

钼价持续走强达近三年高点 “以钼代钨”助推工业金属提升“含科量”

证券时报记者 赵黎昀

近期,头部存储芯片厂商以钼替代传统钨制作存储字线的消息,带动国内钼相关产业板块走强。年内钼铁价格高位运行,于近日吨价达到30万元上方,为近三年首次。

证券时报记者从行业了解到,当前

“钼代钨”技术落地,虽已形成一定市场需求,但供给体量极小且高度集中,对多数相关上市公司业绩拉动有限。

不过从长远看,钼金属已从传统“钢铁周期附属品”蜕变为“半导体+高端制造的战略核心材料”,实现从“传统周期工业金属”向“高端半导体战略材料”的属性切换,价格有望维持“中枢上移+高位震荡”格局。

1 “钼代钨”引爆概念板块

“近期公司已接到许多投资者现场或线上提问,主要都是围绕‘钼代钨’这一概念。当前确实有海外企业实现钼替代技术突破的消息,但目前公司尚未有产品直接应用于半导体存储芯片领域。”面对记者采访,国内一钼产业上市公司人士坦言,半导体用钼粉需达到超高纯标准。“钼代钨”技术路线处于初步阶段,国内高纯钼配套材料也尚处产业化初期。

让钼金属企业备受关注的,是6月中旬的一则SK海力士375层3D NAND“钼代钨”消息。

据韩国半导体媒体披露,SK海力士已完成375层V10系列3D NAND闪存全流量量产验证,本次技术变革核心为用金属钼全面替代传统钨制作存储字线,标志着全球300层以上高端3D NAND开始进入“钼时代”。

在上述消息影响下,大型钼业公司盛龙股份股价连续四个交易日涨停,金钼股份股价也在6月下旬突破30元高点,洛阳钼业则在一周多时间内股价涨幅超过30%。

“在极细线宽(纳米级)和高深宽比结构中,钼比钨具备纳米尺度电阻更小、界面稳定性好、工艺适配性更强等决定性优势。”卓创资讯富宝钼分析师张秀华告诉

记者,当前芯片厂“钼代钨”局限在特定高端场景(主要是超高层数3D NAND的字线),不是全芯片材料的零和博弈。在逻辑芯片(CPU/GPU)、DRAM位线、功率器件及模拟芯片等领域,六氟化钨仍是绝对主力。

采访中记者发现,钼行业企业已关注到产品在芯片领域的应用潜力。

洛阳钼业相关负责人表示,在AI算力等应用领域,钼的电阻更小、信号传输效率更高,在技术迭代、钨价上涨等背景下,市场整体形成了一定的需求。公司天然拥有小金属开发的强基因,围绕钼矿开发,践行“降本增效”策略,采用AI智能配矿系统,将配矿偏差率控制在3%以下,同时通过5G远程操控,实现穿孔、铲装、运输到二次破碎的全程无人化作业。此外,伴生矿综合回收率达92%,用技术实现资源价值最大化。

上述不具名钼行业企业人士也表示,公司正在主动跳出传统单一矿山开采的经营定位,持续加大科研投入与高端技术人才引进,全力向钼产业链后端深加工领域延伸布局。目前公司已成功研发并落地部分高端深加工新品。不过现阶段新品整体产能与市场规模偏小,对公司整体营收和利润的贡献依旧非常有限。

2 刚需带动价格冲高

“钼代钨”概念备受关注的同时,2026年上半年钼价呈现快速上涨的态势。

“今年二季度钼铁吨价时隔三年再度突破30万元大关,年内涨幅已超三成。”张秀华告诉证券时报记者,2025年底钼精矿价格在3800元/吨度左右,2026年1月上旬钼价快速突破4000元/吨,5月份更是暴涨至年内高点5250元/吨,将钼铁成本推涨到33万元/吨以上。

上海钢联钼分析师魏捷也指出,2026年以来,钼价整体呈现出“阶梯型上涨、高位震荡”的强势运行态势,目前正处于近三年的高位水平。

年内钼价走强,主因市场供需紧平衡,全球钼市场供需缺口持续扩大。

张秀华分析,供应端方面,2026年无大型新增产能落地,国内受环保安检

及开采配额制约,钼精矿产量同比波动不大。需求端方面,钢铁行业仍是核心消费端(占比约75%),特钢、风电用钢对钼的添加比例持续提升,刚需稳固。同时,新能源及军工高端制造需求快速放量,半导体领域出现“以钼代钨”技术趋势。

“这波钼价上涨,主力还是钢铁传统刚需支撑,芯片钼替换钨只是锦上添花,带动不大行情。”魏捷分析,目前半导体用钼的体量较小。今年以来,钢铁、风电、军工等传统刚需牢牢占据着钼消费的主导地位,不仅保持了稳健增长,更为钼价构筑了坚实的安全垫。

据洛阳钼业年报披露的数据,2025年中国钼消费量约15.2万吨,同比增长9.3%。传统不锈钢领域需求稳健,风电等



洛阳钼业位于栾川的最大钼钨伴生矿。 时报财经图库/供图

领域的含钼特钢订单激增,贡献了国内绝大部分消费增量。

采访中分析人士普遍认为,虽然未来两三年,“以钼代钨”对整个钼行业总需求量而言属于“小增量”,但对高纯半导体材料细分赛道及行业估值逻辑而言是“大拐点”。

“全球钼年消费量约30万吨级,而半导体字线用钼目前仅处于百吨级起步阶段。即便2026至2028年渗透率快速提升,预计新增需求仅占全球总需求的0.1%至0.3%左右,无法单独驱动钼精矿价格的长期暴涨。但该趋势标志着钼从‘传统周期工业金属’向‘高端半导体战略材料’的属性切换,高纯钼及靶材的附加值极高,将显著改善头部企业的盈利结构和估值体系。”张秀华表示。

3 赛道升级提升预期

2026年,钼需求呈现“钢铁基本盘稳健、军工爆发式增长”的双轮驱动格局,相关上市公司也对市场给予良好预期。

“随着中国高端制造持续升级及全球能源转型深化,含钼钢材正加速渗透新能源、高端制造、海工船舶等关键领域,预计2026年国内钢铁领域钼需求将保持稳健增长,有力支撑钼行业维持向好态势。”洛阳钼业上述负责人认为,2026年钼市场需求预期向好,供应端也或有改善。国内产量预计将保持增长,北美、南美地区的大型铜钼伴生矿山亦有增产计划推进,钼供应水平较2025年预计提升。

上述不具名钼行业企业人士则预计,当前钼市场容量足以消化未来可能出现的新供应。而下游需求方面,虽然普通钢材市场当前行情不佳,但高端特钢市场需求稳定。新能源汽车制造、电力设备等领域近年来对钼的需求有所上升,构成一定支撑。

国际钼业协会(IMOA)与安泰科的测算数据显示,2026年全球钼总产量预计为27.27万吨,总消费量超过30万吨,全年供需缺口高达4.43万吨,创下近年缺口峰值,行业紧平衡态势确立。

“未来3至5年,钼行业最大的变化并

非二选一,而是‘赛道升级’驱动‘价格中枢上移’的结构性共振。”张秀华认为,随着3D NAND堆叠层数突破300层及HBM(高带宽内存)普及,传统钨互连因电阻大、填充难遭遇物理瓶颈。三星、SK海力士等巨头已量产“以钼代钨”工艺,钼凭借更低电阻率和更优微缩性能,从边缘辅料跃升为芯片字线核心材料。这一技术切换将在2027至2030年进入爆发期,带来需求量的指数级增长。

而全球约70%的钼是铜矿伴生品,产出依附于铜矿开采节奏,无法单独因钼价上涨而快速扩产。独立钼矿从立项到投产需8年以上。在环保管控和品位下滑背景下,未来3至5年全球钼供给增速将显著低于需求增速。2026至2030年钼价有望维持“中枢上移+高位震荡”格局。

魏捷也认为,当前钼已不仅仅是周期性工业金属,而是兼具高端制造支撑与战略资源安全双重属性的关键品种。国内半导体材料国产化,将长期对国内钼厂形成利好。本土钼企补齐技术短板后,有望拿下国内高端市场订单。高端半导体钼材利润远高于普通钼原料,企业盈利空间有望打开。

魏捷也认为,当前钼已不仅仅是周期性工业金属,而是兼具高端制造支撑与战略资源安全双重属性的关键品种。国内半导体材料国产化,将长期对国内钼厂形成利好。本土钼企补齐技术短板后,有望拿下国内高端市场订单。高端半导体钼材利润远高于普通钼原料,企业盈利空间有望打开。

党建领航向新而行

上市公司以党建强根基 凝聚发展新势能

<<上接A1版

同样完成“党建入章”的还有朗科科技,这家深耕存储行业二十余年的科技企业率先设立专职党群工作部,健全“三重一大”前置决策制度,近年实现党员干部零违纪、安全生产零事故。

制度的价值,也体现在对公司经营的撬动力上。首钢股份2025年华证ESG评级提升至AAA级,背后是党委前置研究重大事项这一机制在持续运作。公司严格执行党委前置程序,将政治标准贯穿战略规划、投资决策、项目建设全过程。此外,公司信息披露连续获深交所A级评价。

先锋站上技术前沿

在受访上市公司中,有一个相似的场景:每当企业遭遇最难啃的“硬骨头”,往往是党员骨干先顶上去。

风华高科是广东省基础电子元器件产业链的“链主”企业。高端阻容产品长期被国外厂商垄断,国产化迫在眉睫。公司党委健全“书记挂帅、支部攻坚、党员冲锋”机

制,各级党组织书记带头认领“书记项目”35个,党员先锋队19支,党员示范岗116个,分布在技术攻关、生产一线各处。结果是,薄介质、高容MLCC产品跻身国内先进行列,2026年一季度净利润同比增长37.62%,营收同比增长18.90%。

中船特气在电子特气领域承担着“国家队”使命,旗下核心产品三氟化氮、六氟化钨产能位居世界前列,产品纯度达6N超高纯级别,适配先进制程芯片生产需求。公司成立技术分公司党支部,组建研发创新党员突击队,以“揭榜挂帅”等形式推进前沿技术布局。2025年,公司电子特气收入规模位列全球第九、国内第一,18种产品远销15个国家和地区。

首钢股份围绕高端电工钢、高品质汽车板等“卡脖子”领域,组建跨部门党员攻关团队,搭建“一院多中心”研发体系。2025年,公司实现5款新产品首发、首创工艺2项、完成“替代进口”国产化项目16项,先后获评“灯塔工厂”和“全球独角兽”企业。

广电计量作为国有控股检验检测企业,打造“新质检·星行动”党建品牌,在人工智能、卫星互联网、量子计量等前沿领

域组建党员骨干攻坚团队,基层党支部牵头多项国家级科研任务,如重庆子公司党支部中标中国星网重点项目。2025年公司归母净利润同比增长20.57%,利润增速大幅跑赢营收增速。

与企业文化深度融合

在受访上市公司中,“党建品牌化”正演变为一项系统工程。

风华高科建立“1+N无限风华”党建品牌体系,“无限风华”源自公司文化IP定位“天地之间,风华无限”,覆盖人才成长、组织攀高、实干成就、党廉守线四个维度,基层党支部各自提炼子品牌,做到“一支部一品牌、一支部一特色”。这种品牌化思路,让党建变成了有内涵、可传播、能激励的组织文化。

传化智联的党建品牌落脚点更为独特,选在了最未被组织覆盖的群体——货车司机。公司探索“红色门铃、红色驿站、红色力量”三步法,依托全国70个公路港和200余万司机会员平台,精准识别流动货车司机党员9275人,线下累计投入

4600余万元落地“红色驿站”40座,助力货车司机月收入增加。这套模式将公益服务与商业生态融合,被视为物流行业非公党建创新实践的“可复制范本”。

民营上市公司同样在探索自己的党建文化路径。宝新能源依托叶剑英纪念馆、三河坝战役纪念馆等本地教育基地,把主题党日和党史学习作为锤炼团队精神的重要载体,将苏区精神中“敢打硬仗”的气质转化为“急难险重任务面前闻令而动”的执行力。2016至2025年,公司累计对外捐款超1.7亿元,以践行社会责任塑造企业口碑。

赢合科技成立第一届党委、纪委班子之时,同步确立了“党建领航、企业发展、个人成长”三位一体发展思路,将红色基因植入现代企业治理核心。2025年,公司落地“星火讲堂”,推动理论学习走进生产车间与研发岗位,把思想共识转化为一线员工的自发行动。

从“党建入章”到“书记挂帅”,从“党员攻坚”到“品牌立魂”,越来越多的上市公司以党建强根基、以实干促增长,增强高质量发展底气。

董明珠:格力电器出口没做好 渠道变革迫在眉睫

证券时报记者 李映泉

6月30日下午,格力电器(000651)举行2025年年度股东会。与此前多年选址格力电器总部有所不同,此次股东会的召开地点选择在珠海格力电子元器件有限公司,超过400位股东将偕大的会议室挤得满满当当。

格力电器董事长董明珠以一袭短发亮相股东会现场。除了形象上的变化,董明珠在股东会上的表现也颇为低调,股东提问问题多数优先指派给其他高管或业务负责人回答,一改往常爱唱“独角戏”的风格。在会上,她公开表态“要培养一支年轻人队伍”。对于今年公司人事调整相对频繁的现象,董明珠称:“要做到能上能下,这样年轻队伍才能带出来。”

近期,欧洲热浪来袭,中国空调热销。对此,有股东询问公司在出口业务上的布局 and 表现情况。格力电器海外业务负责人首先对此回答称,格力海外市场主要以OBM模式进行,目前渠道逐步改善,市场份额持续提升。

董明珠随即接过这一话题,开口直言“公司出口没做好”。她表示,这既有中东冲突等客观原因,也有公司自身出口模式上的问题。“海外销售渠道的变革迫在眉睫,接下来,格力将对出口模式进行重大变革和改造。从市场看,公司在海外还有巨大空间,因为产品已经从空调拓展到多品类。”

关于格力钛的发展前景,格力电器常务副总裁方祥建称:“自我进入格力钛并负责格力钛业务已有21个月。在我刚到格力钛时,格力钛可以用‘深不可测’来形容,但现在已经是‘清澈见底’。格力钛对格力电器带来的正面影响越来越大,负面影响越来越小。整体可以总结为12个字:有信心、有压力、有希望、有挑战。”

董明珠也补充道,格力钛的钛酸锂技术最大的优势在于安全,未来三五年内有发展潜力,在储能领域会有优势。而对于当前较为前沿的钠电池领域,董明珠表示也会进行研究。

这场股东会上有一个颇有意思的细节,有一位股东在发言中,提到董明珠“走过的路寸草不生”。这句话曾是早年间同行对董明珠的评价。董明珠在听到后笑而不语。此后,董明珠在回答另一位股东关于“格力是更注重利润还是市占率”的提问时直言“你得给别人一条活路”。

股东会直击

益生股份上半年净利最多预增超8700%

证券时报记者 赵黎昀

益生股份(002458)6月30日晚间披露的2026年上半年业绩预告显示,预计期内实现归母净利润为2.7亿元至3亿元,比上年同期增长4286.61%至4774.01%;预计实现扣非净利润2.68亿元至2.98亿元,比上年同期增长7858.66%至8749.56%;基本每股收益0.19元至0.21元。

益生股份是我国乃至亚洲最大的祖代肉种鸡养殖企业。公司种禽场区主要分布在山东、河北、江苏、安徽、山西、黑龙江等地;种猪场区分布在黑龙江、河北和山东省。2026年上半年,公司业绩大幅增长主要系白羽肉鸡行业景气度上行,公司主营的白羽肉鸡业务量价齐升,整体盈利水平实现显著增长所致。

益生股份分析,从经营层面来看,2025年公司祖代白羽肉鸡引种量同比增加,带动本期父母代鸡苗销量同比大幅增长。同时,国内白羽肉鸡行业整体供给格局持续偏紧,推动公司父母代白羽鸡苗价格连续三个季度逐季攀升并维持高位运行,父母代鸡苗业务成为公司本期主要利润来源。同时,公司商品代白羽肉鸡苗销售均价同比上涨,盈利水平亦提升。以上因素共同推动公司白羽肉鸡业务整体利润大幅增长。

从行业供给来看,我国祖代白羽肉鸡种源主要依赖进口。自2024年底开始,美国、新西兰等传统引种渠道因高致病性禽流感受阻;2025年底法国禽流感进一步冲击行业引种供给,导致2026年1—5月国内祖代白羽肉鸡无境外引种增量。依据养殖周期传导规律,祖代种鸡供给收缩将在7个月后传导至父母代种鸡环节,进而影响后续商品代鸡苗产量,行业供给偏紧格局将持续,据此判断,后续父母代鸡苗价格仍有上行空间,白羽肉鸡行业高景气度有望延续。

该公司称,立足行业上行周期,公司紧抓白羽肉鸡上游种源业务高景气机遇,内部持续推进精细化管理模式,开展提质增效专项工作,强化生物安全与疫病净化等举措,有效提升种鸡生产性能与养殖成效,巩固核心业务竞争优势。同时,公司加速推进种猪业务产能释放,持续落地提质增效各项经营举措,优化产品品质、夯实种源产品核心竞争力,进一步拓宽公司业绩增长空间,为公司持续稳定发展提供有力支撑。

在近期披露的投资者关系活动公告中益生股份也称,公司2025年进口祖代白羽肉鸡26.6万套,占我国进口总量的比例超过42%,预计2026年公司父母代鸡苗供给同比将增加;2026年1—5月国内引种中断,祖代种鸡短缺会在7个月后传导至父母代种鸡环节,预计2026年下半年优质父母代鸡苗供给将更紧缺,价格有望继续上涨。综上,量价齐升下,利好公司父母代鸡苗业务。同时,2026年1—5月国内引种中断,祖代种鸡短缺会在14个月后传导至商品代鸡苗环节,预计2027年优质的商品代鸡苗供给偏紧,市场价格行情向好。





e公司
egsea.com

上市公司资讯第一平台