

赣锋锂业拟增持Mali Lithium公司股权 进一步提升原料自给率

■本报记者 曹琦

1月18日，赣锋锂业公告称，公司董事会同意全资子公司赣锋国际有限公司(以下简称“赣锋国际”)拟以自有资金不超过6500万美元，收购Leo Lithium Limited(以下简称“Leo Lithium”)拥有的Mali Lithium公司不超过5%的股权，用于Goulamina项目后续的项目建设和资本支出。

本次交易完成后，赣锋国际将持有Mali Lithium不超过60%股权，间接持有Goulamina项目不超过60%权益。

“Goulamina项目将是赣锋锂业资源量最大的锂辉石项目，同时也是接下来公司矿端短期可见的重要增量。”赣锋锂业董秘任宇向《证券日报》记者表示。

锂辉石资源丰富

资料显示，Leo Lithium成立于2022年，其旗下主要资产为位于非洲国家马里的南部地区的锂辉石Goulamina项目，矿区面积100平方公里；Mali Lithium由Leo Lithium和赣锋国际共同出资在荷兰注册成立，公司2022年实现净利润-47.29万美元，2023年上半年实现净利润-15.2万美元。截至2023年6月30日，公司资产负债率为17.95%。

另据Leo Lithium公布的数据，Goulamina项目的锂辉石矿总资源量约2.11亿吨，平均品位为

1.37%。其中，氧化锂总资源量为289万吨，折合碳酸锂当量约为714万吨，明显高于赣锋锂业当前主力矿山Mount Marion锂辉石项目的184.3万吨碳酸锂当量。

2023年9月份，赣锋锂业拟通过公司或子公司增资Mali Lithium，增资完成后，赣锋国际将持有Mali Lithium 55%股权，从而间接持有Goulamina项目55%权益，并且纳入合并报表范围。

同时，赣锋锂业还享有Goulamina项目一期100%、二期70%和三期55%包销权。赣锋锂业方面表示，本次交易有利于推动Goulamina项目的开发建设，进一步保障公司锂资源的需求，有利于公司业务拓展，提高核心竞争力，符合公司上下游一体化和新能源汽车产业发展战略。

提高原料自给率

上海钢联发布的最新数据显示，1月17日，国内电池级碳酸锂均价为9.8万元/吨，1月8日以来始终徘徊在10万元/吨以下。SMM(上海有色网)分析认为，出于对春节前锂盐企业检修停产的预期，以及进口锂矿价格仍持续倒挂等因素考虑，锂盐企业并无急切出货压力，整体延续挺价出售散单策略。

对此，赣锋锂业董事长李良彬向《证券日报》记者表示：“实际上，现在的碳酸锂价格已经跌到了每吨9万元以下。”这一说法得到了不



本次交易完成后，赣锋国际将持有Mali Lithium不超过60%股权，间接持有Goulamina项目不超过60%权益

少江西宜春锂盐厂商的证实，有厂透露：“9万元以下确实能买到。”受锂盐价格持续下行影响，锂矿价格也在跟着下调。《证券日报》记者注意到，赣锋锂业的锂矿资源虽然较为丰富，但有大量的盐湖资源开发很慢，目前仅有阿根廷Cauchari-Olaroz锂盐湖项目去年实现投产，而该项目投产时间也较原投产计划有所延迟。

相比之下，锂辉石矿的开采周期更短。随着碳酸锂价格下行，打造“锂矿—锂盐—锂电池”一体化优势，对赣锋锂业来说变得更加迫切，而近日公司增加了外购锂辉石矿以提高原料自给率。

1月15日，澳洲锂生产商Pilbara Minerals宣布，修订了与赣锋锂业现有采购协议，实质性增加了锂辉石精矿供应。修订后，

自2024到2026年，Pilbara每年的锂辉石精矿可分配量从16万吨/年提升到31万吨/年，锂辉石精矿将依旧根据市场价格进行出售。

持续提升原料自给率，对赣锋锂业优化成本控制，完善上下游一体化的“赣锋生态”将起到关键作用。李良彬告诉记者：“目前公司的原料自给率大概在30%至40%。”

房屋装修、高端装饰原纸需求带动 齐峰新材2023年净利润预增超25倍

■本报记者 王倩

1月18日，齐峰新材一则预计2023年度归母净利润同比增长超25倍的业绩预告，使其成为截至目前2023年业绩“预增王”。

而尽管有2022年度业绩基数较低的原因，公司2023年度产销两旺却也是不争的事实。只是，在房地产市场下行背景下，装饰原纸龙头齐峰新材如何实现了逆势增长？

《证券日报》记者致电齐峰新材证券部，相关工作人员表示：“虽然2023年房地产市场整体销售欠佳，但房屋二次、三次装修需求比较多，规模上的家居建材市场订单比较多，带动了公司订单充裕。”

装饰原纸业务盈利提升

纵观齐峰新材自2019年以来近五年的业绩表现，2022年，公司业绩因市场需求收缩、原材料价格大幅度上扬、美元汇率大幅度波动等因素而陷入低谷，当年仅实现归母净利润847.6万元，同比下滑94.87%，扣非净利润更是出现首亏。

但进入2023年，公司在第一季

度亏损183.2万元后，第二季度即实现扭亏，并带动公司上半年归母净利润同比增长202.59%。进入2023年第三季度，公司经营业绩持续向好，单季度实现归母净利润1.09亿元，而这也是公司自上市以来首次实现单季度归母净利润超1亿元。直至年度业绩预告披露，公司预计2023年实现归母净利润2.25亿元至2.6亿元，同比增长2554.62%至2967.56%。

对于2023年公司业绩的大幅预增，公司方面给出的原因主要有三点，一是客户需求旺盛，公司产销明显增加；二是主要原材料价格下降，成本降低；三是公司持续优化产品结构，有效推进降本增效措施，公司产品竞争力进一步提升。

如前述齐峰新材证券部工作人员所说，虽然2023年房地产市场下行，但公司作为装饰原纸行业头部企业，在受到行业整体环境冲击的同时，却也迎来房屋二次、三次装修的行业机会。

齐峰新材方面认为，在消费升级趋势下，个性化、轻量化、外表美观的定制家具愈发受到消费者喜爱，因此，相比实木材料，以人造板为基材的家具、地板与木门将拥有

更广阔的市场空间，叠加“以纸代塑”的政策背景，将带动对装饰原纸需求逐步增加。

成本端的大幅下降，则是公司2023年度实现盈利大幅增长的关键因素。齐峰新材生产所需的主要原材料为钛白粉和木浆，在2023年度价格都有一定波动。其中，纸浆价格自2023年初以来快速回落至历史低位，带动公司装饰原纸业务盈利持续提升。

进入2024年，齐峰新材产销两旺、成本低位的状态能否延续？前述齐峰新材证券部工作人员表示：“公司目前订单比较平稳，没有太大变化。”

传播星球App联合创始人由曦对《证券日报》记者表示：“装饰原纸行业市场竞争加剧的情况下，企业会不断优化自身，提高竞争力，但这种增长态势能否持续，还需关注房地产行业的回暖程度、政策调整以及原材料价格波动等因素。”

卓创资讯分析师常俊婷对《证券日报》记者表示：“2023年第四季度进口木浆价格震荡下行，2024年第一季度市场供需博弈态势不改，预计浆价或呈先抑后扬态势，变动

幅度相对有限。”

出海进程加速

根据中国林产工业协会数据，2011年至2021年，我国装饰原纸销量以8.46%的复合增速增长至120.55万吨。2022年受多重因素影响，装饰原纸的产销均出现下滑。虽然2023年统计数据还未出炉，但从头部企业如华旺科技、齐峰新材等整体表现及业绩预告来看，2023年度装饰原纸行业整体产销两旺。

海通证券分析认为，近年来随着我国推进城镇化进程和基础设施建设，家居行业迎来稳定发展。同时，随着居民环保意识和个人化需求提升，人造板逐渐替代实木板材，且板材贴面比例提高，进一步推动家居装饰用纸需求增长。特别是随着个性化装修、全屋定制兴起，以及新兴应用领域的不断拓展，市场对装饰原纸的品质要求进一步提升，高端装饰原纸需求有望进一步扩大。

从产能角度来看，国内装饰原纸市场集中度较高，且头部企业扩产动作频频。如齐峰新材就拟通

过定增方式来扩大既有装饰原纸业务，目前已获深交所审核通过。根据最新披露的募集说明书(注册稿)，公司拟定增募资不低于1.96亿元且不超过2.75亿元，用于“年产20万吨特种纸项目(一期)”。项目实施后，公司将新增装饰原纸产能8万吨，届时公司装饰原纸产能将达到53.9万吨。经测算，本项目建成完全达产后，将实现年销售收入8亿元，净利润4952.2万元。

此外，装饰原纸行业的出海进程也在加速。海通证券表示，在东南亚、东亚等地区，一些国家经济高速增长，居民生活水平不断提高，住房改善需求和装饰装修需求也在持续扩大。在欧洲地区，国内高端装饰原纸品牌品质竞争力进一步增强，带动国内企业加速出海。

上述齐峰新材定增募投项目位于广西壮族自治区贵港市。公司证券部前述工作人员表示，项目定于此地一方面是在看重当地有非常完善的建材行业产业链，另一方面还可以帮助公司更好辐射华南市场，还可更好对接东南亚市场，有利于开拓新的客户资源，提升公司区域影响力。

汽车零部件市场景气持续 中原内配2023年净利大幅预增

■本报记者 肖艳青

1月18日晚间，中原内配发布2023年业绩预告，预计报告期内实现归属于上市公司股东的净利润3.05亿元至3.45亿元，同比增长82.44%至106.36%；实现扣非净利润2.69亿元至3.09亿元，同比增长96.54%至125.77%。

清晖智库创始人宋清晖对《证券日报》记者表示：“2023年，我国汽车产销量创历史新高，直接推动了汽车零部件出货量稳步增长，总体呈现出稳步向好、不断提高等诸多发展特点。中原内配2023年净利润大幅预增，一方面与下游重卡行业复苏明显，公司手握充足订单有关，另一方面则与公司积极开拓海外市场以及全方位提升精细化管理水平等因素有关。”

对于业绩变动原因，中原内配表示，2023年，重卡行业复苏明显，公司所处汽车零部件行业经营环境有所改善。围绕经营发展战略目标，公司紧抓市场机遇，抢占市场份额，拓宽销售渠道，不断优化产品结构和市场结构，大力开拓海外业务，公司气缸套、活塞、电控执行器等产品销量均与上年同期相比呈现较大程度增长。同时，公司持续创新管理提质增效，坚持推动精益生产，降本增效措施不断取得成效，盈利能力继续改善。

据悉，中原内配所处行业为汽车零部件制造业，公司主营业务为气缸套、活塞、活塞环、轴瓦等内燃机核心关键零部件的生产和销售，产品主要应用于乘用车、商用车、工程机械、农业机械、船舶工业、军工等动力领域，下游应用最大的市场为汽车市场。

据中国汽车工业协会统计分析，2023年，我国汽车产销累计完成3016.1万辆和3009.4万辆，分别同比增长11.6%和12%，产销量创历史新高，双双实现两位数增长。其中商用车市场企稳回升，2023年商用车产销分别完成403.7万辆和403.1万辆，同比分别增长26.8%和22.1%。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示，2023年国内经济回升向好，基础设施建设加快，对重卡需求明显增长，带动上游零部件企业订单增长，推动公司营收和利润增长。

展望汽车零部件行业的发展形势，国海证券汽车行业首席分析师戴畅表示，随着国内汽车市场进入结构性竞争阶段，汽车零部件企业为了新的盈利增长点，选择向更广阔的国际市场进军。参考全球汽车零部件龙头企业往往在本国车企出海黄金期完成了供应链的全球化布局，我国汽车产业链也迎来了“大航海时代”，出于关税和政策因素考虑，汽车零部件公司纷纷布局北美以获得更多订单。此外，截至2023年年末，已有多家国内汽车零部件生产企业在海外的生产基地进入投产阶段，2024年零部件公司海外业务有望从亏损转向盈利。

新旧业务协同 松原股份2023年净利预增超60%

■本报记者 吴奕萱

1月18日晚间，松原股份发布2023年度业绩预告，预计报告期内实现归属于上市公司股东的净利润1.9亿元至2.1亿元，比上年同期增长60.96%至77.91%；实现扣非净利润1.84亿元至2.04亿元，比上年同期增长58.06%至75.27%。

对于业绩增长的主要原因，松原股份方面表示，2023年我国汽车产销稳中有增，自主品牌乘用车市场占有率提升较快，公司作为国内领先的汽车被动安全系统一级供应商之一，业务发展也因此受益。

松原股份董秘叶醒对《证券日报》记者表示：“2023年公司坚持聚焦主业，业务发展稳定向上。公司以自主品牌客户为根基，陆续拓展新能源、新势力等客户，完成了国内主流整车厂的业务布局。”

具体来看，松原股份主要通过积极协同整车厂进行新能源汽车的被动安全系统开发，提前布局新能源汽车，并取得了一定的成果。现阶段，公司已成功定点配套上汽通用五菱新能源、长城欧拉、吉利新能源、奇瑞新能源、众泰汽车、零跑汽车以及比亚迪等众多一线新势力品牌车型。叶醒称：“这将为公司进一步提升在新能源汽车被动安全系统中的配套份额，以及新客户开拓打下坚实基础。”

同时，松原股份气囊总成、方向盘总成等多个项目的陆续量产也对公司2023年业绩产生了积极影响。

松原股份方向盘和安全气囊相关产品自2021年年底开始批量生产，在此之前，公司业务主要以安全带总成为主。近两年来，公司在安全带总成客户的基础上，利用先发优势，推广方向盘和安全气囊产品，实现供应产品从点向面的突破，推进公司安全带总成、安全气囊、方向盘三个被动安全系统模块业务发展齐头并进，为客户提供被动安全系统全套解决方案。

叶醒坦言：“公司新旧业务相辅相成，协同效应显著，有利于提升客户采购便利性与公司同步研发及时性，也有助于进一步巩固、扩大和提升公司在汽车被动安全系统行业的知名度及行业地位。”

截至目前，在方向盘和安全气囊领域，松原股份已与吉利汽车、上汽通用五菱、奇瑞汽车以及智米等客户进行项目开发合作，并已成为第四代帝豪、吉利熊猫Mini、睿蓝7、五菱星驰、五菱MINI等车型配套供货。

对此，深度科技研究院院长张孝荣向记者表示：“近年来，安全气囊需求朝多样化发展，安全需求提升与消费升级助力安全气囊单车配套数增加；智能驾驶驱动汽车方向盘智能化、多功能化发展，安全气囊与方向盘行业存在很大的市场空间。”

因此，松原股份方向盘和安全气囊产品有望构筑公司业务第二增长极。张孝荣表示：“松原股份利用安全带总成业务积累了许多客户资源，预计会给公司安全气囊和方向盘业务带来订单，同时，公司新的安全气囊与方向盘产能也在规划建设中，随着客户的开拓以及产能的释放，业务发展有望向好。”

公开信息显示，松原股份向不特定对象发行可转换公司债券申请已于2023年12月份获得证监会同意注册批复，此次可转债公司拟募集资金总额不超过4.1亿元，其中，年产1330万套汽车安全系统及配套零部件项目(一期工程)达产后，公司将新增方向盘总成产能130万套和气囊总成产能400万套。

MiniLED渗透率提升 木林森2023年净利润预增超120%

■本报记者 丁蓉

2023年，MiniLED技术在电视、车载领域应用规模扩大，近期陆续出炉的上市公司业绩预告显示，MiniLED赛道多家企业迎来业绩高速增长。

1月18日，木林森披露了2023年度业绩预告，预计报告期内实现归母净利润4.27亿元至5.06亿元，同比增长120.20%至160.94%。

对于业绩增长的主要原因，木林森表示，报告期内，公司的MiniLED业务实现较快增长，在公司的封装业务板块中占比持续提升，并获得市场与客户认可，未来公司将持续推进MiniLED业务的发展；公司根据市场供需情况，合理规划产

业布局，完善了产业链各个环节的一体化，充分发挥规模效应优势，推进智能制造和精细化管理。长期跟踪木林森的国海证券电子行业首席分析师葛星甫在1月18日发布的研报中表示：“2023年以来，小间距MiniLED产品需求旺盛，木林森在小间距产品方面性价比优势明显。未来随着技术工艺不断成熟，产能持续提升，公司有望在背光和显示市场进一步提升市场份额。”

据悉，MiniLED是一种新型显示技术，它采用数千到数万颗微小的LED灯珠，密集排列在背板上，形成一个完整的显示单元。智帆海岸机构首席顾问、资深产业经济观察家梁振鹏在接受《证券日报》

记者采访时表示：“与传统液晶电视LED技术相比，MiniLED具有控光更精细、画质更好的优势。随着成本下降，产业链逐步完善，MiniLED的市场需求正在快速提升，规模效应正在形成。”

木林森业绩高速增长并非个例。艾比森、芯瑞达、乾照光电等一批MiniLED赛道内的上市公司纷纷迎来业绩预喜。例如，芯瑞达2023年度业绩预告显示，预计公司报告期内实现归母净利润1.59亿元至1.85亿元，同比增长50%至75%。公司方面表示，受益于MiniLED技术应用渗透加快、市场规模放大，公司显示模组业务量利双增。同时，公司持续加强市场营销管理能力建设，报告期内，显示终

端业务客户订单接单量上升，增厚净利。

在日前举行的2024年国际消费电子展(CES 2024)上，TCL、康佳等多家企业纷纷展出了各自的旗舰MiniLED产品。伴随各品牌商发力，MiniLED市场规模有望持续提升。深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示：“目前，MiniLED电视全球渗透率约为5%左右，预计到2025年，渗透率将提升至20%左右。未来MiniLED市场空间广阔，电视、车载领域将成为主要增长点。”

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示：“从技术角度看，MiniLED未来有望拓展到VR、医

疗等领域，打开新的增长空间。”

同时，A股上市公司对MiniLED的布局和业务拓展也正在加速。国星光电近日公开表示，在车载MiniLED方面，公司已开发出白光、蓝光MiniPOB和MiniCOB光源方案，部分方案已通过AEC-Q102车规试验验证要求。

TCL科技的MiniLED背光显示器、笔电、车载产品以及1512 PPI MiniLED LCD-VR屏等已经实现量产，公司还在积极布局医疗、智能家居、学习机等领域的应用。公司方面表示：“已经在MiniLED领域建立了贯穿上下游产业链的生态优势，目前MiniLED终端产品以大、中屏为主，未来将有望更多用于中小尺寸电子产品。”