重要一极，并预期该业务将成长为半导体材料板块的核心支柱。

实现这一跨越的底气，源于鼎龙股份构建的“CMP材料平台型公司”生态。作为国内唯一一家实现CMP抛光垫全流程自主研发，并能同时提供抛光垫、抛光液、清洗液全系列材料的企业，公司的平台化协同能力构成了差异化的核心“护城河”。

“这种协同体现为深度的一站式解决方案能力。公司不仅能够配套供应多种材料，更能通过材料间的深度匹配优化，解决单一产品供应商无法处理的复杂工艺难题。”朱顺全举例称，通过其自研的铜抛光垫与铜抛光液进行协同

优化，可将客户工艺中的晶圆划伤率降低90%以上。在某些先进工艺开发中，这种协同已成为必要条件，曾有客户反馈“如果没有鼎龙的垫，其他企业的抛光液也不用了”。

在财务层面，平台化模式能有效分摊高额研发投入，过去三年公司累计研发投入超12亿元，占营收比重维持在13%—14%的高位。朱顺全坦言，材料行业需保持40%至50%的毛利率以支撑持续创新，而多元化的产品组合正是抵御单一产品年降压力的关键。

平台的竞争力，最终植根于人才与组织。目前，鼎龙股份拥有包括近百名博士、300名硕士在内的超千人工程师团队，并保持了业内罕见的核心研发团队极低流失率。朱顺全将其归因于独特的企业文化和激励机制。

“厚积薄发，做长期主义的事情，才能走得更远更稳。”近期公司市值突破400亿元，朱顺全视其为资本市场对业务价值与发展路径的阶段性认可。

他强调，公司将继续通过尊重产业规律、稳步提升内在价值，致力于实现可持续的健康增长。凭借从底层材料到系统解决方案的全面协同能力，公司的抛光液业务正站在规模化放量的新起点。



长安汽车筹划回购注销股份 总额最高20亿元

证券时报记者 赵黎昀

2月4日晚间，长安汽车(000625)公告，基于对公司战略发展前景及内在价值的坚定信心，为积极维护公司价值及股东权益，优化公司资本结构、增厚每股收益，结合公司当前财务状况及未来经营规划，公司目前正在筹划回购股份事项。

本次回购拟通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式进行，实施期限为自股东大会审议通过最终回购股份方案之日起，不超过12个月。

回购价格上限不高于董事会审议通过回购方案决议前30个交易日公司股票交易均价的150%。计划回购资金总额不低于10亿元(含)且不超过20亿元(含)。其中，计划回购A股不低于7亿元(含)且不超过14亿元(含)；计划回购B股不低于3亿元(含)且不超过6亿元(含)。此次回购股份的用途为减少公司注册资本。

进入2026年以来，长安汽车股价整体呈现下行行情。2月2日该公司股价最低探底至11元/股，为近年来低点。

不过，2025年长安汽车的新能源汽车产销量整体实现显著增长。据公司近期

披露的产销快报，2025年全年累计产量为276.63万辆，同比增长5.36%，其中新能源汽车产量为111.80万辆，同比增长53.73%；全年累计销售量为291.30万辆，同比增长8.54%，其中新能源汽车销量为近111万辆，同比增长51.1%。

在近期披露的投资者关系活动公告中，长安汽车透露了面向“十五五”的行动计划。长安汽车将持续深入推进三大计划，加速向智能低碳出行科技公司转型，打造世界一流汽车品牌。到2028年左右，达成中国品牌累计销量4000万辆。到2030年，年产销突破500万辆，其中，新

能源占比超60%，海外占比超35%，进入全球汽车品牌TOP10。

长安汽车称，2026年是“十五五”规划开局启新的关键节点。公司坚持稳中求进、提质增效，锚定全年销量目标，坚决打好“开局之战”。具体来看，2026年，总体销量目标330万辆，同比增长13.3%；其中，新能源销量140万辆，同比增长26.2%；海外销量75万辆，同比增长17.7%。

在海外市场，长安汽车加速全球布局，公司表示未来三年将累计投放26款新品，包含左舵、右舵车型，覆盖140余个国家和地区。

利亚德瞄向商业航天 出资1亿元参投产业基金

证券时报记者 刘茜

2月4日晚，利亚德(300296)公告称，公司与深圳前海君川投资管理有限公司等共同签署合伙协议，拟投资共青城道盈盛远创业投资合伙企业(有限合伙)，目标认缴规模为3亿元，公司作为有限合伙人拟以不超过1亿元的自有资金认购33.33%的份额。该合伙企业将定向投资商业航天领域的非上市公司。

利亚德在公告中表示，本次投资旨在积极响应国家航天强国、新基建战略方向，借助投资机构的专业力量及资源优势，通过投资商业航天领域具备发展潜力的企业，助力公司探索新兴市场机遇及新兴产业快速发展的时机，提升公司综合竞争力。

利亚德以有限合伙人身份投资，承担有限风险。本次投资的资金来源为公司的自有资金，不会对公司生产经营和财务状况产生重大不利影响。

同时，利亚德提醒，商业航天属于典型的技术密集型和资本密集型产业，具备高投入、高风险、高迭代的行业特征。若产业规模化生产效率不及预期，短期内形成规模经济和范围经济效应的难度较大；且投资过程中可能受宏观经济、行业政策等多种因素影响，存在投资失败或亏损等不能实现预期收益或目标的风险。

针对上述风险，公司将密切关注合伙企业的经营管理状况及投资项目的情况，以尽可能降低投资风险。

1月22日利亚德发布业绩预告，预计2025年归母净利润3亿元—3.8亿元，上年同期亏损8.89亿元，同比扭亏为盈。报告期内公司实现经营性现金流净额约11亿元，较上年同期增长约70%。

公司表示，2025年开启新一轮战略周期，以“拥抱AI，领跑视觉，实现第二增长曲线”为发展目标，深度挖掘AI大时代下，公司三大业务板块的新契机。同时，充分发挥各业务板块的差异化优势与集团化管理的协同效应，逐步打造“AI+显示+文旅”的产业生态闭环。目前，战略转型已取得阶段性成效，营业收入和毛利率均有所提升。

资料显示，利亚德AI与空间计算板块的核心是以Opti-Track为代表的动作捕捉技术和空间定位的算法，相关产品和

技术已在影视动画、虚拟现实、工业仿真、具身智能尤其是人形机器人等多个行业应用。

公司文旅板块聚焦夜间经济、数字展陈、文娱演艺、IP合作和运营四个方面。去年文旅部发布的20个沉浸式文旅示范案例中，利亚德参与了9个。

值得注意的是，利亚德加快了出海步伐。公司表示，虽面临关税等国际环境的不确定性因素，但截至2025年底，公司海外显示业务较2024年同期仍实现逆势增长；持续推动公司Micro LED在国内外市场尤其是北美市场的推广，Micro LED订单实现较好增长，为业绩改善提供了有力支撑。

重庆啤酒去年净利超12亿元 销量增长优于行业表现

证券时报记者 唐强

2月4日晚间，重庆啤酒(600132)发布2025年业绩快报，在营收保持稳定的情况下，净利润实现明显增长。

报告期内，重庆啤酒实现营业总收入147.22亿元，同比增长0.53%；实现净利润12.31亿元，同比增长10.43%；加权平均净资产收益率为81.68%，较上年同期上升21.51个百分点。

针对业绩的增长，重庆啤酒表示，2025年，公司在“嘉速扬帆”战略指引下，积极应对外部环境变化，通过持续优化产品结构，加速新品布局，积极拓展非传统渠道，不断深耕“大城市”计划等重点业务举措，展现出良好的经营韧性。

值得关注的是，2025年，重庆啤酒销量实现同比增长0.68%，优于行业表现，营业收入保持稳健增长。重庆啤酒表示，受益于大宗原材料成本的下降和供应链优化项目带来的成本节约，毛利率有所提升。此外，为巩固和拓展市场份额，重庆啤酒加大市场投入力度，广告及市场营销费用较2024年增长。

目前，重庆啤酒旗下拥有由本地品牌与国际品牌构成的强大产品组合，满足消费者在不同消费场景下的多样化需求。

2025年，重庆啤酒进一步优化产品结构，持续推出新口味、新品类、新包装。此外，重庆啤酒还跨界饮料品类，陆续推出“天山鲜果庄园”苹果味与白桃味汽水等产品，试图以创新口味探索啤酒以外的更多可能。重庆啤酒认为，这些新品的推出，不仅丰富了产品线，也为品牌焕新和市场拓展注入新活力。

体育营销方面，重庆啤酒进一步强化品牌与体育、城市文化联结，共同推动“啤酒+足球”场景融合。餐饮场景方面，“乌苏啤酒”持续通过“乌苏烧烤”“KFC宵夜套餐”等活动，深化“啤酒+烧烤”的消费认知。

2025年12月中旬，困扰重庆啤酒许久的一则合同纠纷案件终于有了实质性进展，重庆啤酒、重庆嘉威啤酒有限公司(简称“重庆嘉威”)拟在二审阶段达成调解，如顺利达成调解，则诉讼程序将以调解结案。

2026年1月12日，原告重庆嘉威向重庆市大渡口区区人民法院申请撤回起诉，大渡口区人民法院已裁定准予重庆嘉威撤诉。重庆啤酒表示，鉴于原告重庆嘉威已撤诉，此次公告的诉讼进展不会对上市公司本期及后期利润产生重大不利影响。



上市公司资讯第一平台