

“徽”创未来

——实探锐意创新转型升级的“皖企样本”

◎记者 吴正懿 刘一枫

长江千里，限南北；抱水之上，必守淮。 谈古，皖中之地为兵家必争；论今，安徽坐落长三角一体化、长江经济带、中部地区崛起等多重国家战略优势，“三地一区”战略定位凸显。

2025世界制造业大会开幕前夕公布的一组数据令人振奋——安徽规上工业营收规模从2020年的3.8万亿元跃升至2024年的5.49万亿元，全国位次从第12位升至第6位，占全国的比重从3.6%提升至4%；区域创新能力连续13年位列全国第一方阵。

创新是安徽的“金字招牌”。安徽“新”在哪儿？一方面，安徽加快打造具有重要影响力的科技创新策源地，量子信息、聚变能源、深空探测三大前沿高地引领科技新自立自强，一批“高精尖”技术成果全国领先；另一方面，搭载新技术、拓展新领域的传统产业向“新”而行，以“智”提质、科产融合之下不断延展产业边界。

上市企业主体在创新求变中脱颖而出。近期，上海证券报调研小组接连赴合肥、芜湖、黄山等地，在绿水青山间探寻安徽的创新之源，在生产线和实验室里解码安徽产业升级的布局密钥。调研过程中，四个生动的创新样本令人印象深刻。

——跨界融合的“赛道超车”

今年6月批量投产的蔚来超级工厂内，自动化AGV小车转向流畅，自主导航，高度柔性化生产线可实现15种车身颜色灵活切换。这款与华为联手的国产百万级豪车，侧通着这家整车车企在制造端实现“原子级质量管理”与“柔性化智能制造”。

“一切为了蔚来，为了蔚来的一切。”江汽集团控股公司党委书记、董事长、总经理项兴初告诉记者，“我们要为电动化、智能化‘带货’，让它们‘为我所用’，做到跨界、跨越融合。”对现代化工厂管理体系，江淮汽车已下定决心重塑再造的决心。

——行定标杆的“守正创新”

“崛起时坚中，发展时革新，坚持产品市场与资本市场双轮驱动。”从一家山区单体水泥厂改制跃迁为世界500强，海螺水泥总经理凌度的总结掷地有声。踏上资本市场这趟“快车”，通过市场化运作、数字化升级、多元延伸发展，海螺水泥穿越行业周期，经营业绩持续向上，创造了“海螺现象”。

——坚持主业的“内生外延”

民企业代表楚江新材已连续25年经营规模稳健增长，年营收突破500亿元。

“修炼内功，保持年轻向‘新’看，把技术和质量提上去，机遇总会来临。”楚江新材董事长姜述说，以资本为翼，楚江新材三次并购，成功三次，楚江新材从单一主业，走向国家高精尖领域，楚江新材将产业链延伸至具身智能机器人、核聚变等新兴产业。

——黄山脚下的“从无到有”

治冷瓜子，潮海海味，安徽酱鸭粉……这些琳琅满目的食品品牌包装，均是“永新造”。永新股份，这家黄山市下的包装食品龙头企业，上市以来连续创收21年，经营业绩增长十倍。

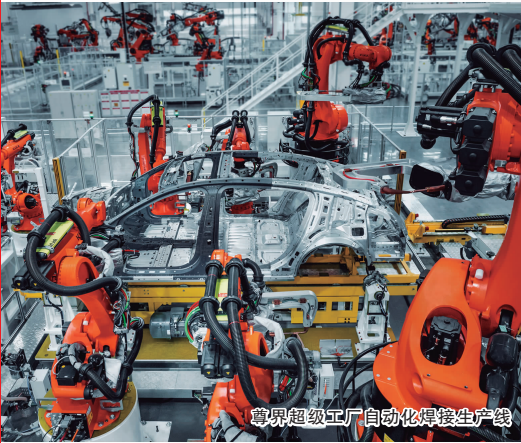
“山墙里的企业没有穷源，也要拼出资源，而且要靠出国，用国际化智能制造实现高质量发展。”永新股份董事长江雷表示，放眼未来，公司将打好“技术升级+产业并购”的组合拳，加大拓展海外市场力度。上市公司增长，区域经济添彩。Choice数据显示，今年上半年，安徽186家A股上市公司实现盈利有152家，占比达81.72%，合计实现营业收入7220.81亿元。

专注主业，锐意革新，敢闯敢拼，勇于挑战——上市公司会以“破圈脱”精神破局拓路。从“重视规模”到“重视质量”，从“拼制造”向“拼智造”，资本市场“安徽板块”的高质量发展之路必将越走越宽。



“破局者”江淮汽车

掀起科技型新能源豪车变革



◎记者 刘一枫 秦春刚

“一切为了蔚来，为了蔚来的一切。”蔚来超级工厂的冲焊车间101会议室墙壁上，这句话被印成条幅挂在醒目位置。

9月16日最新数据显示，平均售价近百万元、上市仅109天的蔚来S800大定突破1.4万辆。曾经以载货汽车起家的江淮汽车缘何“摇身一变”，跨入超豪华新能源汽车行政轿车赛道？携手华为，官宣品牌合作一年后，江淮汽车总市值完成了从400亿元到1200亿元的跨越，蔚来承载了这家60多年历史的老牌国企怎样的转型使命？

近期，在位于合肥肥西的蔚来超级工厂内，上海证券报记者专访江汽集团控股公司党委书记、董事长、总经理项兴初，聆听其讲述江淮汽车的“华丽蝶变”。

从“百万豪车”到千亿市值

在蔚来超级工厂展示区域，停着两辆蔚来S800样车。当记者靠近车辆准备开门时，门把手上会自动映射出璀璨的星空效果，模拟“手可摘星辰”的体验。

这款江淮汽车与华为携手打造的车型还有多处设计尽显“超豪华”定位，包括星空顶、水晶灯、激光投影、三连屏等。“超豪华”也不仅体现在外观上——它的系统搭载华为途灵二代龙行平台，形成智能驾驶、智能座舱、智能域控的“三智”融合。

作为蔚来首款车型，S800于今年5月30日正式首发上市，推出增程和纯电两种动力模式，售价在70.8万元至101.8万元之间。

“蔚来上市以来，根据我们对客户画像数据的比对，有两个‘没想到’。”项兴初向记者介绍，一是没想到车型的占比比例高，七成以上销售订单选择了百万级顶配，智能座舱顶、40英寸隐私巨幕、隐私光幕玻璃、后排智能可变空间隔断等都是

跨界融合 “为我所用”

在项兴初看来，当前汽车产业正处于多技术、多产业融合发展阶段，传统汽车产业的分工方式正在发生巨大变化，“新能源汽车”工业模式加速形成，产业边界不断扩大。

为什么选择与华为合作？项兴初的回答简单而直接：“不能打败它，为何不用它？”

2025年上半年，江淮汽车累计研发投入22.16亿元，同比增长34.47%，占营业收入比重为1.44%。这在平均研发投入占比约5%的整车企业中已是非常高的比例。而华为2024年的营业收入超8600亿元，研发投入接近1800亿元，占比超过20%。

“掌握核心技术是车企的核心话语权，在上升、汽车行业改变了原本独立发展的成长路径，整车企业不可能无所不能。我们要为电动化、智能化‘带货’，站在巨人的肩膀上，让它们‘为我所用’，做到跨界、跨越融合。”项兴初表示，这是江淮汽车与华为合作的底层逻辑。

此外，两家企业对于合作方的要求极为严格，在合作模式上达成共识。以电磁干扰为例，蔚来S800的EMC电磁干扰测试在超过国家标准近8倍的强电磁环境中完成，其中，核心器件经受了12超国标和10倍电磁干扰强度考验，确保在任何极端电磁环境下都能稳定运行。

据介绍，蔚来的安全性能经过52种极端工况、194次实车碰撞测试等严苛验证，综合测试里程突破1500万公里。“我们与华为的合作不是简单的产品与技术交流，而是组织级的深度合作，对标华为为现代管理体系和追求卓越的内生动力，重塑江淮。”项兴初说。

为保证蔚来S800的高水平交付，江淮汽车与华为携手新建了蔚来超级工厂——这座世界级的智能制造标杆工厂，工厂拥有超过26000个质量控制点，其中，应用人工智能（AI）技术的质控点超过1500个，工厂机器人数量超1800台。

“无智能，不造车”是江淮汽车当下坚守的品牌态度，开放合作、跨界融合是江淮汽车发展的必由之路。“我们认为，科技赋能、整合创新是当前规避‘内卷’、降价、开启差异化竞争的核心关键手段。”项兴初说。

据中国水泥网数据，2024年国内的水泥产量为22.95亿吨，而2024年这一数字缩减至18.11亿吨，新增产能显著收缩。水泥行业转型路径何在？“还是要发展，走高质量发展之路。”海螺水泥总经理凌度向记者表示，稳住经营基本盘，实现现金流的可持续增长是关键。

凌度认为，在需求走弱、竞争加剧的背景下，水泥行业将迎来重要的整合窗口期。谈及海螺水泥的应对之策，他提出两点：“对内，走产业链延伸‘中道’，产业并购整合具备可能性；对外，走国际化发展道路，坚持‘走出去’布局海外。”

从资本角度来看，集团稳定的现金流为产业并购提供了良好的资源。公司将在合适时机，严格把握“有市场、有资源、有回报”的标准，择机推进优质标的整合；此外，公司在印尼、缅甸、乌兹别克斯坦等14个国家和地区建有21家实体工厂，海外投资超190亿元，未来将探索其他区域的市场机会，进一步提升海外业务占比。”凌度说。

事实上，紧跟时代浪潮，江淮汽车未曾停下脚步。其在科技型高端豪车领域发力，看似“无中生有”，实则“有迹可寻”。

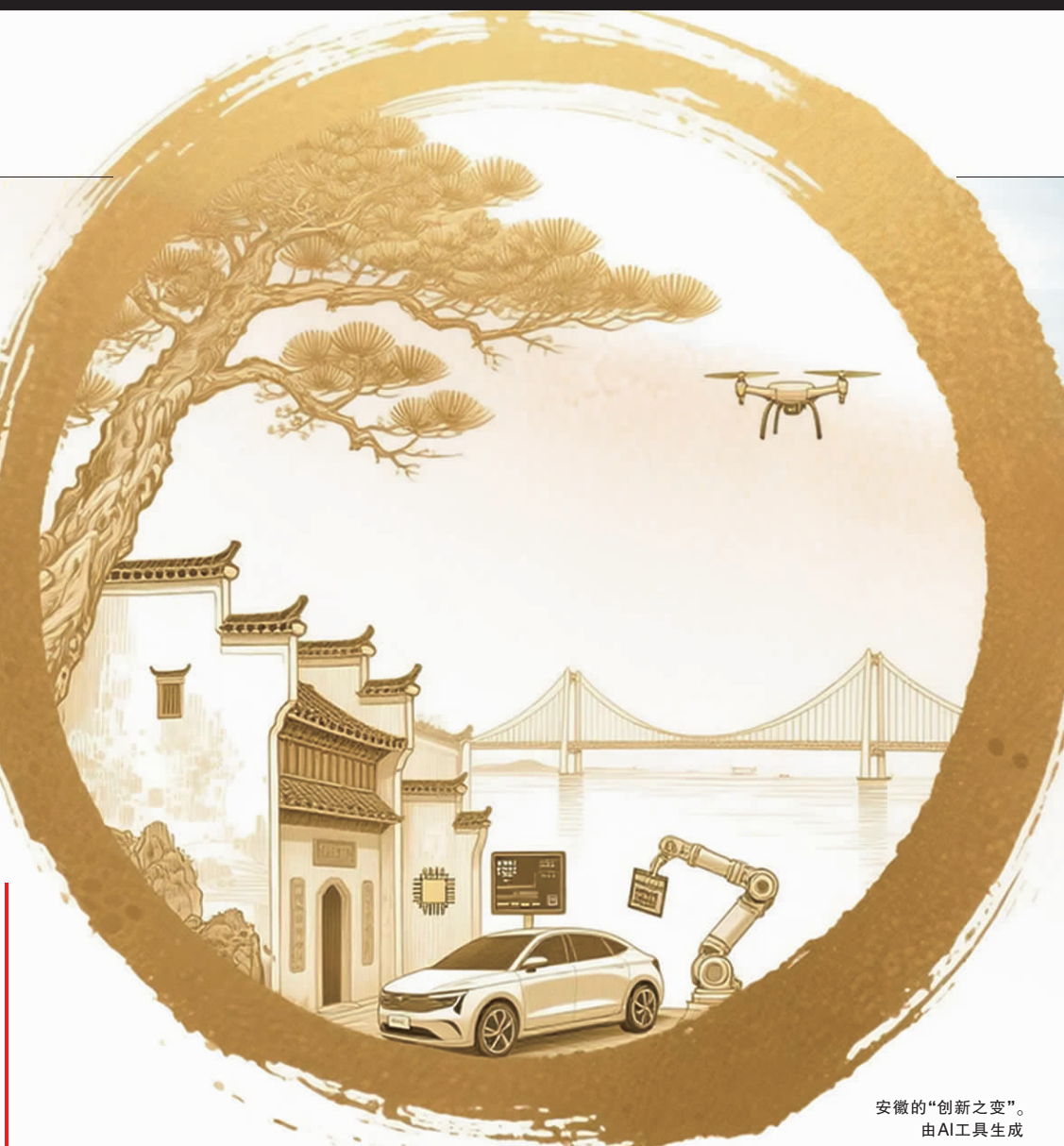
2016年，刚起步的蔚来没有独立生产资质，早期生产一直使用江淮汽车的生产线，双方合作填补了当时中国高端新能源汽车的空白；2017年，大众汽车与江淮汽车成立合资公司，聚焦新能源汽车的研发和生产研发大众；2018年起，江淮汽车开启与国轩高科的合作，双方明确共同推进动力电池研发。

从跟跑、并跑到领跑，江淮汽车的成长历程颇为励志——这不仅是“一辆汽车”的故事，也是中国制造向“智造+质造”升级变革的缩影。

总结海螺集团快速“扩张”的经验，马伟认为有三点创新值得分享：一是大型设备的国产化替代，早期水泥行业90%以上的大型设备依赖进口，海螺集团率先尝试“低投资、国产化”。

二是“款到发货”的创新销售模式。“2000年之前，公司正处于发展的关键阶段，不少客户拖欠大笔货款，十条生产线中有九条无法开工运营，倒逼我们调整思路，坚持款到发货。”马伟向记者说，正是这份打破行业惯例的坚持，让海螺迅速扭转了困难局面。时至今日，海螺水泥的净现金流在行业中依然占据绝对领先地位，现金及等价物余额常年稳定在100亿元以上，资产负债率仅为20%。

三是“T型战略经营发展模式”。海螺集团的“熟料基地+粉磨站”经营模式，通过水运成功将东部市场和江浙资源整合，利用熟料基地的大型磨机，增加存储能力，利用水运的时间差，缓解库存



“行业标杆”海螺集团

从模式创新到科技领航

◎记者 刘一枫

“世界水泥看中国，中国水泥看海螺。”

这句极具产业自信与品牌张力的标语见证了安徽海螺集团有限责任公司（以下简称“海螺集团”）历经三十年的跨越式发展和由此奠定的行业龙头地位。

如今，海螺水泥仍以超3.7亿吨的产能，以及在长三角、珠三角地区布局集中的绝对优势，实现销售规模排名行业第一。“我们的市场占有率约13%，利润占比却接近40%。水泥主业的行业规模、盈利能力和技术水平均位于世界前列。”谈及主业，海螺集团总经理助理、董事会秘书方原旭十足。

从一家山区单体水泥厂改制发展成为世界500强企业，“改革”一直是刻在海螺集团骨子里的发展基因。近日，上海证券报调研小组走进芜湖，探寻千亿元企业的发展之道与产业升级中的创新机遇——海螺集团，这家地方龙头企业的“样本经验”颇具启发性。

成功突围：“天时地利人和”

诞生于安徽省宁国水泥厂的海螺水泥因当地大、小两座“海螺山”得名——那里蕴藏着丰富的、品质上乘的石灰石“道宜矿”。1996年，安徽省人民政府批准组建海螺集团，实行国有资产授权经营，同年，顺应国家政策发展方向，海螺集团投入资金近2亿元，整体承债式并购位于芜湖郊外的白马山水泥厂，总部落户芜湖。

1997年，首置建的海螺水泥境外融资8223港元，解决了当时集团改制后资金短缺的燃眉之急，迅速发展。2002年，公司在境内上市，募集资金8.2亿元，成为水泥行业首家“A+H”股上市公司。

一是资金、二是观念、境外上市助推海螺与国际接轨，为当时解决国有企业改制的关键问题提供了创新思路。”方原说。2003年，海螺精神深深入人心——这是人和。

应对挑战，“相关多元化”体系建立

如何推进产业升级？早在2023年，海螺集团就创新性提出“一基五业”高质量发展新模式：以水泥制造为基础，涵盖新能源、新材料、环保产业、数字经济、现代服务贸易五大领域。“提高水泥行业集中度，配套发展新产业”成为集团管理层的共识。

“新产业布局与水泥主业的产业升级密切相关。发展过程中，我们依托海螺水泥在行业中的地位，整合优势资源，形成一套协同布局的‘组合拳’，带动其他产业共同发展。”海螺集团战略发展部部长马伟将这一发展思路总结为“相关多元化”，截至2024年底，“一基五业”在多个细分领域跻身行业前列，战略成效初显。

此外，海螺集团旗下产业CVC海螺资本于2024年10月取得私募基金管理人牌照，将聚焦新能源、新材料、数字经济等领域挖掘上下游新业务，积极开展基于“一基五业”产业链上下游的产业并购，为集团产业资源整合提供运营平台支持。

在资本市场看来，集团稳定的现金流为产业并购提供了良好的资源。公司将在合适时机，严格把握“有市场、有资源、有回报”的标准，择机推进优质标的整合；此外，公司在印尼、缅甸、乌兹别克斯坦等14个国家和地区建有21家实体工厂，海外投资超190亿元，未来将探索其他区域的市场机会，进一步提升海外业务占比。”凌度说。

事实上，紧跟时代浪潮，江淮汽车未曾停下脚步。其在科技型高端豪车领域发力，看似“无中生有”，实则“有迹可寻”。

2016年，刚起步的蔚来没有独立生产资质，早期生产一直使用江淮汽车的生产线，双方合作填补了当时中国高端新能源汽车的空白；2017年，大众汽车与江淮汽车成立合资公司，聚焦新能源汽车的研发和生产研发大众；2018年起，江淮汽车开启与国轩高科的合作，双方明确共同推进动力电池研发。

从跟跑、并跑到领跑，江淮汽车的成长历程颇为励志——这不仅是“一辆汽车”的故事，也是中国制造向“智造+质造”升级变革的缩影。

总结海螺集团快速“扩张”的经验，马伟认为有三点创新值得分享：一是大型设备的国产化替代，早期水泥行业90%以上的大型设备依赖进口，海螺集团率先尝试“低投资、国产化”。

二是“款到发货”的创新销售模式。“2000年之前，公司正处于发展的关键阶段，不少客户拖欠大笔货款，十条生产线中有九条无法开工运营，倒逼我们调整思路，坚持款到发货。”马伟向记者说，正是这份打破行业惯例的坚持，让海螺迅速扭转了困难局面。时至今日，海螺水泥的净现金流在行业中依然占据绝对领先地位，现金及等价物余额常年稳定在100亿元以上，资产负债率仅为20%。

三是“T型战略经营发展模式”。海螺集团的“熟料基地+粉磨站”经营模式，通过水运成功将东部市场和江浙资源整合，利用熟料基地的大型磨机，增加存储能力，利用水运的时间差，缓解库存

压力；利用在沿海市场广泛布局的粉磨站和中转库抵近市场，消化库存，成本优势进一步凸显。

从模式创新到科技赋能，海螺集团依然走在行业前列。

“皮薄肉厚，香甜可口。”记者对年前在海螺集团白山水泥厂品鉴到的“海螺牌”番茄印象深刻。其智能温控室内的全球首条水泥窑烟气余热化利用示范线，水泥窑烟气被送入脱硫水洗涤塔，经过一系列复杂提纯程序，最终提取出纯度为99.99%以上的食品级液态二氧化碳，让建在水泥厂的大棚插上了“累累硕果”。

2020年起，海螺集团启动“水泥工业大脑”建设，链接分布在国内外生产工厂、数据提升协同效益；2022年，海螺“云工”工业互联网平台，逐步实现从单场景“一键智控”到工厂全流程的智能系统覆盖及全域智能化运营。

今年4月，海螺集团携手中国建筑材料联合会、华为，共同发布水泥建材行业首个“AI+大模型”，在质量管控、生产优化、装备管理、安全生产、智能问答等6大40余个场景中实现AI技术应用突破。

“先行者”楚江新材

不断突破边界的铜基材料龙头

◎新华社 记者 刘一枫

在芜湖市鸠江区，一处园林式的厂区内亭台错落、绿树成荫。移步换景间，竟难相信这是芜湖先进铜基材料领域制造的核心腹地——楚江新材总部所在地。

“草木修得齐，材料更要韧得匀。”年过花甲的楚江新材董事长姜纯目光中满是坚定。这位“老铜人”已在铜基材料领域深耕40余年，“做材料如同养园林，既要耐得住，也要懂得破土出新”。

最新公布的2025中国民营企业500强榜单中，楚江新材以537.51亿元营收位列第226位，在安徽省内排名第三。2025半年度报告显示，今年上半年，楚江新材实现营收288.03亿元，同比增长16.05%；扣非净利润2.27亿元，同比增长98.76%。

“保持年轻，专心专注。”姜纯在接受上海证券报记者专访时表示，练好内功，坚守长期主义是公司高质量发展的不二法则。“顺应国家战略性新兴产业布局，积极研发、大胆创新，传统产业也要常做常新。”

铜业（2015年更名为楚江新材）。创业二十多年来，在自主创新与产业并购的战略指导下，楚江新材逐步构建起覆盖精密铜带、铜导线材料、铜合金线材、精密特钢、碳纤维复合材料和高端热工装备的六大产业体系，主营产品深入5G通信、AI算力、人工智能、新能源产业、光伏储能、航空航天等高端智能制造领域。

采访中过程，姜纯一直强调修炼内功的重要性：“对经营者而言，企业管理和相关经验至关重要。担任厂长后，我就去该工商管理课程，与自身经营相结合，反复研究。经营困难时，我们就把技术做好，把质量提上去，等待市场机遇的来临。”

1998年，受企业整合改制影响，压延厂并入国资控股公司鑫科材料。2000年，鑫科材料成功上市，姜纯出任上市后的前任总经理，而后却选择离职创业。

“出任厂长与自主创业是我人生的关键转折。”姜纯回忆，“上世纪90年代的一次出国考察让我感触颇深，回国后我一直坚定信念，在国内也要做出一家大企、自动化程度高、用现代化模式管理的铜带企业。”

颇具“实业”思维的姜纯从铜材制造起步，和一帮压延厂的老同事们一同创立了精铜新材料——这是人和。

实施了股权多元化改制，构建了国有资本占比51%、员工持股占比49%的混合所有制结构，并以产权为纽带把集团管理层、员工和企业发展紧密联系起来，形成了长期稳定的利益共同体。

方原认为，海螺集团的成功突围得益于“天时、地利、人和”等内外因素兼备。当时的中国经济向市场经济转轨，市场上提供了很多机会，同时海螺抓住了大基建扩张时代的机遇——这是天时；总部迁至芜湖后，地处通往达海处长江经济带，叠加长三角一体化的国家战略优势——这是地利；从2003年第一次股份制改制到专门为持股员工成立海螺创业公司，集团层面持股员工已达两万余人，“团结、创新、敬业、奉献”的海螺精神深深入人心——这是人和。

2004年，海螺集团上市后，楚江新材发展很快，这背后离不开资本市场的助力。

“我们始终坚持以内生增长与外延发展并举，将产业并购作为实现公司战略升级、加速产业布局的关键抓手。”姜纯表示，自2015年以来，楚江新材通过定增等方式先后并购设立科技、钛鸟高导、鑫海高导等高端新材料领域企业，以产业链发展带动企业的创新发展，加速了公司向多元化高端材料领域的转型升级。

目前，顶立科技开启独立上市进程并已接受上交所二轮问询，若顺利完成上市将大幅提升楚江新材整体估值；钛鸟高导是国内碳纤维预制品体的龙头企业，相关产品在军品领域处于垄断地位，同时也是国产民机大飞机C919碳纤维预制品的唯一供应商；鑫海高导布局的超导铜线可广泛应用于机器人、新能源汽车、AI算力等领域。

站岗完成二十周年的新起点上，楚江新材交出了一份不输于中期成绩单。2025年上半年，楚江新材实现营收288.03亿元，同比增长16.05%；归母净利润25.1亿元，同比增长48.83%；扣非净利润2.27亿元，同比增长98.76%。铜板带、铜导线、铜合金产品销量均全面提升。

坚持产能利用率100%、产销率100%、资金回笼率100%——长期以来，楚江新材打造了一套独特的盈利模式，通过动态平衡产品定位、经营策略与产能规划，形成“产—销—产品—销量—现金流”的良性循环，达成客户、供应商和下游产业的协同共赢。

实现这一目标并不容易，姜纯表示：“我们一直在探索，最终得出两大发展路径：一是新材料领域，以发展的眼光来看，未来大有可为；二是基础材料，虽然看似做出高端的、对国家重要领域有支撑作用的铜基材料。”

在采访过程中，微商的调侃和任性在姜纯身上得到了充分体现。上个世纪90年代走

出国门时看到现代化工厂的震撼，三十多年后依然震撼在姜纯心中：“企业发展需要长期主义，不能一蹴而就。我们不仅要中国的第一，更要走向国际，在国际竞争中保持领先，不仅是规模上的领先，更是品质、品种、品牌上的超越。”

国内业务则积极拥抱市场变化。随着新产品开发，公司开始前瞻性布局局食物品与潮玩等细分赛道。今年4月，公司年产2000吨宠物食品包装材料项目和年产4500吨精密注塑制品扩建项目开始推进。

“永新股份将以全球化的思维和视野，准确定位在全球产业分工和价值链中的角色，坚持创新驱动、组织变革和可持续发展，推进永新股份向市场全球化、产品多元化、运营智能化方向发展，持续提升客户服务能力与企业品牌价值。”江雷曾笃定地总结道，“相信五年后的永新，经过产业升级、经营提质、资本助力，公司发展能够再上新台阶”。

“黄山市化工总厂（黄山永佳集团有限公司的前身）最先投资粉末涂料领域，1992年抓住转型机遇切入软包装行业，抢占了先发优势。”永新股份董事长江雷在接受上海证券报记者专访时说，“因为起家早，永新股份积累了以头跨国企业为主的客户，深度绑定共同成长，帮助公司不断发展。”

如今，依托智能化、全球化及技术不断创新，这家坐落在黄山脚下的“隐形冠军”不断迈向新行。

“黄山脚下不远处，一片白墙灰瓦中，很难忽视一簇点缀着亮眼橘色的厂房，这便是黄山永新新材料有限公司。作为黄山永新股份的全资子公司，该公司专注于新型包装材料研发与生产。8月28日，永新新材智能工厂二期就在双向拉伸薄膜新材料厂房旁的一期用地上破土动工。”

“智能化工厂预计2027年建成，这是永新近年来最大的一笔投资。新的智能化工厂产值规模将与总部相当，人均产值至少提高30%，综合生产效率显著提升。”江雷说，“更重要的是，对永新而言，这不仅仅是一个智能化工厂，还代表了公司的未来。我们致力于把它打造成为全国软包装行业智能化、数字化的标杆。”

为此，除了公司自主培养信息化建设专业团队，永新股份还聘请了人工智能、数

字化改造的专业平台，将业务流、物流乃至信息流系统悉数重构。此外，生产制造至全程全部融入ESG理念，屋顶一体化光伏、全厂循环水系统、挥发有机物回收治理装置一到位。从清洁能源、原辅材料、生产安全、废弃物等方面实现生产运营的全生命周期绿色化，主营产业体系清洁化、低碳化、绿色化发展将进一步提升。

这一年产4万吨的彩印复合软包装材料智能工厂项目总投资额4.45亿元，洁净标准化工厂和智能仓库建成后，永新股份计划进口世界先进的彩印生产线6条，从总部搬迁彩印生产线4条，除了堆垛机、运货机器人、翻转机机器人、自动打包机等自动化设备外，MES（生产制造执行系统）、WMS（仓库管理系统）、WCS（设备调度系统）等智能化软件及配套设施一应俱全。

在资本市场，永新股份走过了20年。2004年，永新股份登陆深交所中小板，是安徽省第一家中小板上市公司。

从“中小板”起步，永新股份不断“做大”。2025年上半年，永新股份实现营业收入17.46亿元，同比增长6.78%；归母净利润1.83亿元，同比增长1.72%。公司半年度营收、净利润双双创下历史新高。

2025年3月，永新股份刚刚完成了一次新管理层换届。原董事长、总经理任职调整，原公司董事江雷正式接任董事长一职，原副总经理潘健升任总经理。这一次交

棒后，永新股份大胆起用具备跨行业任职经历的老将一代。

“十余载的跨国公司规模赋予江雷广阔的视野。在她看来，引入先进的管理理念，将大型公司的治理框架更好地融入永新现有的团队和平台，是首要任务。交接后，永新股份随即启动了公司内部管理的数字化转型，将管理进一步流程化、信息化、精细化。她同时表示：‘产品研发、技术升级、组织架构都在同步推进，当然还包括人才引进，为了加速企业发展，这些都是我们已经在着手改革的方面。’”

具有透明度高、平整度好、手感好、遮光、耐高温、一次成型以及混合各种粘度等特色优势，主要应用于LED显示模组下游产业链、智能手机、OLED屏制程保护使用等方向。这项由潘健亲自带队研发的专有保护膜技术，此前获得了安徽省科学技术奖三等奖。

“海外要走美国化的功能膜路线，把产品出口到欧洲、美国、南美。”潘健说，除了保护膜，公司还自主研发了透明、标签膜、镀铝金属薄膜等多种新型膜材料产品，通过产品矩阵和优化市场布局的协同效应，今年上半年，永新股份国际市场收入达3.03亿元，同比大幅增长39.67%。

国内业务则积极拥抱市场变化。随着新产品开发，公司开始前瞻性布局局食物品与潮玩等细分赛道。今年4月，公司年产2000吨宠物食品包装材料项目和年产4500吨精密注塑制品扩建项目开始推进。

“永新股份将以全球化的思维和视野，准确定位在全球产业分工和价值链中的角色，坚持创新驱动、组织变革和可持续发展，推进永新股份向市场全球化、产品多元化、运营智能化方向发展，持续提升客户服务能力与企业品牌价值。”江雷曾笃定地总结道，“相信五年后的永新，经过产业升级、经营提质、资本助力，公司发展能够再上新台阶”。

“黄山脚下不远处，一片白墙灰瓦中，很难忽视一簇点缀着亮眼橘色的厂房，这便是黄山永新新材料有限公司。作为黄山永新股份的全资子公司，该公司专注于新型包装材料研发与生产。8月28日，永新新材智能工厂二期就在双向拉伸薄膜新材料厂房旁的一期用地上破土动工。”

“智能化工厂预计2027年建成，这是永新近年来最大的一笔投资。新的智能化工厂产值规模将与总部相当，人均产值至少提高30%，综合生产效率显著提升。”江雷说，“更重要的是，对永新而言，这不仅仅是一个智能化工厂，还代表了公司的未来。我们致力于把它打造成为全国软包装行业智能化、数字化的标杆。”

为此，除了公司自主培养信息化建设专业团队，永新股份还聘请了人工智能、数

字化改造的专业平台，将业务流、物流乃至信息流系统悉数重构。此外，生产制造至全程全部融入ESG理念，屋顶一体化光伏、全厂循环水系统、挥发有机物回收治理装置一到位。从清洁能源、原辅材料、生产安全、废弃物等方面实现生产运营的全生命周期绿色化，主营产业体系清洁化、低碳化、绿色化发展将进一步提升。

这一年产4万吨的彩印复合软包装材料智能工厂项目总投资额4.45亿元，洁净标准化工厂和智能仓库建成后，永新股份计划进口世界先进的彩印生产线6条，从总部搬迁彩印生产线4条，除了堆垛机、运货机器人、翻转机机器人、自动打包机等自动化设备外，MES（生产制造执行系统）、WMS（仓库管理系统）、WCS（设备调度系统）等智能化软件及配套设施一应俱全。

在资本市场，永新股份走过了20年。2004年，永新股份登陆深交所中小板，是安徽省第一家中小板上市公司。

从“中小板”起步，永新股份不断“做大”。2025年上半年，永新股份实现营业收入17.46亿元，同比增长6.78%；归母净利润1.83亿元，同比增长1.72%。公司半年度营收、净利润双双创下历史新高。

2025年3月，永新股份刚刚完成了一次新管理层换届。原董事长、总经理任职调整，原公司董事江雷正式接任董事长一职，原副总经理潘健升任总经理。这一次交

棒后，永新股份大胆起用具备跨行业任职经历的老将一代。

“十余载的跨国公司规模赋予江雷广阔的视野。在她看来，引入先进的管理理念，将大型公司的治理框架更好地融入永新现有的团队和平台，是首要任务。交接后，永新股份随即启动了公司内部管理的数字化转型，将管理进一步流程化、信息化、精细化。她同时表示：‘产品研发、技术升级、组织架构都在同步推进，当然还包括人才引进，为了加速企业发展，这些都是我们已经在着手改革的方面。’”

具有透明度高、平整度好、手感好、遮光、耐高温、一次成型以及混合各种粘度等特色优势，主要应用于LED显示模组下游产业链、智能手机、OLED屏制程保护使用等方向。这项由潘健亲自带队研发的专有保护膜技术，此前获得了安徽省科学技术奖三等奖。

“海外要走美国化的功能膜路线，把产品出口到欧洲、美国、南美。”潘健说，除了保护膜，公司还自主研发了透明、标签膜、镀铝金属薄膜等多种新型膜材料产品，通过产品矩阵和优化市场布局的协同效应，今年上半年，永新股份国际市场收入达3.03亿元，同比大幅增长39.67%。

国内业务则积极拥抱市场变化。随着新产品开发，公司开始前瞻性布局局食物品与潮玩等细分赛道。今年4月，公司年产2000吨宠物食品包装材料项目和年产4500吨精密注塑制品扩建项目开始推进。

“永新股份将以全球化的思维和视野，准确定位在全球产业分工和价值链中的角色，坚持创新驱动、组织变革和可持续发展，推进永新股份向市场全球化、产品多元化、运营智能化方向发展，持续提升客户服务能力与企业品牌价值。”江雷曾笃定地总结道，“相信五年后的永新，经过产业升级、经营提质、资本助力，公司发展能够再上新台阶”。

“黄山脚下不远处，一片白墙灰瓦中，很难忽视一簇点缀着亮眼橘色的厂房，这便是黄山永新新材料有限公司。作为黄山永新股份的全资子公司，该公司专注于新型包装材料研发与生产。8月28日，永新新材智能工厂二期就在双向拉伸薄膜新材料厂房旁的一期用地上破土动工。”

“智能化工厂预计2027年建成，这是永新近年来最大的一笔投资。新的智能化工厂产值规模将与总部相当，人均产值至少提高30%，综合生产效率显著提升。”江雷说，“更重要的是，对永新而言，这不仅仅是一个智能化工厂，还代表了公司的未来。我们致力于把它打造成为全国软包装行业智能化、数字化的标杆。”

为此，除了公司自主培养信息化建设专业团队，永新股份还聘请了人工智能、数

字化改造的专业平台，将业务流、物流乃至信息流系统悉数重构。此外，生产制造至全程全部融入ESG理念，屋顶一体化光伏、全厂循环水系统、挥发有机物回收治理装置一到位。从清洁能源、原辅材料、生产安全、废弃物等方面实现生产运营的全生命周期绿色化，主营产业体系清洁化、低碳化、绿色化发展将进一步提升。

这一年产4万吨的彩印复合软包装材料智能工厂项目总投资额4.45亿元，洁净标准化工厂和智能仓库建成后，永新股份计划进口世界先进的彩印生产线6条，从总部搬迁彩印生产线4条，除了堆垛机、运货机器人、翻转机机器人、自动打包机等自动化设备外，MES（生产制造执行系统）、WMS（仓库管理系统）、WCS（设备调度系统）等智能化软件及配套设施一应俱全。

在资本市场，永新股份走过了20年。2004年，永新股份登陆深交所中小板，是安徽省第一家中小板上市公司。

从“中小板”起步，永新股份不断“做大”。2025年上半年，永新股份实现营业收入17.46亿元，同比增长6.78%；归母净利润1.83亿元，同比增长1.72%。公司半年度营收、净利润双双创下历史新高。

2025年3月，永新股份刚刚完成了一次新管理层换届。原董事长、总经理任职调整，原公司董事江雷正式接任董事长一职，原副总经理潘健升任总经理。这一次交

棒后，永新股份大胆起用具备跨行业任职经历的老将一代。

“十余载的跨国公司规模赋予江雷广阔的视野。在她看来，引入先进的管理理念，将大型公司的治理框架更好地融入永新现有的团队和平台，是首要任务。交接后，永新股份随即启动了公司内部管理的数字化转型，将管理进一步流程化、信息化、精细化。她同时表示：‘产品研发、技术升级、组织架构都在同步推进，当然还包括人才引进，为了加速企业发展，这些都是我们已经在着手改革的方面。’”

具有透明度高、平整度好、手感好、遮光、耐高温、一次成型以及混合各种粘度等特色优势，主要应用于LED显示模组下游产业链、智能手机、OLED屏制程保护使用等方向。这项由潘