

公司零距离·新经济 新动能

“材料创新+产业化”双轮驱动 时代新材加速拓展新材料应用边界

本报记者 肖伟

在高性能材料研发的前沿赛道上,株洲时代新材料科技股份有限公司(以下简称“时代新材”)正以材料创新为引擎,产业化为纽带,推动多个领域实现技术突破。

当前,公司研发成果已广泛应用于轨道交通、风力发电、汽车零部件、特种装备等领域,高性能材料展现出卓越的稳定性与适应性,部分产品达到或超过国际同类水平。在业务布局上,时代新材更是拓展新材料应用边界,向氢能、新能源汽车、低空经济、机器人等新兴市场进军,勾勒出广阔的应用蓝图。

从轨道交通减振行业领跑者到新能源材料明日之星,时代新材如何以创新重构产业逻辑?近日,《证券日报》记者走进公司位于湖南省株洲市的全球总部一探究竟。

多元业务“开花结果”

走进时代新材风电叶片工厂,百米级风电叶片模具横卧车间,泛着冷硬的金属光泽。模具内壁光滑如镜,工人正俯身进行铺层作业,手中的复合材料按毫米级精度层层叠铺。每一层纤维布的角度、张力都经过精准测算,确保叶片成型后兼具强度与韧性。两瓣叶片预合模的环节更显精密,两名工人手持内窥镜,探头缓缓探入拼接缝,屏幕上的影像实时传输着细微纹路。每一片叶片,都凝聚着极致的工匠精神。

风电板块目前是时代新材的第一大业务,2024年为母公司贡献82亿元销售收入,占总销售收入的比例达到40.89%。今年7月4日,公司发布公告称,与各大风电主机厂签署约27.11亿元销售合同,涉及风电叶片及相关服务。

“依托国家战略和创新,我们握住‘材料创新+产业化’利器,风电叶片规模每五年上一个台阶;‘十五五’建设自主设计平台,实现批量供货;‘十五五’推出超低风速叶片;‘十五五’销售总额居全国第二;‘十四五’年产能达4700套,向年产值100亿元目标迈进。”时代新材董秘夏智说。

风电叶片、高铁关键部件、新能源汽车零部件、海洋工程减振部件……踏入时代新材全球总部大楼的展厅,科技感扑面而来。《证券日报》记者看到,展厅布局错落有致,公司轨道交通、工业与工程、风电、汽车四大主业相关产品集中亮相,以清晰的脉络展现企业的发展历程与前沿成果。

首先映入眼帘的是轨道交通板块展示区,这里陈列着各类先进的减振降噪产品、车体轻量化部件。作为轨道交通减振全套方案提供者,公司产品覆盖全球九成车辆主机客户。工业与工程展区同样吸睛,桥梁与建筑减振产品、工业减振与传动产品有序



图①时代新材推出的列车配件 图②时代新材推出的汽车配件
图③公司全球总部 图④时代新材风电车间

排列。公司在在线路减振、桥梁与建筑减振等领域处于行业前列,诸多实际工程案例展示出公司综合实力。在风电板块展示区,巨大的风电叶片模型格外醒目。汽车板块展示区内,高端汽车减振降噪与轻量化产品琳琅满目。

时代新材四大主业能快速同步发展的谜底,藏在实验室当中。

在材料实验室里,研究员正用光谱仪分析新型复合材料的分子结构。操作台面上,风电叶片所用的碳纤维、高铁减振件的橡胶基材、新能源汽车的轻量化材料整齐排列,共享着同一套材料改性数据库。

“我们开发的高分子复合材料环氧树脂增强体系,既能增强叶片抗风强度,也能提升高铁弹性元件的耐疲劳性。”时代新材风电产品事业部开发中心主任梁鹏程指着数据图谱向记者解释说。

在结构力学实验室里,巨型试验台正在对为深海高速区域开发的叶片进行部件疲劳测试,验证设计的可靠性。隔壁货架上,在300公里时速的振动模拟下,高铁转向架减振装置传感器实时传输应力数据。“振动控制技术是共通的,只是应用场景不同。”时代新材技术员对记者表示。

在智能研发中心的大屏幕上,数字孪生系统同步显示着4款产品的虚拟研发进程。设计师们围坐在一起讨论,将风电叶片的流体力学分析模型稍作调整,便可应用到新能源汽车的空气动力学优化中。

2000余项专利构建起“材料+结

构+仿真”的底层技术平台,让看似无关的产品在此找到技术共通点,这正是时代新材跨界创新的密码。

时代新材要求全部研发工作要以市场需求为导向,全部研发成果要接受市场长期检验。正是秉持上述原则,公司研发成果走出实验室,走向国内外市场,在多个领域“开花结果”。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授在接受《证券日报》记者采访时表示:“时代新材的技术创新呈现出清晰的‘同心圆’发展特征。这种创新不是简单的业务扩展,而是围绕核心技术向多个领域的自然辐射,实现了技术成果的跨场景应用与研发工作的协同突破。在‘同心圆’创新模式下,企业不仅在核心赛道站稳脚跟,更探索出向产业高端化、产品国际化迈进的有效路径。”

积极布局新领域

除了已有业务板块,时代新材也在加快布局新赛道。在公司新建的新材料产业园,技术与工程团队正针对氢能、新能源汽车、低空经济、机器人等新兴产业的具体需求,开展下一代新材料的开发工作。

时代新材的产业新蓝图已初具轮廓。在产品方面,高性能芳纶纸、高端聚氨酯材料、特种有机硅材料、电容隔膜材料、聚酰胺酰亚胺、可回收树脂等先进高分子材料已走出实验室,实现了批量生产。

在市场方面,时代新材的各类先进高分子材料产品已成功进入多个

高速增长领域,并向行业头部客户形成规模化供货。例如,HP-RTM(高压树脂传递模塑成型工艺)电池上盖与箱体凭借高强度、轻量化特性,在储能电池与动力电池领域完成“换代”级应用;高端聚氨酯材料产品凭借耐磨、耐腐蚀、轻量化及高压回弹等特性,在风电叶片防护、汽车悬架系统中实现应用;有机硅材料凭借耐高温、阻燃、绝缘等特性,已切入储能电池、新能源汽车、光伏三大核心市场等。

同时,公司运用高端聚氨酯材料开发耐磨磨料产品,拓展智慧物流AGV、仓储叉车市场;依托聚酰胺酰亚胺材料与国内高端装备企业联合开发耐磨涂料、工程塑料传动制品,为国内头部无人机、新能源汽车企业提供轻量化减振结构件;此外,探索仿生关节减振材料,与多家机器人生产企业洽谈技术合作等。

稳健增长的主营业务和富有成长空间的产业蓝图,为时代新材勾勒出清晰的业绩增长曲线,也助力其获得资本市场认可。

“过去40年里,时代新材立足弹性体材料,推出多款减振降噪产品,成功应用于轨道交通、工业与工程领域。过去20年里,时代新材攻克复合材料难题,推出了多款高强度轻量化材料,成功打开了风电叶片、汽车零部件市场。”夏智表示,未来10年,时代新材还将进军功能高分子材料领域,推出酰氨基、环氧基、硅基、橡胶基等产品,以更多新材料助推新质生产力发展。

新材料赛道受青睐 上市公司加码布局

本报记者 陈红

在科技创新与产业变革的浪潮中,新材料领域逐渐成为上市公司战略布局的核心赛道。近期,多家企业密集发布投资、并购公告,推动行业热度持续攀升。从投资涉及的领域来看,涵盖消费电子、新能源汽车、低空经济、人形机器人等多个前沿领域。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,上述领域均为当前科技创新与产业升级的关键方向,而新材料作为高新技术的基础,是推动制造业转型升级的核心要素。在全球科技竞争日趋激烈的背景下,各国均在加大对新材料研发与应用的投入,上市公司积极投入这一领域,不仅有助于我国在全球新材料产业竞争中占据优势地位,更能切实提升国家产业安全保障能力。

企业动作频频

整体来看,企业布局逻辑较为多元,包括加速战略转型、实现强链延链补链、完善细分领域布局等。

具体来看,8月5日,苏州锦富

技术股份有限公司公告称,公司全资子公司拟投资约10.14亿元在上海建设“JF新材料一期东部生产基地”,重点聚焦消费电子与新能源领域的热管理材料等方向。此次布局是公司战略转型的关键举措,将进一步扩大产能规模。

7月29日,中化国际(控股)股份有限公司发布重组预案,公司拟通过发行股份方式收购南通星辰复合材料有限公司(以下简称“南通星辰”)100%股权。南通星辰核心业务涵盖环氧树脂和工程塑料,已构建从原料到高端材料及下游应用的全产业链布局。通过与南通星辰在产能、技术、市场等方面的深度整合协同,公司将进一步提升实现强链延链补链,提升在新材料业务领域的核心竞争力。

7月22日,苏州珂玛材料科技股份有限公司发布公告,公司以1.02亿元收购苏州铠欣半导体科技有限公司73%股权。后者深耕碳化硅涂层及陶瓷零部件领域,产品已应用于半导体外延环节。此次收购将助力公司完善在碳化硅材料领域的布局,增强对半导体客户的服务能力。

此外,新凤鸣集团股份有限公司、

东睦新材料集团股份有限公司、上海普利特复合材料股份有限公司等多家企业亦积极布局新材料领域,涵盖生物基材料、软磁材料、塑料改性材料等方向,推动行业活力持续释放。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元认为,新材料行业具有技术壁垒高、附加值大的特点,龙头企业通过垂直整合可有效提升竞争力,同时布局前沿领域以获取长期业绩增长点。

行业竞争格局分化

“从行业竞争来看,目前新材料赛道呈现‘哑铃型’结构。”国际注册专利管理师、鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示,一端是百亿级平台企业,凭借规模优势与全产业链布局承接头部订单;另一端是数十家细分领域领军企业,如专注于导热凝胶、PI(聚酰亚胺)薄膜等领域企业,虽技术领先但体量较小,并购溢价较高。处于中间层的年营收10亿元至50亿元的二线厂商,因缺乏成本优势与核心技术配方,未来大概率成为上市公司的并购标的。

支培元补充说,头部企业通过技术并购和产业链协同加速突破,力争实现弯道超车,但同时面临利润空间压缩的压力;而细分领域的竞争则各有侧重——新能源材料需通过扩大规模降低成本,电子化学品要突破国外专利限制,生物医用材料则依赖临床应用转化能力的提升。

从行业驱动因素来看,新一代通信技术、新能源汽车、人工智能等领域的爆发式增长,催生了对高附加值新材料的旺盛需求。政策层面,《“十四五”原材料工业发展规划》《标准提升引领原材料工业优化升级行动方案(2025—2027年)》等文件均将新材料产业作为战略性新兴产业重点推进;江苏、浙江、山东等地也纷纷出台专项发展规划和行动计划,为行业发展提供有力支撑。

展望未来,新材料行业投资将呈现“技术锚定、场景深耕”的趋势。袁帅认为,新能源汽车电池阻燃材料、低空经济轻量化复合材料、机器人用耐磨材料等细分领域,有望成为资本聚焦的热点。具备自主知识产权的企业将获得更多政策与资本倾斜,由产业资本主导的协同并购将加速技术产业化进程。

记者观察

多维发力 应对汽车行业人才需求变化

刘钊

近期,笔者注意到汽车行业的一个现象:一面是车企开出高薪从竞争对手处“挖人”,掌握核心开发能力的复合型人才尤为抢手;另一面则是在行业竞争白热化下,本着降本增效的目的,一些车企不得不收缩业务规模,精简员工数量,其中不乏熟练掌握工序流程的装配技师。这样的增减操作,也反映出了汽车行业人才需求的结构性变化。

在“软件定义汽车”的时代,车企对人才的需求已从单一技能转向跨学科融合。例如,在研发端,随着软件自研比例不断提高,车企对既懂汽车又懂软件的跨界人才需求激增。在生产制造环节,工业机器人技师、自动化控制工程师等岗位供不应求;而普工岗位需求下降趋势明显。营销端,在全球化竞争与用户需求多元化背景下,车企青睐数字化营销、海外本土化销售人才,销售领域的人才需求同样激增。

这种分化,是产业升级的必然逻辑。高度自动化生产线需要能操作复杂设备的技术蓝领,新能源汽车制造对特定工艺人才需求迫切。未来,初级技能人员淘汰速度将加快,AGV(自动导向车)与AI视觉系统将替代仓储、质检等基层辅助岗位。

面向未来竞争,笔者认为,需要构建校企协同、企业深耕、行业联动的多维解决方案,方能形成可持续的人才供给体系。

一是加强校企协同,构建人才供给“直通车”。职业教育与产业需求的脱节,是人才缺口的核心症结。通过“工学一体化教学”将企业真实生产任务转化为教学项目,“订单化”的人才培养能使学生的岗位适应周期大幅缩短。例如,东风汽车技师学院将当前行业最新的800V电池包拆解

盒马调整航向: 告别X会员店 聚焦两大核心业态

本报记者 梁傲男

8月5日,《证券日报》记者获悉,全国最后一盒马X会员店——上海森兰商都店将于8月底停业。在此之前的7月31日,盒马X会员店北京世界之花店停业,苏州相城店、南京燕子矶店同步完成闭店流程。

这一系列动作意味着,曾被视为本土零售商业标杆的盒马X会员店业态,即将彻底退出市场舞台。

针对做出关闭X会员店这一决策的幕后因素,未来盈利模式等问题,《证券日报》记者联系了盒马方面,但截至发稿,对方并未给出回应。

会员店的进与退

在零售市场中,会员店业态一直是各方角逐的焦点,阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)旗下新零售平台盒马也曾在这片战场上积极布局。

往前回溯,2020年10月份,首家盒马X会员店在上海开业,此后其扩张步伐不断加快。截至2023年10月份,盒马X会员店已开设10家门店,分布于上海、北京、南京、苏州等地。

会员制超市的核心在于通过会员费提升用户黏性,但各家超市的业务范畴和市场覆盖区域不可避免的存在重叠,消费者必然会对各家超市的优缺点精打细算。这使得门店之间的竞争愈发白热化。如今,盒马X会员店走向了退出的结局。

零售电商专家、中国连锁经营协会客座顾问庄帅对《证券日报》记者表示:“盒马此前提出了聚焦盒马鲜生和盒马NB(邻里业务)两大业态的战略,盒马X会员店的关闭,正是按照这一战略推进的结果。会员店业态对供应链的管理和运营有着极高要求,目前盒马业态仅在德国和美国获得规模化发展。”

“阿里巴巴战略转向轻资产,收缩非核心业务聚焦AI与电商,重资产会员店首当其冲。”一位电商行业分析师对《证券日报》记者表示,盒马未复制山姆、Costco的供应链壁垒,国际巨头靠全球集采压价,盒马则依赖本地供应商,核心单品价格无竞争力,补贴获客模式在资本退潮后难以为继,需靠供应链优化与精细化

搬进课堂,实施全流程实训。更关键的是建立了专业动态调整机制:淘汰机械制图等传统课程,新增车路协同、固态电池工艺等12个微专业,将课程更新周期压缩至3个月。这种“把产线搬进教室”的模式,使学生就业适应期大幅缩短。

二是企业深耕内部培育,打造人才成长“沃土”。外部引才成本高昂且难以持续,内部培育才是破局关键。例如,吉利汽车通过全球校招引入新鲜血液,依托内部技术共享平台实现人才轮转,让高端人才带动青年员工共同成长。航盛电子的实践同样值得借鉴,其设立的首席工程师工作室,已孵化出30余名各领域专家,这种“以才育才”的模式比单纯“挖人”更可持续。对于传统技能人才转型,一汽-大众通过培训为员工打上数字化操作能力标签,组建敏捷项目组参与新设备调试,既盘活存量人才,又提升转型效率。

三是行业联动共建生态,搭建资源共享“桥梁”。人才培养是一个系统性问题,需要行业组织牵头破局。中国汽车工业协会正在推进的三大平台颇具参考意义:“头雁平台”聚焦领军人才培养,“新质生产力培训平台”衔接企业需求与教育资源,“就业与再就业平台”解决人才流动匹配问题。未来,需统一技能标准,制定覆盖电动化、智能化全领域的技能标准,同时建立区域人才协同机制,缓解人才供需失衡问题,实现资源优化配置。

未来汽车产业的竞争,归根结底是人才的竞争。产业对人才的渴求已超越简单的“数量填补”,将进入“质量竞争”的新阶段。只有将人才培养嵌入产业发展的全链条,让教育链、人才链与产业链、创新链深度融合,才能为汽车产业高质量发展注入持久动能。

运营盈利。

集中资源聚焦主业

事实上,在零售行业激烈竞争与市场格局不断重塑的背景下,盒马一直在不断探索与调整。

具体来看,盒马曾先后尝试过盒马鲜生、盒马mini、盒马小站、盒马X会员店、盒马奥莱等多种业态,试图在多样化的零售模式中寻找最适合自身发展的路径。

2024年底,盒马CEO严震磊在内部信中提到,将聚焦盒马鲜生和盒马NB两大核心业态,形成“鲜生快速复制成熟模式+NB辐射社区毛细血管”的互补组合,业务形态上未来高峰时的12种缩减至2种。聚焦主业对当下的盒马而言是更为明智的选择,能够集中资源打造更具竞争力的核心业务。

财报数据显示,2024年4月份至2025年3月份,盒马整体商品成交额超过750亿元,并首次实现全年总调整EBITDA(息税摊销前利润)转正。基于此良好态势,今年3月初,盒马内部披露的战略规划依旧将重点放在盒马鲜生业态扩张上,计划新开近100家门店,进驻几十个新城市,巩固其在生鲜零售领域的地位。

除了线下业态的聚焦与扩张外,盒马在线上业务方面也迎来了新的发展机遇。8月4日,阿里巴巴88VIP会员中心推出新权益:免费领取90天盒马X会员。盒马正式加入88VIP全家桶,成为88VIP会员权益的一部分。在业内人士看来,借助88VIP的会员体系,盒马有望获得巨大的优质增量客户。

近期淘宝闪购加入外卖大战这一新变量,也为盒马带来了新的契机。庄帅认为,随着淘宝闪购加入即时零售的投入力度,盒马作为阿里巴巴即时零售非常重要的供给方,将得益于淘宝闪购的发展。

北京钰麟科技有限公司CEO、网经社电子商务研究中心特约研究员赵绍辉对《证券日报》记者表示,盒马未来发展的潜力取决于其内生能力建设,应聚焦即时配送、生鲜运营、高性价比自有品等优势领域,通过精细化运营降本增效,提升商品服务性价比,优化体验以应对竞争。