

董事长面对面

江特电机董事长王新:

锚定“3A+3J” 重塑核心竞争力

本报记者 曹琦

在“亚洲锂都”——江西宜春,江特电机董事长王新以八年的坚守,成就了一段资本与产业双向奔赴的佳话。2017年,王新以973万股入股坐拥稀锂矿资源、深耕特种电机与锂电材料双主业的老牌赣企——江特电机。八年时光里,锂电行业历经两轮牛熊更迭,市场浪潮起伏,行业格局不断洗牌,王新始终笃定坚守、穿越周期。2025年底,他正式拿下江特电机控制权并出任董事长,完成从二级市场投资人到上市公司掌舵人的蜕变。

作为北京大学毕业的产业资本从业者,王新兼具央企实业管理经验与深厚的资本市场运作能力,长期深耕新能源核心赛道,深耕产业运营逻辑、精通资本布局之道,产业视野开阔,战略格局深远。站在新起点,他为江特电机确立“3A+3J”发展战略。依托本地锂资源与数十年电机技术底蕴,江特电机一边夯实锂矿资源优势,一边布局高端装备、储能材料、智能电机等赛道,在新能源与高端制造浪潮中实现价值重塑。

八年坚守 投资人变掌舵人

江特电机的发展史,既是宜春制造业的缩影,也是中国锂电产业发展的生动写照。该公司前身为宜春农具厂,从生产农耕铁器起步,1967年转型试制电机,1971年自主研发首台工业电机,正式切入特种电机领域。1991年江特电机完成股份制改造,1998年引入民营资本焕新经营,此后十余年间起重、冶金、塔吊专用电机畅销市场,跻身国内特种电机骨干企业。2007年,该公司登陆深交所中小企业板,成为宜春首家民营上市企业,也是全国特种电机行业首家上市公司。依托宜春占全国九成以上的锂云母资源,江特电机2009年布局新能源赛道,2012年收购银锂新能源,攻克锂云母焙烧提锂技术难关,成为国内云母提锂先行者与行业标准制定者,确立特种电机与锂矿深加工双主业格局。

鼎盛时期,该公司业务一度延伸至整车制造、锂电材料等领域,却因行业变化叠加锂价暴跌,整车业务亏损。2020年,江特电机业绩巨亏,股价大跌,被实施退市风险警示,陷入建厂以来最艰难时期,众多机构与股东相继撤离。危难之际,王新逆势重仓入局。他精准研判宜春超亿吨锂矿储量的长期战略价值,在江特电机股价低迷、业绩承压、被实施退市风险警示的市场恐慌期持续增持,从千万元级流通股逐步成为第二大股东,再通过股权转让、表决权委托等资本运作,最终稳固控地位。

谈及八年坚守的核心逻辑,王新在接受《证券日报》记者采访时表示,新能源产业早已脱离单纯的政策风口属性,成为关乎国家能源安全、制造业



图①轴类加工自动化线 图②高压电机大中型自动包线机
图③铝机壳加工自动化线 图④江特电机宜春总部大楼

转型升级、全球产业竞争的核心领域。当前国内锂电产业已形成完整全产业链闭环,具备全球领先的产业优势,而宜春世界级的锂云母资源,不仅是江特电机的核心竞争底气,更是保障国内新能源产业链供应链安全的重要战略支撑。

在他看来,布局新能源赛道,深耕江特电机,核心是看好中国制造业升级与关键资源自主可控的国家战略大势,更坚信江特电机依托“资源+技术”双重优势,能够在产业迭代中完成价值重估,实现跨越式发展。

3A筑底3J拓局 构建发展闭环

王新结合自身多年产业与资本实操经验,为江特电机量身定制了“3A+3J”发展战略,以清晰的发展路径破解发展瓶颈,助力企业摆脱周期束缚、重塑核心竞争力。王新表示,“3A”是支撑江特电机全域发展的核心底座,为所有业务板块赋能增效,搭建起抗风险、强研发、智能化的现代化经营体系,三大主要能力全方位夯实企业发展根基。

其一为AI智能制造数字化赋能。该公司全面推进全业务链数字化升级,覆盖锂矿开采、锂盐提炼、军工电机生产、供应链管理各环节,通过AI仿真研发、智能排产、在线参数精准调控等数字化手段,有效提升产品良品率,压缩研发迭代周期,降低生产能耗与人工成本,实现从传统经验化生产向数据驱动、精准高效的现代化生产模式转型。

其二为AIR(人工智能与机器人)产业高端跃迁能力。该公司主动规避低端通用电机市场的同质化价格内卷,依托数十年电机研发制造技术积淀,全力攻坚高端电机一体化产品,重点布局航空空载、工业机器人、储能配套等高端领域的电机及电控系统,将单一设备制造能力,升级为高附加值、一体化的高端装备解决方案能力,全

面提升产品核心竞争力与盈利空间。

其三为Alltime全天候抗周期韧性能力。该公司全力构建锂产业全产业链闭环,立足宜春核心锂矿资源优势,实现采矿、选矿、提锂全环节自主可控、一体化布局,保障核心原材料100%自给自足,大幅降低综合生产成本,有效对冲锂价暴涨暴跌的周期性风险,确保企业在行业波动中稳定性生产、稳健经营、持续盈利。

王新表示,江特电机以“3A”底层能力为支撑,精准布局军工、聚能(储能与新材料)、just dig it(矿业与关键资源)等“3J”高景气增长赛道。这是公司未来实现高毛利、高增长的关键,深度契合国家战略方向与新能源产业发展大势。

其中,军工高端装备电机赛道,是江特电机稳健盈利的核心基本盘。凭借多年积淀的特种电机核心技术,与稀缺军工资质壁垒,江特电机深耕航空、舰载、防务、无人机等高端场景的精密电机产品,赛道准入门槛高、客户黏性强、盈利质量优异,竞争格局稳定优质,为公司提供持续稳健的现金流支撑。

储能+锂电新材料赛道,是该公司长期成长的核心增量。紧抓新型电力系统建设风口,公司未来考虑重点布局“飞轮储能、电网调频调峰等核心储能业务,同时前瞻研发固态电池配套材料、新型锂电材料等前沿产品,跳出传统碳酸锂同质化低价竞争困境,卡位下一代新能源技术赛道,打开长期成长天花板。

锂矿等关键资源规模化开发赛道,是该公司发展的核心底座。江特电机以西坑锂矿为核心,持续推进矿山扩产与一体化产能优化升级,自主可控的锂资源体系,既能保障成本、降低原料保障,降低内部生产成本,富余锂盐产能又可对外销售增厚利润,全方位筑牢公司新能源产业发展根基。

对于战略核心逻辑,王新总结道:“3A”是企业做强做实的能力根基,

解决‘有实力竞争’的核心问题;‘3J’是企业做大做优的赛道选择,解决‘有空间增长’的发展问题。二者双向赋能、闭环联动、自我强化,以底层能力升级驱动赛道落地,以赛道市场需求反向倒逼技术迭代,构建起可持续的高质量发展体系。”

发力业绩修复 开启发展新程

“我公司2026年核心经营目标明确,全力实现整体扭亏为盈。短期业绩修复将依托西坑锂矿投产放量、军工高端业务增量双轮驱动,两大核心业务落地路径清晰、确定性极强,将为公司经营反转提供坚实支撑。”王新明确了企业短期发展目标。

目前,江特电机核心增量项目西坑锂矿已成功取得采矿权证,安设和环评等投产前置工作稳步推进,项目建设有序落地。随着西坑锂矿全面投产,江特电机将彻底实现锂原料自给自足,不仅大幅压缩原材料采购成本,直接提升核心盈利水平,更能依托稳定、低成本、高品质的锂资源,反哺储能新材料、智能高端电机等核心业务,推动各板块协同联动,高效发展,真正构建起“资源—加工—终端应用”的完整产业闭环。

“届时,我公司经营态势将更加稳健,业绩拐点也将得到确立。”王新表示,未来江特电机将依托宜春当地丰富的锂矿资源禀赋与完善的产业配套,强化全产业链协同优势,以锂资源自主可控为核心基石,以军工装备、新能源新材料为增长引擎,稳步提升经营质量与抗周期能力。

同时,江特电机将持续加大在研发投入、产能布局与人才引进力度,带动上下游产业链集聚成势,助力江西新能源产业集群提质扩容、先进制造业转型升级,以实业初心反哺地方发展,在服务江西打造全国重要新能源产业基地的进程中,实现公司发展与区域经济的同频共振、互利共赢。

上市公司近一月回购总额超170亿元 头部企业示范效应渐显

本报记者 丁蓉

近期上市公司回购活跃。Wind数据显示,截至6月9日,近一个月A股上市公司实施回购总金额达176.45亿元,相比去年同期的127.74亿元,增长38.13%。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前A股整体估值处于合理区间,部分公司经营业绩同比改善,多重因素共同推动回购力度明显优于去年同期。上市公司实施回购,展示对公司持续发展的信心,有利于公司稳定健康发展。”

根据Wind数据,5月9日至6月9日,实施回购的A股上市公司为226家,去年同期则有315家上市公司实施回购。实施回购的上市公司数量减少,但回购总金额却大幅提升。对此,眺远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示:“回购集中度显著提升,是因为头部公司回购规模大幅提升。头部公司现金储备充裕,实施大额回购能够传递强烈的价值信号,管理层有充足的动力通过大额回购稳定估值。同时,头部公司在获得回购增持贷款方面具有一定优势,资源向优质企业倾斜。”

记者梳理发现,5月9日至6月9日,实施回购金额前五的上市公司为京东方科技集团股份有限公司、美的集团股份有限公司、顺丰控股股份有限公司、贵州茅台酒股份有限公司、东鹏饮料(集团)股份有限公司,分别为22.14亿元、21.96亿元、17.81

亿元、14.79亿元、8.89亿元。“头部公司的回购具有较强的示范效应,往往能够‘以点带面’,有效带动市场情绪。”高承远表示。除了已经实施回购的公司之外,还有不少A股上市公司抛出了回购计划。

6月9日,福建龙净环保股份有限公司(以下简称“龙净环保”)发布的公告显示,拟以7000万元至1.00亿元(含)回购公司股份。对于回购股份的目的,龙净环保方面表示:“公司拟使用自有资金继续回购公司部分社会公众股份,用于实施员工持股计划。如公司未能在股份回购实施完成之后3年内将已回购股份使用完毕,尚未使用的已回购股份将被注销。”

此外,国金证券股份有限公司(以下简称“国金证券”)6月9日披露公告称,公司控股股东基于对公司持续发展的信心和对公司价值的高度认可,为维护广大投资者的利益,提议公司以自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价方式回购公司股份。国金证券控股股东提议,此次回购资金总额为1.5亿元至3亿元。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示:“上市公司回购是‘三赢’战略。对公司,能提升每股价值、优化资本结构;对投资者,能传递信心、有利于增强回报;对市场,能稳定情绪、促进健康发展。回购的实质化、规模化和常态化标志着A股市场从‘融资驱动’向‘回报驱动’的转变,是资本市场高质量发展的关键一步。”

核心技术持续突破

煤电企业绿色低碳转型提速

本报记者 吴奕莹 见习记者 戚辰琪

6月7日,国家能源投资集团有限责任公司(以下简称“国家能源集团”)发布的消息显示,我国自主研发的氢氨混烧技术首次实现了50%绿氨大比例掺烧以及100%纯氢燃烧,标志着清洁低碳氢氨混烧技术取得重大突破。

“双碳”目标下,煤电在能源体系中的功能定位正加速重构。今年以来,低碳技术创新持续赋能煤电行业绿色低碳转型。氢氨混烧、碳捕集、利用与封存(CCU)、熔盐储能、高效超超临界发电等关键技术不断取得突破,为存量煤电机组节能降碳改造与转型升级提供了全新路径。

在碳捕集技术方面,5月12日,国家能源集团基于实际燃煤烟气的千吨级碳捕集试验平台顺利通过72小时试运行,该平台设计年二氧化碳捕集量达1000吨,烟气处理能力650标准立方米每小时。

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹虹对《证券日报》记者表示:“随着低碳技术成熟,煤电在新型电力系统中的功能将逐渐转变为保障电网稳定的‘压舱石’和新能源的‘补充者’。未来5年至10年,煤电行业

将呈现‘量质齐升、多元协同’的格局。一方面,落后产能持续退出,低效机组加速淘汰;另一方面,煤电企业积极向综合能源服务转型,通过‘煤电+新能源+储能+碳捕集’的一体化模式,实现多能互补。”

在此背景下,煤电行业上市公司正加快工艺革新与低碳改造步伐。杭州热电集团股份有限公司(以下简称“杭州热电”)发布的公告显示,公司推广应用固废掺烧、污泥焚烧、余热回收等新技术和新工艺,安吉天子湖燃氨耦合项目和临环环保资源综合利用项目投入运行,节能降耗减排成效显著,公司绿色低碳转型取得阶段性进展。

在新型能源体系建设上,构建多元化供能结构已成为企业的核心布局方向。浙江浙能电力股份有限公司(以下简称“浙能电力”)加快推动现役机组“三改联动”升级,积极开展世界首例耦合烟气熔盐储能锅炉实现一次次点火成功,为煤电高效灵活转型提供全新技术路径。

在碳捕集技术方面,5月12日,国家能源集团基于实际燃煤烟气的千吨级碳捕集试验平台顺利通过72小时试运行,该平台设计年二氧化碳捕集量达1000吨,烟气处理能力650标准立方米每小时。

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹虹对《证券日报》记者表示:“随着低碳技术成熟,煤电在新型电力系统中的功能将逐渐转变为保障电网稳定的‘压舱石’和新能源的‘补充者’。未来5年至10年,煤电行业

AI赋能电子布 上市公司加码高端产能

本报记者 李万晨

6月9日,电子布(电子级玻璃纤维布)概念股集体大涨。截至当日收盘,中材科技股份有限公司(以下简称“中材科技”)、中国巨石股份有限公司、金安国纪集团股份有限公司等个股涨停,重庆国际复合材料股份有限公司(以下简称“国际复材”)等多只个股大幅上涨。

“目前,行业头部企业高端电子布生产线满负荷生产,核心产品订单已排至2027年,出货量持续攀升,成为行业高景气的核心支撑。”苏宁金融研究院高级研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示。

AI驱动行业景气度攀升

“AI算力基础设施的升级迭代,从产品性能标准、单机材料用量、整体市场规模三重维度重构电子布需求体系。”付一夫表示。

电子布是覆铜板、印制电路板的绝缘基材,传统需求高度绑定手机、PC等消费电子产品,行业增长平稳、周期性波动强,盈利空间与成长空间受限。

2025年以来,AI服务器、高速交换机等高端算力设备需求持续攀升,对PCB、覆铜板的绝缘性、运行稳定性、工艺精度要求大幅升级,高端电子布成为AI算力设备制造的核心刚需材料,推动行业产品结构全面向高端化迭代。

除产品性能升级外,算力设备大幅提升电子布单耗用量。华泰证券研报显示,2025年算力GPU带来的低介电电子布市场需求约6857万米,2026年将增至1.4亿米。QYResearch市场调研数据显示,2025年,全球高端电子玻璃纤维布市场规模将达到15.96亿美元,预计2026年将进一步增长至16.92亿美元。

需求增量爆发的同时,供给端结构性矛盾进一步加剧供需失衡,推动电子布涨价。中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示,本轮行业紧缺核心缘于产能结构迁移与高端扩产高壁垒的双重约束。

洪勇表示:“一方面,不少企业主动调整产品结构,缩减普通电子布产能,将产线向利润更高的AI专用高端电子布,常规品类供给随之收缩;另一方面,高端电子布具备极高的技术与产能壁垒,单条高端产线的建设、调试及投产周期长达18个月至24个月,

短期内新增产能无法快速释放,行业供需紧张态势将延续。”

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示,当前,电子布行业产业链传导效应清晰完整,价格上涨可沿着“电子布—覆铜板—PCB—终端算力设备”平滑逐级传递。随着AI服务器、高速交换机、先进封装等下游赛道持续扩产,高端电子布刚需将持续释放,行业高端化、高景气、高成长的发展格局将长期延续。

上市企业加快布局

在行业高景气、高端产品供不应求的背景下,国内上市企业纷纷抢抓AI产业机遇,聚焦高端电子布优质赛道。当前行业头部企业产能利用率持续维持高位,订单储备充足,满产满销已然成为行业常态。

5月13日,国际复材在业绩说明会上表示,公司风电纱、电子布尤其是高频低介电相关产品目前产能处于满负荷运行状态,整体产销衔接顺畅,在手订单储备充足。

5月8日,江苏聚杰微纤科技集团

股份有限公司发布公告,公司计划募集资金总额不超过11亿元,在扣除发行费用后,将全部用于高端电子布建设项目。

中材科技此前也披露定增方案,拟定增募资总额不超过44.81亿元,投向特种玻纤领域,包括年产3500万米低介电纤维布项目、年产2400万米超低损耗低介电纤维布项目。

在全力扩产的同时,企业持续深耕高端核心技术研发,筑牢产品壁垒。湖北非利华石英玻璃股份有限公司相关负责人称,公司通过持续自主研发,相继推出多种超薄极薄、超薄布、极细纱、超细纱等产品,并成功研发出超低介电、超低膨胀系数等高性能电子级石英纤维和石英布。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰惠在接受《证券日报》记者采访时表示,上市企业当前的产能扩张,不仅是抢抓短期行业红利的务实举措,更是构筑长期差异化竞争优势的战略布局。随着新增高端产能逐步投产,行业竞争格局将持续优化,高端电子布领域的国产化进程将全面提速。具备技术、产能、产业链优势的头部企业有望持续享受行业红利。

倍加洁逐步投入建设自有品牌

本报记者 张敏 见习记者 李亚男

6月9日下午,倍加洁集团股份有限公司(以下简称“倍加洁”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会,对公司研发投入、业务规划等投资者关注的问题进行了详细回应。

倍加洁主要从事口腔清洁护理用品、一次性卫生用品以及益生菌制品的研发、生产和销售,其中,益生菌业务主要由控股子公司善恩康生物科技(苏州)有限公司(以下简称“善恩康”)开展。

对于2025年实现扭亏为盈,倍加洁董事长、总经理张文生在接受《证券日报》记者提问时表示:“公司口腔护理产品营业收入稳定增长;通过对善恩康开展投后赋能工作,聚焦于大客户开发,AKK菌差异化产品打造,工艺研发持续降本等,善恩康业绩大幅改善;通过及时了解参股子公司薇美姿(广东)股份有限公司的经营状况并提出合理化建议,其业绩相比2024年有较大改善。”

分产品来看,口腔护理产品为

公司当前主要营业收入来源,产品主要包括牙刷、牙膏、牙线签、齿间刷等。2025年,倍加洁口腔护理产品实现营业收入10.37亿元,同比增长23%。巾巾产品2025年实现营业收入3.79亿元,同比下降2.33%;益生菌产品2025年实现营业收入1.07亿元,同比增长91.94%。

“在口腔护理产品中,牙刷产品是公司第一大品类,2025年该产品实现营业收入5.12亿元,占公司营业收入约33%。”倍加洁副总经理、董事会秘书薛运普在回复《证券日报》记者提问时表示,在口腔护理行业从基础清洁向精准护理升级的过程中,公司产品中心在功能性产品方面进行了相应的研发投入和配方储备,以支撑除刷牙之外的其他口腔护理产品的创新和营业收入增长。

值得一提的是,倍加洁主营业务收入以ODM(原始设计制造)代工收入为主,自有品牌“倍加洁”“HEY PERFECT”产品收入占比较小。“公司将保证稳健发展的前提下,逐步投入建设自有品牌,在确保经营质量的前提下优先进行规模发展。”张文生如是说。