

雅化集团：“民爆+锂业”双主业齐头并进

■本报记者 蒙婷婷

建成津巴布韦卡玛蒂维锂矿采选项目,实现锂矿资源自主化突破;建成全球最大单体锂盐工厂,锂盐综合年产能年内跃上13万吨台阶;炸药许可产能提升至26万吨,电子雷管产销量连续多年行业第一……过去几年,锂盐价格震荡,四川雅化实业集团股份有限公司(以下简称“雅化集团”)锂业务转型面临巨大挑战。在此背景下,公司依托传统民爆业务提供稳定现金流支持,同时通过加速“自控矿”资源布局、锂盐产能提升以及与锂电行业头部客户深度绑定的战略举措,平稳穿越锂行业周期。

近日,中国上市公司协会联合《证券日报》等媒体,开展“我在‘十四五’这五年 上市公司在行动”主题宣传活动。作为国内较早建立的化工企业之一,“十四五”期间,雅化集团依托“民爆+锂业”双主业优势,多措并举推动两大主业齐头并进,实现经营业绩跨越式增长。

双主业驱动业绩增长

近日,《证券日报》记者走进位于四川省雅安市经济技术开发区永兴大道的雅化集团雅化锂业(雅安)有限公司(以下简称“雅安锂业”)生产基地,在这座建筑面积超过1300亩的全球最大单体锂盐工厂内,由各类生产装置构筑而成的多条自动化锂盐生产线,勾勒出一幅现代化化工厂全景图。

一块小小的辉绿石精矿需要经历焙烧转型、酸化、制液、蒸发、烘干等多个生产流程,才能蜕变为洁白的锂盐晶体。从投料到烘干,从入库到打包出库,从冶金段到化工段,自动化、智能化的巨型生产设备正在有条不紊的工作。在出库区域,成批的高品质锂盐产品被整齐码放,一辆辆满载货物的货车正有序驶离厂区。

雅化集团董事会秘书郑璐在接受《证券日报》记者采访时表示:“该基地全程实现了生产自动化、管理信息化、生产数字化,并采用了行业领先的生产工艺技术及生产装备,生产出的高品质、高纯度电池级锂盐产品优于行业标准。”

雅化集团前身是1952年成立的雅安化工厂,公司起家于民爆业务,后经国企改革、并购扩张、股份制改造,于2010年成功登陆深圳证券交易所中小板,成为四川省唯一一家上市的民爆企业。2014年,公司通过并购四川国理锂材料有限公司,正式涉足锂行业,构建起“民爆+锂业”双轮驱动的发展格局。

郑璐坦言:“公司跨界发展的初衷是为了突破单一主天花板,打造公司业务第二增长极。刚开始关注到锂行业时,也是迷茫和不确定的,后来在董事长郑戎的带领下对锂行业全产业链进行全面考察后,才下定决心跨界进入这一行业。”

在双主业驱动下,“十四五”期间,公司营收总规模超过400亿元、净利润总额超过59亿元。

“民爆业务发挥着‘压舱石’作用,为公司提供了稳定增长的



图①雅化集团雅安锂业生产基地全景图



图②雅化集团民爆生产线



图③雅化集团津巴布韦卡玛蒂维锂矿采选项目

业绩和现金流,而具有周期性特点的锂行业则给公司带来了弹性增长空间。”郑璐表示。

锂业务跨越式发展

近年来,作为新能源电池核心原材料的锂盐价格经历了剧烈震荡,以电池级碳酸锂为例,其价格最高时一度突破60万元/吨,而最低时不足6万元/吨,这种过山车式的价格波动给业内企业带来了前所未有的经营压力。

“2022年锂盐市场行情好的时候,我们拿着钱想买锂精矿,高价都买不到。而后来锂盐价格断崖式下跌,公司新建锂盐产线投产在即,提前备货的锂精矿原材料尚未发货就已经跌破成本价,这样的日子太难受了。”郑璐告诉记者,这次经历让公司坚定了构建“自控矿”资源的决心。

2022年,雅化集团并购整合津巴布韦卡玛蒂维锂矿之后,迅速建成了其在非洲的第一个大型锂矿采选项目。目前,该项目已形成了年处理锂矿石230万吨的采选规模。同时,公司参股并拥有优先购买权的四川阿坝州金川县李家沟锂矿也开始建设,其年产105万吨锂矿石采选规模项目于2023年已开始试生产。此外,公司还通过长协包销方式锁定了Pilbara Minerals Ltd(皮尔巴拉矿业有限公司)、Electramin DMCC、Atlas Lithium Corp(阿特拉斯锂业公司)等公司的优质锂矿资源,确保有充足的锂精矿供应量以满足生产需要。

与此同时,雅化集团也在加速锂盐产能建设。五年间,公司锂盐综合产能显著提升,并跻身全球锂盐核心供应商之列。据悉,公司现有锂盐综合产能9.9万吨,投资并建成目前全球最大单体锂盐工厂——雅安锂业生产基地,目前该基地第三期项目年产3万吨高等级锂盐材料生产线正在试运行中,预计2025年底公司锂盐综合产能将达到13万吨。

郑璐告诉记者:“公司与全球锂电产业链头部企业形成了深度绑定,现有长协订单合约期最长已到2030年,这种模式成为公司锂盐产能扩张的有力保障。这也是在市场需求疲软的情况下,公司仍能保持雅安锂业生产线满产满销的主要原因。”

据悉,自2020年12月份与美国特斯拉公司(以下简称“TESLA”)签订氢氧化锂产品五年期供货合同之后,雅化集团高品质锂盐产品的国际影响力和市场地位逐步攀升。目前,公司已与TESLA、SK ON、LGES、JGC、松下、宁德时代新能源科技股份有限公司等国内外头部企业签订锂盐长期供应合同,其中与TESLA签订的电池级氢氧化锂供应合同执行期已至2030年。截至2024年底,公司锂业务头部客户营收占比达到90%。

而生产工艺与核心技术的不断突破,亦铸就了雅化集团高于行业标准的锂盐品质和纯度。近年来,公司先后攻克了多项关键生产工艺和核心技术,拥有一种电池级氢氧化锂的制备方法、碳酸锂的生产工艺等多项独创专利技术,部分专利技术填补了国内空白。

在全球新能源产业高速发展的今天,锂资源已成为“白色石油”,其品质直接决定着动力电池的性能与安全。雅化集团凭借从矿山到终端的品质闭环以及创新基因,在激烈的市场竞争中脱颖而出,实现了锂业务从行业跟跑到领跑的跨越式发展,并跻身全球锂电材料第一梯队。

巩固民爆行业领先优势

与此同时,雅化集团传统民

爆业务发展稳健。“十四五”期间,公司积极响应民爆行业整合政策,利用自身较强的并购整合能力,参与行业并购整合,继续扩大公司民爆业务规模,进一步夯实行业龙头地位。

2021年至2024年,雅化集团先后收购了长春吉阳工业集团有限公司、四川通达化工有限责任公司等公司股权,以扩大电子雷管、炸药等民爆产品的产能和市场区域。

截至今年6月底,雅化集团拥有炸药生产许可产能26万余吨、工业雷管许可产能近9000万发、工业导爆索和塑料导爆管许可产能1亿余米,产能规模处于行业前列,公司民爆业务市场已覆盖四川、山西、吉林、云南、西藏、新疆、内蒙古等全国20余个省市。

技术方面,雅化集团拥有民爆行业唯一的国家级企业技术中心及国家认可检测和校准实验室,同时建有炸药、起爆器材和爆破技术三个技术研发中心。公司研发的适用于高寒、高海拔、地热高温等特殊复杂环境的川藏铁路建设提供了重要支撑。

与此同时,作为国内第一批开始自主研发、制造电子雷管的企业,雅化集团下属公司雅化集团绵阳实业有限公司目前已发展成为国内最大的电子雷管研发、生产制造企业,电子雷管生产制造工艺技术水平、生产线智能化水平及产品质量均处于行业领先地位。

此外,作为中国民爆行业最早“出海”的企业,雅化集团于2013年通过对红牛火药有限公司(新西兰)及红牛矿服有限公司(新西兰)的股权收购,迈出了海

外发展、参与国际竞争的第一步。2016年,公司又设立澳大利亚子公司,民爆业务进入海外市场。

近年来,雅化集团作为工程爆破资质齐全、矿山工程服务项目配套完整的民爆一体化服务商,发挥在民爆领域的成本及效率优势,加大在非洲和大洋洲民爆业务的拓展力度,实现海外矿服业务迅速发展。

据悉,在津巴布韦卡玛蒂维自有锂矿建设和运营过程中,雅化集团首次启用自有专业矿服团队保障矿山的经济有效开采,同时该锂矿的矿服一体化项目也成为公司非洲矿服团队在当地的标杆项目。

郑璐表示,未来公司将以“矿服一体化+并购整合”为抓手,依托电子雷管与矿服业务的技术优势,在大洋洲和非洲形成公司业绩新增长极。

2023年5月份,雅化集团将民爆业务分拆,独立组建雅化民爆集团,以促进民爆主业独立发展。今年6月份,公司又以全资子公司四川雅化锂业科技有限公司为平台,组建雅化锂业集团,以促进锂业务快速高质量发展。

展望未来,郑璐满怀信心地表示,“‘十四五’期间,公司将聚焦深化双主业,持续巩固并强化‘民爆+锂业’双主业优势,以信息化赋能生产和管理,注重技术创新、产品品质与绿色生产,实现经营业绩长期稳健增长。最终成为具有全球影响力的锂盐供应商和具有国际竞争力的民爆产业集团,以价值创造反哺社会,助力民爆和新能源产业发展,致力于打造百年企业。”

巨星传奇拟收购“鸟巢”运营主体1.17%股权

■本报记者 梁徽男

9月16日,巨星传奇集团有限公司(以下简称“巨星传奇”)发布公告称,公司拟通过旗下子公司星创艺(昆山)文娱有限公司收购国家体育场有限责任公司1.17%的股权,对应目标公司已完成实缴的注册资本约2430万元。

巨星传奇在公告中提及,收购事项完成后,目标公司将不会成为公司的附属公司,其财务业绩亦不会合并至公司的综合财务报表。

公告显示,国家体育场有限责任公司成立于2003年12月份,主要从事国家体育场项目的投融资、建设、运营管理(包括举行各种文化、体育、娱乐活动)。截至9月16日,国家体育场有限责任公司由北京市国有资产经营有限责任公司持有约53.23%股权。国家体育场有限责任公司为国家体育场(以下简称“鸟巢”)的建设与运营主体,“鸟巢”是国家重点建设的标志性工程,亦为国际知名的体育与文化地标。其在大型体育赛事、文体演艺活动及旅游经济等方面具有重要地位和深远影响。

在业内人士看来,国家体育场有限责任公司拥有的“鸟巢”为稀缺的地标性资产,巨星传奇可以依托在IP创造、运营与商业化方面的成熟能力,与“鸟巢”这一文化地标实现深度融合,在大型文体演艺活动与IP资源结合方面开展更多合作,提升IP价值转化及产业协同能力,进一步推动企业品牌增值与商业模式升级。

“‘鸟巢’年均数千万的游客构成了一个极具价值的线下流量池。我们旨在率先抢占这一战略制高点,构筑竞争壁垒,实现公司与这一超级场景的深度绑定。”巨星传奇相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,“我们计划通过‘IP赋能场景,场景反哺IP’的闭环模式,将这些游客有效转化为我们IP及产品的消费者。”

据记者了解,巨星传奇的业务分为IP创造及营运和新消费两大板块。在IP创造及营运方面,公司构建了多位明星IP组合,现有明星IP组合累计粉丝量已达2.5亿。

具体而言,巨星传奇计划为“鸟巢”注入成熟的IP运营能力,打造沉浸式展览、创意市集或特色快闪店等多元消费业态。同时公司还将与“鸟巢”联合开发文旅融合项目,如共同推出文创产品及主题旅游动线,从而提升用户黏性与品牌忠诚度,为IP价值的多维度释放开辟新路径。

巨星传奇方面表示,此次收购既是对国家政策的积极响应,也体现出公司主动融入国家发展大局的战略眼光。这预示着中国文化传媒企业不再局限于内容生产或单一业务范畴,而是逐步走向资源整合、产融结合的新阶段。

在营收结构优化方面,此次收购将进一步推动公司收入来源的多元化,包括可持续的门票及衍生品收益模式等都成为市场预期。

巨星传奇相关负责人表示:“公司并非以活动主办方的身份介入,而是以‘IP战略合作伙伴’的角色为在‘鸟巢’举办演唱会的艺人,‘鸟巢’自身品牌以及其承办的重大赛事及会议,提供涵盖IP创意、设计、开发与商业化运营的全方位服务,从而构建一个以IP为核心、贯穿‘预热—现场—衍生—回味’全周期的体验价值链。未来的商业化落地敬请期待。”

露笑科技子公司签署AI机器人领域合作协议

■本报记者 吴文婧

9月16日晚间,露笑科技股份有限公司(以下简称“露笑科技”)发布公告称,公司控股子公司宁波君屋智能科技有限公司(以下简称“宁波君屋”)近日与上海开普勒机器人有限公司(以下简称“开普勒”)及国内某头部跨境电商签署《战略合作协议》,三方将在家庭具身AI服务机器人领域开展优先战略合作,各方通过资源共享、共同构建家庭具身AI服务机器人全球化的协同发展生态。

公告显示,宁波君屋是一家集智慧家庭服务机器人制造、销售于一体的创新科技企业,公司建立了可复制、可持续的爆款产品孵化与运营体系。开普勒专注于通用机器人研发、生产及应用,致力于打造行业领先、可真正落地的人形机器人,并在AI具身智能的硬件及大小脑领域具有技术优势。前述跨境电商则在北美洲和欧洲市场渠道优势突出,具备销售及售后服务的完善运营体系。

根据协议,宁波君屋拟采购开普勒的具身AI模型及具身硬件模块,通过该模型使机器人具备VLA自主移动和Agent视觉语言交互能力,实现家庭场景的自然交流与执行指令闭环,通过具身硬件模块实现更多场景应用。双方还将共同针对美国及欧洲市场的供应链深度整合优化、联合品牌建设推广等建立全面战略合作关系。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示,此次合作将形成“技术+产品+渠道”合力,有助于实现稳定的产业链协同。对整个行业而言,有望推动具身智能从研发走向规模化落地,促进家庭机器人市场快速成长,也为中国企业在全球智能机器人竞争中赢得更多主动权。

值得一提的是,合作各方还提出了明确的市场目标——针对宁波君屋的家庭具身AI服务机器人,宁波君屋与开普勒根据现有市场和产品的评估,力争于2026年至2028年在美国及欧洲市场各类产品累计销售不少于100万台。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示,具身智能是继大模型之后的又一重大风口,具备从虚拟智能到实体应用的跨越式价值,应用场景涵盖家庭服务、教育陪伴、工业制造等领域,随着技术逐步成熟、成本下降和消费认知提升,市场规模有望迅速扩大。

“百万台销售目标的提出体现了合作各方的信心,也意味着露笑科技布局具身智能赛道的商业化路径初步清晰。”柏文喜表示。

据悉,除销售规划外,合作各方还将根据项目进展,考虑后期共同研发家庭具身AI服务机器人升级版本,并且考虑适时通过由宁波君屋控股的合资形式建立独立品牌。

龙蟠科技签下60亿元磷酸铁锂正极材料采购合作协议

■本报记者 曹卫新

江苏龙蟠科技集团股份有限公司(以下简称“龙蟠科技”)磷酸铁锂正极材料业务再获新单。

9月16日,龙蟠科技发布公告称,公司控股孙公司LBM NEW ENERGY(AP)PTE.LTD.(以下简称“锂源亚太”)与宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)于9月15日签署了磷酸铁锂正极材料采购合作协议,双方约定将由锂源亚太及其子公司自2026年第二季度至2031年间向宁德时代海外工厂合计供应15.75万

吨磷酸铁锂正极材料。以当前市场价格估算,该合同总销售金额预计超过60亿元。

公告显示,本次签订的协议为双方意向性协议,预测需求量将随宁德时代海外项目进度调整更新。龙蟠科技签订该协议有助于与下游合作伙伴建立长期稳定的关系,率先抢占海外市场。若合同能顺利履行,将对公司未来业绩产生积极影响。

今年以来,龙蟠科技磷酸铁锂正极材料业务频传捷报。今年上半年,公司在已与LG Energy Solution Ltd.(以下简称“LG新能

源”)签订长期供货协议的基础上,又与多家电池制造商锁定长期供应协议,市场领先优势进一步扩大。

具体来看,今年1月份,公司控股孙公司与Blue Oval成功签订供应协议,约定由公司控股孙公司自2026年至2030年期间提供磷酸铁锂正极材料;同月,公司与宁德时代签订磷酸铁锂正极材料年度采购协议,2025年度采购上限设为70亿元;5月份,龙蟠科技旗下公司与楚能新能源股份有限公司旗下公司签署了生产材料采购战略合作协议及补充协议,

合同总销售金额超50亿元;6月初,公司控股孙公司锂源亚太与EveEnergy Malaysia Sdn.Bhd.签署了生产定价协议,合同总销售金额超50亿元。

2025年半年报显示,目前公司在国内拥有江苏金坛、天津宝坻、四川蓬溪、山东菏泽和湖北襄阳五处磷酸铁锂正极材料生产基地。海外市场方面,公司在印度尼西亚拥有磷酸铁锂正极材料生产基地,一期3万吨磷酸铁锂正极材料项目已于2025年开始批量生产,产品品质获得客户认可,稳定供应目标市场,二期9万吨磷酸铁

锂项目正在积极建设中。

眺远咨询董事长兼CEO高承远对《证券日报》记者表示:“此次合作对于龙蟠科技来说,不仅进一步巩固了公司在磷酸铁锂正极材料领域的市场地位,还为其未来几年的业务增长提供了稳定的订单保障。”

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹屹在接受《证券日报》记者采访时表示:“龙蟠科技与LG新能源、宁德时代等客户签下协议前,已深度绑定其产品开发体系,这种供货关系极大提升了公司的议价能力与客户黏性。”