

2026年 新三板 万里行

编者按:继“2026年北交所万里行”后,本报“2026年新三板万里行”系列报道今日正式启动。记者将深入一线,走进北交所、新三板市场主体,近距离倾听创新型中小企业发展诉求,挖掘专精特新企业成长故事。两大系列立足多层次资本市场建设实践,畅通投融资对接渠道,客观呈现市场改革进展,记录创新型中小企业深耕主业、借力资本市场发展的鲜活实践。敬请关注。

光华伟业:打造全产业链绿色闭环

■本报记者 李雯珊

当前,生物基材料对石油基材料的替代进程正加速推进,生物基材料聚乳酸(PLA)也从实验室加快走向规模化量产阶段。作为新三板挂牌企业,深圳光华伟业股份有限公司(以下简称“光华伟业”)在这条绿色材料赛道上深耕二十余年,已成长为依托生物材料底层技术布局的平台型新材料企业。

光华伟业是全球率先实现聚乳酸3D打印耗材商业化的企业,在经营过程中,始终在解答“材料从哪里来、到哪里去”的产业之问:原料取自田间地头,产品可降解回归自然,形成碳中和的绿色通路。

“从摇篮到摇篮”的全产业链闭环

“天生我材必有用。”谈及聚乳酸的发展前景,光华伟业董事长杨义浒在接受《证券日报》记者专访时如是说,“比如,聚乳酸似乎天生就是为3D打印而生的,而3D打印又是一个革命性的全新制造技术,两者一相遇便擦出火花。”

聚乳酸是一种由玉米、木薯等可再生资源提取淀粉发酵制成的生物基生物降解塑料,且在一定条件下,又能够被降解成二氧化碳和水,从而重新进入自然循环,被广泛研究和应用于可持续发展领域。

光华伟业是国内最早开展聚乳酸研发与产业化应用的企业之一。公司围绕聚乳酸构建了涵盖材料合成、改性、加工、应用到回收的完整技术平台,累计申请专利逾百项,其中绝大多数为发明专利;同时,公司还牵头起草聚乳酸3D打印材料中国国家标准,并推动国际标准ISO 5425:2023于2023年正式颁布实施,从而实现从技术源头掌握行业话语权。

“没有统一标准,消费者就搞不明白,为什么有人卖得贵、有人卖得便宜。”在杨义浒看来,标准建设是行业从“良莠不齐”走向有序发展的关键。

与多数单一环节的材料厂商不同,光华伟业掌握生物材料合成、改性及加工技术,并把回收纳入产业闭环,形成“从摇篮到摇篮”(全球环境设计、循环经济领域的重要理念)的循环经济模式。目前,光华伟业已在湖北孝感建成回收中试产线,并规划在沿海城市新建3万吨级回收装置。从操作模式看,工业废料(如注塑厂、纤维厂边角料)可由企业直接回收,生活废料则依托社会回收体系分拣后回流。未来,光华伟业还计划在全球销售网点构建“以旧换新”式回收网络。

光华伟业的“以乳酸与回收聚乳酸为原料制备丙交酯及应用技术”经中国轻工业联合会鉴定,被评价为“整体技术达到国际先进水平,其中在聚乳酸升级回收利用制备乳酸酯方面处于国际领先地位”。在杨义浒看来,聚乳酸具备“生物基、易回收、可降解”三重属性,万一遗失在田间地头、江河湖海,也能在自然环境中完全降解,最终回到大自然。这一闭环既摊薄了原料成本,还为碳减排储备了长期价值。



图①光华伟业湖北孝感工厂
图③公司研发中心实验室

图②湖北孝感工厂的自动化生产线
图④公司研发中心大楼

依托底层共性技术的平台化复用与闭环生态协同,光华伟业已形成3D打印耗材、生物医用、生物功能材料、生态纤维四大应用方向,并延伸至半导体、显示面板及页岩气、页岩油开采等特殊领域。特别是在油气开采环节,这种生物可降解材料可帮助提高采收率,因此国际头部油服公司均与其开展合作。

在一次性降解制品领域,光华伟业的刀叉勺、餐盒、吸管等产品也均批量进入航空、商超等消费场景。从产业维度看,聚乳酸被视为对20世纪塑料工业百年反思后的新材料路径——可降解属性使之在包装、纺织、医疗等高分子应用场景中持续打开替代空间。

全球市场放量
驱动业绩增长

3D打印是光华伟业切入最早、也最成熟的主营业务。2006年,当增材制造在国内还是新鲜事物时,光华伟业便已入局,成为全球率先实现聚乳酸3D打印耗材商业化的企业之一。时至今日,3D打印这条“第一曲线”非但没有见顶,反而正随着全球消费级3D打印的爆发持续放量。

据全球权威增材制造研究机构 Wohlers Associates 发布的数据预测,全球3D打印市场规模(包括材料销售、打印设备销售与服务及软件销售)在2024年至2030年期间复合增长率约30%,预计2030年将达到1150亿美元。

光华伟业2026年半年度业绩表现印证了行业的发展势头。今年上半年,公司实现营业收入4.41亿元,同比增长28.25%。其中,3D打印产品收入3.92亿元,同比增长30.4%,占营业收入的比例约89%。分区域看,公司外销收入1.95亿元,同比增长34.96%,占比同样近90%。3D打印与海外市场一起发力,共同构成其业绩增长的“双引擎”。

面对市场放量,光华伟业正加快产能与品类的双线扩张。目前,公司拥有耗材产能逾万吨,并规划向3万吨、5万吨规模升级;上游原料除生物基合成外,正计划以回收路线补足供

给,兼顾成本与社会价值。

“从全球产业格局看,聚乳酸产业化始于2000年前后,近年来中国已成为全球聚乳酸发展的重地,原料、改性、加工环节同步扩容,为下游应用放量提供了坚实支撑。”杨义浒向记者透露。

据悉,光华伟业从设立之初便坚定不移地走自主品牌建设之路,坚持以长期主义的战略眼光倾力打造自主品牌——易生(eSUN),不仅在底层技术上构筑了深厚壁垒,更实现了从产品“出海”到品牌驱动的蜕变,成功将易生塑造成全球3D打印与生物降解材料知名品牌。

目前,光华伟业构建了“全球展会+社媒矩阵”的混合推广体系,通过高频参展、主动拜访与互联网精准投放,结合海外社媒的KOL(关键意见领袖)合作,持续强化品牌势能。同时,受益于自身在3D打印与生物材料领域的头部地位和领导品牌,叠加全球政策及行业红利,大量优质客户主动寻求合作,公司的获客成本大幅降低,形成了主动出击与被动引流“双轮效应”。

“公司坚持以市场为导向,采取‘以销定产与战略备货相结合’的生产模式。不仅具备规模化生产能力,更适应电商时代的小单快反需求。结合销售端的大数据预测,对爆款产品进行策略性备货,对定制需求实行敏捷生产,确保在库存周转与交付效率之间取得最优平衡。”杨义浒表示。

生物材料底座的
可持续复制能力

如果说3D打印是光华伟业看得见的“前台”,那么,真正决定其价值的是背后那套基于生物材料底层技术的“后台”平台。近年来,光华伟业给自己的定位十分清晰:一家基于生物材料底层技术的平台型新材料企业。

这一平台的底层,是覆盖聚乳酸、聚己内酯(PCL)等生物材料“合成—改性—加工—化学回收”全生命周期的绿色循环技术体系。公司自主研发的“X”型生产系统,既能把废旧聚乳酸化学回收,又能灵活调控产出;既可

制备3D打印线材、生态纤维,也可直接合成生物基光敏树脂、乳酸酯等绿色溶剂。

杨义浒认为,这种“乐高式”的组合能力,让同一套技术在不同场景间低成本迁移:消费级的3D打印耗材、医疗级的植入原料、卫材级的聚乳酸纤维、电子级的清洗溶剂皆出自同一底座,形成“技术同源、应用多元、绿色闭环”的增长模型。

基于这一平台,光华伟业在3D打印之外,培育出生物医用材料、生态纤维与无纺布、绿色溶剂三大高附加值赛道,构成“第二增长曲线”。虽然这些业务目前体量尚小,却承载着公司对毛利率与科技属性的更高期待。

平台的张力,最终要靠全球化的落地来兑现。目前,光华伟业的产品已销往全球100多个国家和地区,依托全球50多个代理商、8个国家和地区营销中心,以及亚马逊、速卖通、eBay、独立站等线上渠道直达终端用户,其产品长期占据亚马逊部分站点3D打印耗材畅销榜前列。

供应链端,光华伟业在国内形成湖北孝感、江苏苏州“双基地”。越南3D打印耗材工厂也已投产,其将被打造为公司的“消费战略支点”,叠加美国自建仓、英国及荷兰鹿特丹海外仓,初步搭建起“中国研发、东南亚制造、全球交付”版图。

“材料从哪里来、到哪里去”,光华伟业始终在回答这个产业之问。当全球限塑令持续收紧、绿色制造成为共识,这家把原料押在“田间地头”的企业,正试图把“从摇篮到摇篮”的绿色闭环从中国复制到全球。而2025年底启动的北京证券交易所上市辅导,则有望为这条产业链的进一步扩张注入资本动力。

面向“十五五”,光华伟业以全球化为目标,推动企业成为在生物材料领域具有影响力的全球品牌,3D打印、纤维、医用与绿色溶剂与回收闭环多条业务线并进。“发展生物材料、促进可持续发展”的初心,正沿着一条可循环、可降解、高附加值的绿色高质量发展道路,汇入全球碳中和的宏大叙事。

存储器供应链交易
转向签订长期供应协议

■本报记者 丁 蓓

存储器素有全球半导体行业“风向标”之称,自去年第三季度进入“超级周期”后,其供应链交易模式开始发生变化:越来越多的中游模组企业、下游终端制造企业转向与上游存储晶圆原厂签订长期供应协议。

近日,苹果公司一改与存储器产业链上游供应商短期议价的习惯,转向长期供应协议,引起业界高度关注。此外,三星电子已将2031年前的约70%内存产能分配给长期供应协议订单。A股公司方面,深圳佰维存储科技股份有限公司(以下简称“佰维存储”),深圳市江波龙电子股份有限公司(以下简称“江波龙”),深圳市德明利科技股份有限公司(以下简称“德明利”)等也已落地长期供应协议。

在9月9日举行的业绩说明会上,佰维存储方面表示:“公司与存储原厂签署两份长期原材料采购协议,将有利于锁定中长期存储颗粒的产能与交期,降低因市场供需波动导致的断供风险。”

佰维存储高度重视供应链管理,较早落地了存储晶圆长期供应协议。

根据佰维存储发布的公告,今年3月份,其与一存储原厂签订15亿美元存储晶圆合同,提前锁定未来24个月的部分基础用量。今年6月份,佰维存储又与一存储原厂签订18.61亿美元采购合同,以降低存储晶圆价格波动对成本的影响,锁定中长期存储颗粒的产能。在供应链保障方面,佰维存储还积极进行战略性备货,截至2026年6月末,该公司存货为181.68亿元,相比2025年年末增长130.89%。

江波龙也与主要存储晶圆原厂建立了深层次、多角度的合作关系,通过签署长期供应协议或商业合作备忘录,为未来发展构建起了有韧性的晶圆供应体系。截至2026年6月末,该公司存货为257.77亿元,相比2025年年末增长120.73%。

德明利则持续优化供应链管理,通过签订长期供货协议确保原材料

供应的稳定性。该公司相关负责人表示:“公司积极建立多元化采购体系,提升公司在供应紧张时的保供能力。同时,基于当前市场情况,公司也适度加大了战略备货规模,现有库存规模可支撑未来半年及以上业务需求,以更好匹配业务发展需求。”截至2026年6月末,该公司存货为214.12亿元,相较2025年年末增长203.36%。

存储器产业链中下游企业的主要原材料为存储晶圆。存储晶圆制造属于资本与技术密集型产业,产能在全球范围内集中于少数存储晶圆原厂,且产能建设周期长,供应端调整滞后于需求端变化,呈现强周期特征。供应链管理成为产业链中下游企业的重要能力之一。

苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示:“对于产业链中下游企业而言,长期供应协议的关键价值在于通过锁定上游产能与交付排期,缓解供需失衡时无货可用的极端风险,将经营重心从被动抢货部分转向内部生产调度。这本质上是用确定性契约置换现货市场的高波动溢价。”

“长期供应协议同时也会给产业链中下游企业带来一定的风险,当现货价格回落时,企业可能会面临采购成本高于市场价格。长期供应协议与现货采购并行的模式,将为整体采购提供较为稳定的支撑。”巨丰投顾高级投资顾问杨昌龙在接受《证券日报》记者采访时表示。

杨昌龙进一步表示,长期供应协议能够一定程度平抑现货市场价格的剧烈波动,但无法消除存储行业固有周期性。长期供应协议的条款设计、签约规模正在改变存储产业链的利益分配格局,也是观察本轮存储“超级周期”走向的重要线索。如果长期供应协议签约持续放量,反映产业链中下游对中长期需求保持乐观;若签约规模收缩、企业规避刚性采购条款,则反映市场对远期需求趋于谨慎。

尿素价格急涨
化肥行业“金九”行情受关注

■本报记者 王 僊

9月份以来,国内尿素市场走出年内少见的急涨行情。生意社监测数据显示,9月9日尿素基准价报1822.50元/吨,较9月初的1715元/吨上涨107.5元/吨,涨幅6.27%。特别是在9月7日,主流地区中小颗粒尿素出厂报价单日上调幅度为50元/吨至150元/吨,山东临沂小颗粒尿素送到价一度升至1830元/吨。

现货市场的异动同步传导至二级市场。9月8日,A股化肥板块多个个股涨停,金正大生态工程集团股份有限公司(以下简称“金正大”)、四川泸天化股份有限公司等多家公司的股价不断走强。价格急涨之下,这轮行情的成色与持续性,备受市场关注。

成本抬升与供给收缩共振

“这轮涨价最直接的原因是原料煤炭价格持续上涨。”卓创资讯尿素分析师耿赛在接受《证券日报》记者采访时表示,8月份以来,国内动力煤价格持续走强,迎峰度夏用煤高峰过后不降反升。成本压力随之传导至尿素端:仅8月初至9月初,火电煤工艺的尿素生产成本就增加约147元/吨,固定床工艺增加约149元/吨。

成本抬升的同时,供给端出现阶段性收缩。8月份至9月份本是农业用肥淡季,河南、山东、山西、内蒙古等尿素主产区多套装置集中检修,部分企业因成本压力延长检修时间。据光大期货数据,9月7日,国内尿素日产量已降至19.32万吨,处于年内低位。

还有一个因素来自出口。今年前7个月,国内尿素出口同比增长超过四成;9月船期的印度招标订单进入执行期,港口集港明显加快。

但这轮价格急涨与需求拉动的上涨,有着本质区别。“需求拉动的上涨一般是有持续性和渐进性,随着需求增加,企业库存下降,价格越涨需求越强。”耿赛认为,成本增加与供给收缩推动的上涨,下游刚需集中进场后,市场缺乏继续承接高价的能力,一旦检修装置陆续复产,这轮涨价的底层逻辑也将松动。

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,在行业整体库存相对高位、前期产量正向增长的背景下,这种上涨本质上是市

场在宽松供需底色之上,对短期边际变化做出的集中反应,并不意味着供需格局已经彻底反转。

市场已露出端倪。9月8日起,江苏、山西等地尿素报价回落10元/吨至30元/吨,新单成交稀少;9月9日,尿素期货主力合约窄幅震荡,涨势明显放缓,市场进入消化阶段。

价格向下游传导出现分化

价格向利润的传导很快,分配却并不均匀。耿赛介绍,按9月4日行业平均产销率95.8%测算,涨价后1天至5天尿素企业利润即开始改善。但不同工艺的处境差别明显,成本最高的固定床装置亏损仍在100元/吨至300元/吨,而水煤浆等新型装置凭借更低的原料成本,涨价后理论利润达到100元/吨至200元/吨。

企业层面的分化同样清晰。国内煤化工龙头山东鲁恒升化工股份有限公司今年上半年实现归母净利润23.53亿元,同比增长49.98%。9月8日,在2026年半年度业绩说明会上,公司方面表示,将继续压降用煤成本,同时对尿素后市给出谨慎判断。“尿素价格受供需格局、原料成本、出口政策及农业季节性需求等多重因素叠加影响,未来走势存在较大不确定性。”

产业链下游的体感则更冷一些。复合肥龙头金正大今年上半年营收同比增长24.05%,归母净利润却为-4.97亿元。9月份以来,虽然上游尿素价格每吨已上涨逾百元,但耿赛认为,对于下游复合肥市场而言也“只是止跌”,企业生产积极性提升有限,终端备货也较为理性。袁帅也表示,复合肥环节难以将成本压力顺畅传导至下游,多数情况下只能通过压缩自身利润、调整配方实现部分消化。

谈及第四季度尿素价格,耿赛表示,预计不会出现单边大涨的情况,还是以高位区间震荡为主。秋季肥9月底至10月上旬启动,秋季肥的用肥量本就小于春季肥,对价格支撑有限。因此,接下来化肥行业需重点跟踪:淡季商业储备建仓时间、出口配额与印度新一轮招标进展、煤炭价格走势及设备检修结束后尿素日产量是否持续低于20万吨等变量。这轮“金九”行情的成色,将在这些变量的兑现中得到验证。

国内工程机械行业加速向电动化转型

■本报记者 李雯珊

在市场需求拉动下,国内工程机械行业电动化转型正在提速。挖掘机、装载机、矿用卡车、重叉叉车等工程机械装备加速由燃油向锂电切换,带动工程机械专用动力电池市场空间不断扩大。

工程机械电动化不同于乘用车场景,矿山、工地、港口工况复杂,设备面临大负载、宽温域、强震动等现实考验,对动力电池的安全性、循环寿命、快充能力提出更高标准。GGII预测,2030年我国工程机械行业整体电动化渗透率将超50%,大吨位设备的放量将持续带动上游电池材料及核心设备产业链深度受益。

业内认为,从细分赛道来看,挖掘

机、矿用卡车等大吨位重载设备虽当前渗透率仍处于低位(2026上半年电动挖掘机整体渗透率约0.21%),但凭借矿山封闭场景的TCO(全生命周期总成本)优势,将成为未来五年增长最快的细分赛道之一。

基于此,相关产业链企业正加速布局工程机械电动化这一细分赛道,商业化落地节奏不断加快。

例如,在整机制造端,中联重科股份有限公司(以下简称“中联重科”)2026年半年度报告显示,矿山机械聚焦“绿色化、大型化、智能化”方向,致力于打造全工序高端矿山装备,宽体车、潜孔钻机、选矿设备、电动轮卡车等全面协同发力,国内市场深耕央国企高端客户,新能源亿元级订单集中落地。

中联重科在9月初发布的投资者关

系管理信息中表示,市场与公司已有的技术研发基础和方向高度吻合。例如,国内煤矿开采已经全面地加速向电动化、无人化发展。公司在矿卡矿挖上面的技术优势明显:挖卡一体、电动化方案、一站式整体方案、全维保服务等都获得了客户的高度认可。

锂电企业也在加速向工程机械供应链渗透。此前,惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)与徐州徐工新能源动力科技股份有限公司签署深度合作战略合作协议,双方将围绕重卡、矿卡等多品类工程装备进行联合开发。

“公司将发挥电池技术迭代与规模化交付的核心能力,破解工程机械电动化‘续航焦虑、成本高企、适配不足’三大痛点。同时,公司也将持续升级场景思维,主张价值驱动发展,依托‘开电源

池’技术平台,提供全场景解决方案,赋能工程机械电动化。”亿纬锂能相关人士对《证券日报》记者表示。

针对行业发展现状,大东时代智库创始人罗煊塔对《证券日报》记者表示:“工程机械锂电化已经从概念走向规模化落地,但行业仍面临不少现实挑战。一方面矿山、野外工地使用条件苛刻,充电基础设施配套不足,离网作业场景补能难题亟待解决;另一方面工程机械电池属于定制化产品,不同吨位、不同工况设备对电池规格差异较大,难以像乘用车实现大规模标准化生产,推高研发制造成本。中长期看,随着技术迭代、规模放量,电池系统成本有望持续下行,叠加换电、移动补能、微电网等配套方案逐步成熟,将进一步打开行业增量空间。”