

走民企 说创新

金春股份：致力成为产业生态构建者

本报记者 徐一鸣

在安徽滁州琅琊经济开发区，安徽金春无纺布股份有限公司（以下简称“金春股份”）的现代化厂房沿淮河流域蜿蜒铺开。

这家深耕非织造布领域十余年的企业，如今正站在行业转型的十字路口——上游原材料价格如同过山车般剧烈波动，下游市场对产品品质的要求持续升级，行业同质化竞争不断压缩利润空间。

不过，金春股份积极求变，从应对原材料价格波动的“攻防术”，到数字化转型的“提质经”，再到布局新赛道，终于在滁州这片产业沃土上，打造出了传统制造业向高质量发展转型的生动样本。

近日，《证券日报》记者走进金春股份，探索公司发展奥秘。

深挖成本“护城河”

2011年7月份，金春股份前身滁州金春无纺布有限公司正式成立，2000万元注册资本、一处厂房、从郑州纺织机械厂购置的生产线，构成了企业的全部家当。

作为专业从事非织造布材料、非织造布制品及化学纤维生产与销售的企业，金春股份产品涵盖水刺非织造布材料，主要应用于卫生材料类（含民用清洁类、医疗卫生类）、装饰装潢类和工业用材料等领域。

“产品做出来卖给谁？新企业能赢得客户信任吗？”金春股份总经理胡俊坦言，创业初期团队最大的焦虑源于市场。彼时水刺非织造布行业已初具规模，江苏常熟等地的产业链已趋成熟，作为后来者，金春股份只能靠“笨办法”突围：团队成员天天跑客户，带着样品逐一拜访下游企业，用定制化方案打动每一个潜在合作伙伴。

“那段时间，我们的生产线经常根据客户需求调整参数，有时为了满足一个特殊规格，技术人员连续熬夜调试。”胡俊回忆，凭借这份较真，金春股份逐渐在个人护理、婴童用品等领域站稳脚跟。

随着产品市场份额持续扩大，2015年9月份，该公司完成股份制改造，正式更名为安徽金春无纺布股份有限公司；同年12月份，该公司在全国中小企业股份转让系统（新三板）挂牌公开转让。2020年8月份，金春股份在深圳证券交易所创业板挂牌上市。

“我们团队都明白，上市不是终点，而是规范发展的起点。”胡俊感慨道。

“技术创新是企业的生命线，尤其是在同质化竞争激烈的行业里。”金春股份相关技术负责人介绍，团队自主研发的低收缩率高温型合成革专用基布、45g/m<sup>2</sup>低克重合成革专用基布均为市场首创，双面异型热风非织造布更是凭借“单层双面不同性能”的特性，成为高性能卫生用品的首选材料。

金春股份的发展并非一帆风顺。“非织造布行业作为传统制造业，要在成本与创新间找到平衡点，考验的是企业的综合实力。”金春股份董秘张勇在车间巡检时，指着高速运转的水刺生产线向记者说道。

非织造布行业的盈利逻辑，始终被上游原材料价格牢牢绑定。

走进金春股份滁州生产基地，《证券日报》记者参观了非织造布的成型全过程。车间里十余条水刺、热风、熔喷生产线并行运转，机械臂与智能设备无缝衔接，涤纶、粘胶、ES纤维等原料经梳理成纤维网，再经过高压水流如密集“针束”般反复冲击后，纤维相互缠结加固，最终经固化、烘干、收卷等工序，快速转化为平整的非织造布。这些核心原材料占主营业务成本的比例居高不下，其价格波动几乎决定了企业能否盈利。

“2023年粘胶短纤价格从每吨1.2万元涨到每吨1.8万元，又在3个月内跌回每吨1.3万元，这种剧烈波动曾让我们一度陷入被动。”金春股份车间工作人员翻出手机里的原材料价格走势，上面的曲线展现出了市场的变幻莫测。

面对这一困境，金春股份构建起“三位一体”的风险防控体系。在采购端，公司坚持“就近采购、比质比价”原则，建立合格供应商名录，与多家原料生产商签订长期合作协议，通过批量采购锁定基础价格。

“我们在滁州本地及周边城市布局了5家核心供应商，最短配送距离仅30公里，不仅降低了运输成本，还能快速响应原料需求变化。”公司相关负责人介绍，2024年下半年，涤纶短纤价格上涨预期强烈，金春股份提前两个月加大采购量，将库存从常规的15天用量提升至30天，仅此一项就节省成本近200万元。

“我们不做投机交易，只为锁定采购成本。”张勇表示，通过期



图①金春股份园区一角  
图②金春股份生产车间自动化设备  
图③金春股份园区大门  
公司供图

货市场的对冲操作，原材料价格上涨带来的成本压力被有效抵消，2025年上半年公司原材料成本同比下降3.2%。

从“制造”到“智造”

除了原材料成本压力，面对行业同质化竞争加剧和人力成本上升的双重挑战，金春股份管理层意识到，唯有通过数字化、智能化升级，才能提升核心竞争力。

走进金春股份的数字化生产车间，映入眼帘的是高速运转的自动化设备和数据实时跳动的屏幕，一派“智造”景象。

记者了解到，所谓“水刺非织造布”，其生产并非像传统纺织布料那样由纱线编织而成，而是通过高压水刺工艺，使纤维相互缠结形成无纺布。

在车间中，自动化设备精准完成原料搬运、产品卷绕等工序，纤维网经高压水刺加固后，顺着传送带进入后续加工环节。一旁的疵点在线检测系统如同“火眼金睛”般不知疲倦地工作。这个“智能质检员”通过高清摄像头和AI算法，在每分钟数百米的高速生产线上实现全流程无死角监控，既突破了人工检测的效率瓶颈，又解决了传统方式漏检、误检的难题，让每一卷产品的质量都得到精准把控。

“放在5年前，这样的生产场景是不可想象的。”车间主任张先生从

事非织造布生产多年，见证了企业的转型，“曾经，生产线以人工操作为主，一条生产线需要12名工人轮班值守，产品检测全靠人工肉眼判断，不仅效率低下，还经常出现质量波动。”

数字化管理平台的搭建让企业运营更加高效。金春股份同步上线企业资源计划(ERP)系统，将采购、生产、销售、财务等环节的数据全面打通，形成“数据驱动决策”的管理模式。同时，该公司通过数字化系统精准捕捉客户需求，开发出多款定制化产品。

例如，针对医疗领域客户对产品无菌性和透气性的高要求，技术团队通过调整生产参数、优化工艺流程，开发出高克重医用水刺布，产品一经推出就获得多家大型医疗耗材企业的订单。

与行业领先企业相比，金春股份的数字化仍有提升空间，但其转型带来的成效已经显现，相比过往，目前生产效率提升25%，单位产品能耗下降18%，订单交付周期则从15天缩短至7天。

金春股份计划未来三年再投入几千万元，进一步完善数字化管理体系，打造非织造布行业的智能制造标杆。

切入汽车材料新赛道

去年10月24日，一则并购公

告，让专注非织造布领域的金春股份成为了资本市场的焦点。

彼时，金春股份以现金收购方式拿下了安徽金圣源材料科技有限公司（以下简称“金圣源”）51%股权。而这是一场精准卡位的战略布局，更是金春股份向高附加值领域突围的生动实践。

事实上，金春股份深耕非织造布材料研发生产多年，其产品早已成为金圣源的核心原材料供应商；而作为国家高新技术企业，金圣源专注车规级防护产品赛道，核心产品特种防护服通过了160km/h风洞测试、欧盟耐摩擦等多项严苛认证。

“通过收购金圣源，金春股份得以跳过市场培育期，直接切入汽车赛道。”张勇表示，2025年初，金春股份成立专项工作组，成员涵盖战略、财务、法务、研发等多个部门。前3个月的核心是“可行性论证”，团队反复测算数据，比如，金圣源的客户资源能为金春股份带来多少新增市场，金春股份的材料技术能如何提升其产品竞争力。

“基于多年合作，金春股份与金圣源已经建立了深厚信任。”张勇介绍，通过并购，双方将共享研发资源和市场渠道。

未来，金春股份将不断向更高端市场迈进，致力于从材料供应商转型为产业生态构建者。

2026年民营商业航天火箭发射首战告捷

本报记者 李乔宇

北京时间2026年1月16日04时10分，北京星河动力航天科技股份有限公司（以下简称“星河动力”）于山东附近海域圆满完成谷神星一号海射型（遥七）·希望工程号发射任务（任务名“望海潮”），顺利将“天启星座”天启星座06组卫星（37星至40星）共4颗卫星送入高度850km、倾角45°的近地轨道。

这是2026年我国民营商业航天的首次发射任务。在业内看来，今年，随着重复使用火箭技术的突破，更高频次、更低成本的发射可期，星座组网建设有望提速。

技术验证迭代加速

“望海潮”任务是星河动力航天取得的第21次发射成功，也是谷神星系列火箭第7次为“天启星座”发射组网卫星。截至目前，星河动力航天已成功开展21次商业发射交付，将总计89颗不同功能的商业卫星精确送入预定轨道。

星河动力相关负责人告诉《证券日报》记者，星河动力预计将于近期执行谷神星二号（遥一）运载火箭发射任务，此次任务是谷神星二号运载火箭的首次飞行，与同类产品相比，谷神星二号运载效率位于国际前列，可以为300kg至500kg的小卫星提供发射服务。同时，该公司研发的可重复使用运载火箭智神星一号亦有望在2026年上半年迎来首飞。

除智神星一号以外，多枚国产可重复使用运载火箭正等待发射。江苏深蓝航天有限公司相关负责人告诉《证券日报》记者，该公司研发的可重复使用运载火箭星云一号将于今年春节后首次测试入轨能力与一子级海上溅落回收技术。

星际荣耀航天科技集团股份有限公司（以下简称“星际荣耀”）研发的可重复使用运载火箭双曲线三号计划于2026年首飞并探索海上回收。

进一步的试验仍在推进。1月16日下午，中国航天科技集团商业火箭有限公司抓总研制的长征十二号乙运载火箭（CZ-12B），在东风商业航天创新试验区中国商火研试发射工位顺利完成静态点火试验，试验取得圆满成功。CZ-12B运载火箭是为满足我国低轨星座组网等商业发射需求研制的新一代四米级可重复使用火箭。

基础设施建设持续加码。1月7日，北京箭元科技有限责任公司中大型液体运载火箭总装总测及回收复用基地项目举办开工仪式。据悉，箭元科技将把该基地打造成为覆盖“生产、总装、总测、回收、复用”全产业链的产业基地。2025年8月份，星际荣耀持有的运载火箭回收船“星际归航”号举行吉水仪式。

据悉，“星际归航”号为我国首艘运载火箭回收船。

华泰证券股份有限公司通信行业首席分析师王兴对《证券日报》记者表示，当前我国可重复使用火箭领域正呈现“国家队”与民营企业协同攻关的良好态势。技术路线层面，液氧/甲烷、液氧/煤油等不同推进剂方案，以及陆地垂直回收、海上溅落回收等多样化回收模式并行推进，正持续加快可重复使用火箭技术的验证迭代速度，为技术成熟奠定坚实基础。

今年发射任务饱满

“目前来看，今年商业航天的发射任务很饱满。”华泰证券股份有限公司通信行业首席分析师王兴告诉《证券日报》记者，预计2026年我国可重复使用火箭技术将实现重大突破。此项技术突破将显著降低航天发射成本，进而加快卫星组网的建设进度，推动我国航天产业的高质量发展。

1月10日，国际电信联盟(ITU)官网显示，中国提交了新增20.3万颗的卫星申请，此次申报涵盖14个卫星星座。

南开大学金融发展研究院院长田利辉告诉《证券日报》记者，我国新增20.3万颗卫星申请，这一举措标志着卫星资源争夺已从技术竞争升级至国家战略博弈，彰显维护空间权益与科技主导权的决心。

田利辉认为，我国航天已形成坚实基础。长征系列运载能力提升，商业火箭崛起，卫星生产线具备规模化制造能力。同时，完成20.3万颗卫星的部署仍需进一步突破产能瓶颈，倒逼技术革新与产业升级，将加速航天工业体系的整体跃迁。

从申报主体来看，中国移动通信集团有限公司（以下简称“中国移动”）以及中国电信集团有限公司（以下简称“中国电信”）均在列。

公开信息显示，中国移动申报CHINAMOBILE-L1星座计划，计划发射2520颗卫星；申报CHINAMOBILE-M1星座计划，计划发射144颗卫星。中国电信申报CHINTELE-SAT-MDTC星座计划，计划发射12颗卫星。

事实上，在商业航天领域，三大电信运营商早有布局。2025年9月份，随着中国移动获颁卫星移动通信业务经营许可，中国移动、中国电信以及中国联合网络通信集团有限公司均已获得卫星移动通信业务经营许可，可依法开展手机直连卫星等业务，深化应急通信、海事通信、偏远地区通信等场景应用，丰富通信服务与产品供给。

三角轮胎拟投建首个海外生产基地 中国轮胎全球化再落一子

本报记者 王 僮

中国轮胎行业的全球化布局再落关键一子。

1月15日晚，三角轮胎股份有限公司（以下简称“三角轮胎”）公告，拟投资32.19亿元在柬埔寨建设年产700万条高性能子午线轮胎生产基地。此举是三角轮胎全球化战略的关键一环，标志着其制造布局将正式从中国本土延伸至海外，推动公司产品输出向全球化生产运营升级。

多位分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示，中国轮胎行业产能“出海”正从分散试水步入规模化、战略化的深水区。

对于此前尚无海外工厂的三角

轮胎而言，此次投资是其应对现实挑战与谋划长远发展的关键举措。

突破贸易壁垒是直接动因。三角轮胎方面在公告中表示，加速海外布局、海外投资建厂，推进产业链全球化布局，不仅能够助力三角轮胎有效规避贸易壁垒，还能规避传统出口模式的需求滞后风险，为公司在全球市场的持续发展筑牢根基。同时，项目还可与国内工厂构成差异化产能网络，增强产能韧性。

基于精密的成本与区位优势考量，三角轮胎最终选择了柬埔寨。该公司公告的可行性研究报告详细分析了选址逻辑：柬埔寨柴桢省地处东南亚天然橡胶主产区，能大幅缩短原料运输半径，降低核心采购成本；同时，该

省毗邻越南，陆路及水路可便捷连接胡志明港、金边港等国际港口，物流优势明显。此外，柬埔寨《投资法》为合格投资项目提供所得税减免、设备进口免税等优惠政策。

综合来看，三角轮胎此次落子，是一次弥补海外空白、贴近资源、利用政策、优化全球供应链的系统性决策。

三角轮胎此番“出海”，堪称中国轮胎产业全球化的缩影。

据卓创资讯统计，截至2025年年末，已有超20家中国轮胎企业在全球14个国家建设了超40座工厂，形成了“海外双基地”甚至“多基地”的格局。

卓创资讯分析师郭娟对《证券日报》记者表示，东南亚地区凭借独特

的原材料资源和地缘优势成为中国轮胎企业产能“走出去”的首选。

不过，中国轮胎企业正在将目光投向更多的需求市场。郭娟表示，南美、非洲、欧洲等地区成为海外建厂新的目的地。虽然这些地区当前产能占比比较低，但长远来看存在较为可观的增长空间。

郭娟认为：“中国轮胎企业布局东南亚市场初期是基于规避贸易壁垒和成本的考量，业务扩展阶段则聚焦需求市场的渗透和风险对冲。”

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，如今，中国轮胎企业海外布局的驱动力已深化为主动构建全球产能与供应链网络，从“规模扩张”向“质量与

效率提升”阶段跃升，企业开始寻求全球资源的最优配置，通过供应链的弹性管理应对各类挑战。

袁帅表示，中国轮胎企业正从“卖产品”向“卖产能+品牌+技术”的综合输出转型。头部企业的“集群出海”还带动了产业链协同转移，在东南亚等地初步形成上下游生态圈。“这实质上是行业从‘制造优势’向‘供应链、品牌、技术综合优势’的进化。”袁帅如是说。

广州思益得文化有限公司首席策略官陈彦彦在接受《证券日报》记者采访时表示，中国轮胎企业凭借海外布局，有望在全球中高端市场占据更大份额。同时，也将推动整个行业向智能化、绿色化、高端化发展。

胜宏科技预计2025年净利润同比增长超260%

本报记者 丁 蓉

1月16日晚间，PCB（印制电路板）龙头企业胜宏科技（惠州）股份有限公司（以下简称“胜宏科技”）发布2025年度业绩预告。该公司预计2025年归属于上市公司股东的净利润为41.60亿元至45.60亿元，比上年同期增长260.35%至295.00%。

胜宏科技方面表示，2025年度，公司坚定精准把握AI（人工智能）算力技术革新与数据中心升级浪潮带来的机遇，持续巩固在全球PCB制造

领域的技术领先地位。随着全球AI基础设施与算力需求的持续扩张，公司凭借行业领先的技术能力、品质能力、交付能力和全球化服务能力，成为国内外众多头部科技企业的核心合作伙伴。在AI算力、数据中心、高性能计算等关键领域，多款高端产品已实现大规模量产，带动产品结构向高价值量、高技术复杂度方向升级，高端产品占比显著提升，推动公司业绩高速增长。

PCB被称为“电子产品之母”，在电子产品中具有不可替代性。胜宏

科技主要生产高密度印制线路板，产品覆盖刚性电路板、柔性电路板全系列。胜宏科技具备100层以上高密度PCB、8/12层高密度互连电路板与16层任意高密度互连电路板的技术能力。

当前，AI、数据中心、智能汽车等PCB下游应用领域蓬勃发展，推动全球PCB需求总体持续增长。根据研究机构Prismark的数据，2024年全球PCB产值为735.65亿美元，同比增长5.8%；2025年全球PCB市场规模预计将达946.61亿美元，2024年至

2029年年均复合增长率预计为5.2%。我国PCB产业在全球具有领先地位，是全球第一大PCB生产国，PCB的产量和产值均居世界第一。

北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示：“AI产业的高速发展给PCB企业带来了前所未有的机遇。在云端，AI服务器PCB市场需求巨大，向高密度互连电路板发展的趋势明确。在终端，AI个人电脑、AI手机、AI眼镜、自动驾驶等都将带动PCB的需求增长。”

“对于我国PCB企业来说，要进一步扩大发展优势，应当加大研发投入，积极探索新技术、新材料、新工艺，持续向高端制造迈进。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示。

国盛证券股份有限公司发布研报显示，当前PCB在AI服务器中需求呈量增长趋势，胜宏科技在技术、品质、量产能力上都具备先发优势，未来随着产品持续升级换代，有望继续强化自身竞争优势和市场份额。