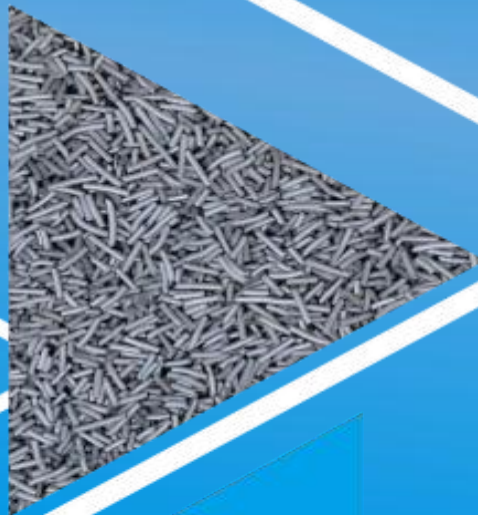




长沙族兴新材料股份有限公司
ZUXING NEW MATERIALS CO., LTD.

族兴新材
920078

2025 年度报告摘要



族兴公众号

第一节 重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到北京证券交易所网站仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司董事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任

公司负责人梁晓斌、主管会计工作负责人余新春及会计机构负责人余新春保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 权益分派预案

√适用 □不适用

单位：元/股

项目	每 10 股派现数（含税）	每 10 股送股数	每 10 股转增数
年度分配预案	1	0	0

1.6 公司联系方式

董事会秘书姓名	辜利勇
联系地址	湖南省长沙市宁乡高新区金水东路 068 号
电话	0731-82975826
传真	0731-82975826
董秘邮箱	cszuxing@163.com
公司网址	http://www.cszuxing.com/
办公地址	湖南省长沙市宁乡高新区金水东路 068 号
邮政编码	410600
公司邮箱	cszuxing@163.com
公司披露年度报告的证券交易所网站	www.bse.cn

第二节 公司基本情况

2.1 报告期公司主要业务简介

公司自 2007 年设立以来，一直致力于铝颜料和微细球形铝粉的应用研究和产品开发，相关产品

属于新材料产业中的有色金属功能粉体材料。

公司业务主体包括母公司族兴新材及四家全资子公司，子公司分别为长沙奥特、曲靖华益兴、湘西族兴和湖南族兴，提供的产品包括铝颜料和微细球形铝粉两大类，其中曲靖华益兴负责微细球形铝粉的生产和销售，母公司、湘西族兴和湖南族兴负责铝颜料的生产和销售，长沙奥特仅承担铝颜料的销售任务。公司主要业务模式的具体情况如下：

1、盈利模式

公司属于有色金属功能粉体材料行业的制造类企业，采用一般制造业的盈利模式。公司专业从事有色金属粉体材料的应用研究和产品开发，构建了以铝颜料和微细球形铝粉为核心的产品体系，公司通过向下游客户提供高品质、优异性能的铝颜料和微细球形铝粉产品，最终实现销售收入以获得盈利。

2、采购模式

(1) 采购内容

公司生产经营活动对外采购的物料主要包括原材料、辅助材料和周转材料。其中原材料和辅助材料主要包括铝水、铝锭、溶剂油和助剂，同时为了及时满足客户需求，公司也会向其他企业采购部分型号的微细球形铝粉。周转材料包括包装物、劳保用品等低值易耗品。公司生产经营活动采购的能源主要为电力和天然气。

(2) 采购方式

对于生产经营所需的原材料、辅助材料和能源，公司采取“以产定购，保持合理库存”的采购模式。铝水和铝锭是生产微细球形铝粉的主要原材料，电力和天然气是生产微细球形铝粉和铝颜料的主要耗用能源，其中铝颜料的生产过程无需使用天然气，溶剂油和助剂是生产铝颜料产品的主要辅助材料，上述材料为大宗商品，市场供应充足，市场价格相对公开透明。公司及子公司的采购相关部门主要根据生产计划，同时结合原材料及能源库存情况和市场价格变动趋势，制定相应的采购计划。对于生产经营所需的周转材料，公司则是根据实际需求情况和库存情况制定采购计划。

(3) 采购价格的确定

公司采购的主要原材料包括铝水和铝锭、溶剂油和助剂，市场供应较为充足，价格资讯和信息较为丰富，采购价格主要是在参考市场价格的基础上通过与供应商协商谈判的方式确定。

公司与铝水和铝锭主要供应商的采购价格主要参考南储商务网中南储佛山重熔用铝锭 A199.70 均价确定。公司与溶剂油的主要供应商则是在参考卓创资讯网站价格信息的基础上，通过协商一致的方式

确定具体规格产品的采购价格。

(4) 采购结算方式

公司对供应商的结算方式包括预付货款、货到付款和一定信用期内付款。具体情况为：铝水和铝锭采取预付及货到付款相结合的结算方式，溶剂油、助剂及周转材料则采取货到付款和一定信用期内付款的结算方式。

3、生产模式

公司总体按照以销定产的生产模式安排生产。在实际经营活动中，公司在结合市场需求情况、主要客户需求情况、销售订单情况、目前库存商品情况等因素综合考虑，制定生产计划，组织安排生产。公司按月制定生产计划，主要是根据销售预测量、库存量、销售订单情况来制定。

公司结合多年的市场销售情况和主要客户的销售情况，对部分需求量较大且需求相对稳定的主要产品品种采取批量生产的方式，进行适当备货，以快速响应客户需求，快速的供货能力已经成为公司不可或缺的核心竞争力之一。公司通过统计主要产品品种的往年同期的产量、销量、目前的库存量以及销售订单量等数据，并综合考虑市场需求情况，在每月月初制定当月的生产计划。

此外，由于下游部分客户对微细球形铝粉的粒径跨度、氧含量，以及铝颜料产品的亮度、色彩、随角异色等性能指标要求的不同，公司对部分市场需求较少，差异化的产品实行按订单的方式安排生产。公司根据销售部门提供的销售订单情况，制定相应的生产计划。同时，为了满足客户的个性化需求，公司也会根据客户的具体要求或参考客户提供的样品，通过对比现有产品，调整生产工艺流程中的部分工序和参数，针对性的安排生产。

4、销售模式

(1) 销售方式

根据下游行业特点和销售产品的不同，公司客户类型可分为直销客户、贸易商客户和区域经销商客户。其中直销客户系将产品用于其自身生产的生产型企业；贸易商客户和区域经销商客户系将公司产品买断后，再对外销售的客户。

微细球形铝粉产品的下游客户以直销客户为主，贸易商客户为辅；铝颜料产品的下游客户则以直销客户和贸易商为主，区域经销商客户为辅。公司目前的销售模式是在长期的发展过程中逐步形成的，能够适应行业发展的特点。公司与直销客户、贸易商客户与区域经销商客户的销售方式均为买断式销售。

1) 直销客户

公司直销客户系将产品用于其自身生产的生产型企业。公司通过在直销客户集中区域设立办事处，并针对重点客户安排专人服务，及时响应直销客户产品需求并提供优质的采购服务。族兴新材下设大客户部，负责阿克苏诺贝尔、立邦、PPG 涂料等核心客户的关系维护和售后服务；在深圳、重庆、青岛、天津、杭州、常州、武汉、成都、江门、苏州、济南、合肥等多个城市设立直销办事处，负责周边区域客户的销售和维护、公司产品和品牌的推广；同时设立外销部，负责海外客户的开拓和维护。长沙奥特、湘西族兴和曲靖华益兴均下设销售部，负责自身客户的维护和售后服务，其中长沙奥特在东莞、顺德、温州、杭州、惠州、佛山、无锡、慈溪等地设立直销办事处，与公司其他主体共同构建了较为完善的销售网络。境外市场，公司主要通过业务员参加国际展会、电子邮件、电子商务平台、客户介绍等方式进行客户开拓。

2) 贸易商

由于公司产品下游行业终端应用领域极其广泛，下游客户数量、终端产品的类别、型号以及所需原材料众多，所以行业内存在众多从事相关原材料和产品贸易的贸易商类客户。公司未针对贸易商类客户制定特殊的销售政策和管理体系安排，双方亦不签订经销协议或经销合同，公司对贸易商的定价模式、销售方式和信用政策确定原则与直销客户一致。

3) 区域经销商

除上述贸易商类客户外，报告期内，为了让其更为专注的销售本公司产品，公司存在少量区域经销商客户，公司与区域经销商客户协商签订经销协议或经销合同，约定在所在区域内销售公司产品铝颜料产品，同时负责所在区域的客户维护和市场开拓。

贸易商及区域经销商客户具有丰富的下游或终端行业客户资源，有助于公司进一步拓宽销售渠道，扩大公司产品在终端客户间的渗透率和覆盖率，扩大业务规模，具有必要性和商业合理性。

(2) 公司产品的定价机制

1) 微细球形铝粉

铝水和铝锭是生产微细球形铝粉的主要原材料，电力和天然气是生产微细球形铝粉的主要耗用能源，前述原材料和能源的价格直接影响微细球形铝粉的生产成本，是确定销售价格的重要依据。同时，微细球形铝粉的粒径和粒度集中系数直接影响下游产品的使用性能和应用效果，是衡量产品性能的重要指标，也是确定销售价格的重要因素。微细球形铝粉的下游应用领域广泛，市场供求变化情况也是影响销售价格的因素之一。

在实际经营活动中，公司根据客户对不同产品质量、粒径和粒度集中系数等技术指标需求，同时考虑市场竞争情况、供求关系、铝水和铝锭价格变动情况等因素，并结合产品生产成本，在此基础上和客户进行谈判确定最终销售价格。

2) 铝颜料

铝颜料作为生产涂料、油墨和塑胶类产品的主要原材料之一，其质量的优劣和指标的优异程度直接影响下游产品的使用性能和效果，是确定产品销售价格的主要依据。微细球形铝粉和溶剂油是生产铝颜料的主要原材料，微细球形铝粉和溶剂油的价格直接影响铝颜料的的生产成本，是确定产品销售价格的重要依据。不同类别的铝颜料由于其生产工艺流程和控制精细程度决定其加工成本不同，是确定产品销售价格的重要因素；铝颜料产品对其质量稳定性和批次的均一性要求较高，提供稳定且高质量的产品及积极快速的售后服务，是提高产品品牌知名度的重要方式，公司品牌溢价能力也是确定产品销售价格的因素之一；公司铝颜料产品的客户类别分为直销客户、贸易商客户和区域经销商客户，公司对不同类别客户的销售定价也存在一定差异；国内铝颜料行业中低端市场竞争较为激烈，高端市场则以国外进口产品为主，不同产品的市场竞争态势与供需关系也是影响销售定价的重要因素之一。

在实际经营活动中，对于中、低端产品，公司根据客户对产品质量、性能指标要求的不同，考虑市场竞争态势、产品品牌效应、客户类型等因素，并结合产品成本，在此基础上和客户进行谈判确定最终销售价格；对于部分中、高端产品，公司在参考国外同类产品价格、客户价格敏感度，同时结合客户对产品质量、性能指标要求的不同，在此基础上与客户进行谈判确定最终销售价格。

5、研发模式

报告期内，公司坚持以自主研发为主的研发模式。对于已有技术，在现有充分研究的基础上，进行技术及工艺更新；对于新技术，公司则在充分的市场调研、可行性分析的基础上，结合公司的发展战略进行产品开发。历经多年的技术积累，公司目前已形成了一支具备丰富研发和实操经验的专业研发团队，并建立了完善的研发管理体系，包括研发及技术管理制度、产品设计与开发流程等，为公司业务发展奠定了技术和人才基础。公司的研发投入主要包括两个方面：一是新工艺、新技术的研发，即对现有产品的生产工艺和技术进行改进和升级，以提高产品质量稳定性、批次均一性及规模化生产能力；二是新产品开发，即根据市场需求和客户需求，开发不同色度、亮度、金属效果和性能的产品。

报告期内，公司的商业模式未发生变化。

2.2 公司主要财务数据

单位：元

	2025 年末	2024 年末	增减比例%	2023 年末
资产总计	1,035,075,313.97	954,654,530.45	8.42%	939,948,458.58
归属于上市公司股东的净资产	844,100,459.17	773,861,849.01	9.08%	724,000,666.94
归属于上市公司股东的每股净资产	8.70	7.98	9.08%	7.46
资产负债率%(母公司)	7.84%	9.91%	-	17.24%
资产负债率%(合并)	18.45%	18.94%	-	22.97%

(自行添行)	2025 年	2024 年	增减比例%	2023 年
营业收入	796,276,588.36	707,088,750.04	12.61%	689,646,136.01
归属于上市公司股东的净利润	81,829,094.82	58,717,693.99	39.36%	86,739,379.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	74,016,079.06	55,863,431.39	32.49%	64,819,519.57
经营活动产生的现金流量净额	23,538,046.32	-855,135.87	2,852.55%	-52,471,933.14
加权平均净资产收益率%(依据归属于上市公司股东的净利润计算)	10.15%	7.81%	-	12.76%
加权平均净资产收益率%(依据归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算)	9.18%	7.44%	-	9.54%
基本每股收益(元/股)	0.84	0.61	37.70%	0.89
(自行添行)				

2.3 普通股股本结构

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售股份	无限售股份总数	0	0.00%	0	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0	0.00%
	董事、高管	0	0.00%	0	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%
有限售股份	有限售股份总数	97,000,000	100.00%	0	97,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	50,577,500	52.14%	0	50,577,500	52.14%
	董事、高管	26,432,700	27.25%	-2,233,400	24,199,300	24.95%
	核心员工	-	-			
总股本		97,000,000	-	0	97,000,000	-
普通股股东人数						15

2.4 持股5%以上的股东或前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	梁晓斌	境内自然人	50,577,500	0	50,577,500	52.14%	50,577,500	0
2	夏风	境内自然人	20,535,100	0	20,535,100	21.17%	20,535,100	0
3	林翔	境内自然人	4,646,400	0	4,646,400	4.79%	4,646,400	0
4	龚兆云	境内自然人	3,590,500	0	3,590,500	3.70%	3,590,500	0
5	长沙湘宁兴企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2,852,000	0	2,852,000	2.94%	2,852,000	0
6	向安刚	境内自然人	2,829,800	0	2,829,800	2.92%	2,829,800	0
7	周志良	境内自然人	2,058,200	0	2,058,200	2.12%	2,058,200	0
8	姜小平	境内自然人	1,963,400	0	1,963,400	2.02%	1,963,400	0
9	曾孟金	境内自然人	1,765,600	0	1,765,600	1.82%	1,765,600	0
10	郭欣辉	境内自然人	1,657,900	0	1,657,900	1.71%	1,657,900	0
合计		-	92,476,400	0	92,476,400	95.33%	92,476,400	0

林翔为夏风配偶之弟，除此之外，公司前十名股东之间不存在其他关联关系。

持股 5%以上的股东或前十名股东是否存在质押、司法冻结股份

适用 不适用

单位：股

前十名无限售条件股东情况		
序号	股东名称	期末持有无限售条件股份数量
1	不适用	不适用
2		
3		
4		
5		

6		
7		
8		
9		
10		

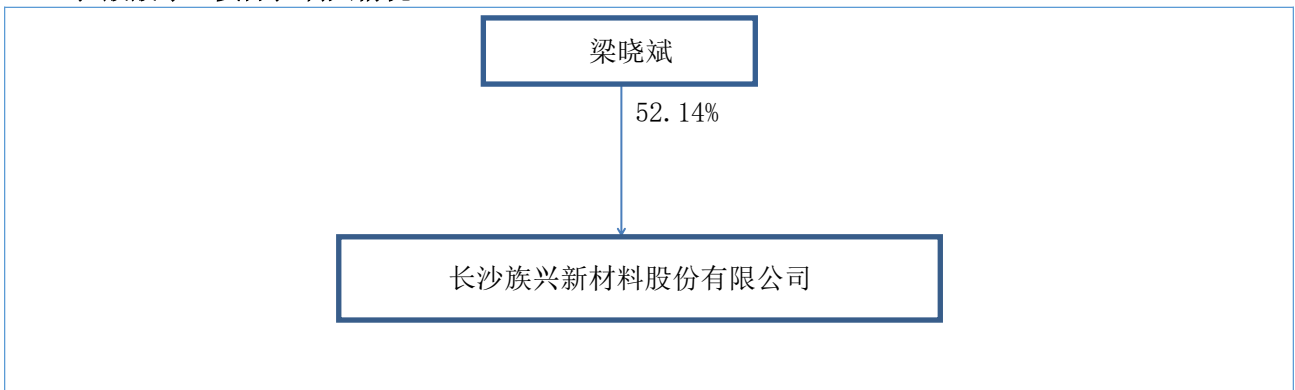
无

注：截至报告期末，公司未上市，全体股东均为限售状态

2.5 特别表决权股份

适用 不适用

2.6 控股股东、实际控制人情况



2.7 存续至本期的优先股股票相关情况

适用 不适用

2.8 存续至年度报告批准报出日的债券融资情况

适用 不适用

2.9 存续至本期的可转换债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

3.1 报告期内核心竞争力变化情况：

适用 不适用

3.2 其他事项

事项	是或否
是否存在股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
是否存在资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况	<input checked="" type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否

是否存在年度报告披露后面临退市情况	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
-------------------	--

3.2.1. 被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的资产情况

单位：元

资产名称	资产类别	权利受限类型	账面价值	占总资产的比例%	发生原因
银行存款	货币资金	保证金	9,710.15	0.00%	票据保证金及利息
承兑汇票	应收票据	已背书或 贴现	50,681,564.11	4.90%	已背书或贴现尚未 终止确认
承兑汇票	应收票据	质押	3,772,217.08	0.36%	票据质押
应收款项融资	应收款项 融资	质押	2,475,880.00	0.24%	票据质押
固定资产	房屋建筑 物	抵押	116,019,782.11	11.21%	贷款抵押物
无形资产	土地	抵押	45,985,697.77	4.44%	贷款抵押物
投资性房地产	房屋建筑 物	抵押	3,365,294.92	0.33%	贷款抵押物
总计	-	-	222,310,146.14	21.48%	-

资产权利受限事项对公司的影响：

公司为了生产经营资金需求，向银行提供抵押担保，是公司生产经营所需，有利于公司持续稳定经营，促进公司发展。