

导语：矿电联动。

作者：市值风云 App：木鱼

紫金矿业入主三年后，龙净环保长成了一家什么公司？

龙净环保（600388.SH）最近动作不少。

2025 年营收 118.72 亿元，同比增长 18.49%，归母净利润 11.12 亿元，同比增长 33.95%。2026 年一季度营收 23.74 亿元，同比增长 20.77%，净利润 2.44 亿元，同比增长 31.89%。





年报发布后不久，公司宣布拟更名为“紫金龙净”，并公告与亿纬锂能合资建设60GWh 储能电池工厂。控股股东紫金矿业（601899.SH）还在推进20亿元定增，认购完成后持股比例将从25%升至33.76%。

重要内容提示：

- 公司中文名称拟变更为：**紫金龙净环保新能源股份有限公司**
- 公司英文名称拟变更为：Zijin Longking Co.,Ltd.
- 公司证券简称拟变更为：**“紫金龙净”**，证券代码“600388”保持不变
- 本次变更公司名称、证券简称并修订《公司章程》相关事项尚需提交公司股东会审议，审议通过后尚需向市场监督管理部门申请办理变更登记与备案手续，最终以市场监督管理部门核准的名称为准。公司将持续关注事项进展并及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

风云君把这几件事串起来，发现背后有一条清晰的逻辑线：紫金矿业正在用自己的资源，把这家传统的环保设备制造商，改造成一个围绕矿山的绿色能源综合方案供应商。

一、起底家底：做了 50 年的环保设备

龙净环保做大气治理做了 50 多年。从火电厂锅炉除尘起步，逐步覆盖脱硫、脱硝、电控装置、物料输送，产品线铺到了电力、钢铁、水泥、焦化等几乎所有工业烟尘排放领域。

它目前是全球最大的大气环保装备研发制造商，在电除尘、电袋复合除尘、干法脱硫等细分领域，国内长期排名第一。

环保设备这门生意的特点是什么？

非标准化、定制化、项目周期长。一套脱硫脱硝系统从设计、生产、安装到验收，动辄一年以上。下游客户主要是央国企发电集团和大型钢铁企业，付款审批流程长，回款慢是常态。但这也是护城河。

环保业务依然是龙净的“基本盘”。2025 年这块收入 92.37 亿元，占公司总营收的 77.8%，**新增环保设备工程合同 102.58 亿元，截至年底在手订单 188.9 亿元。**

二、钢铁改造基本收尾，下一个增长点在哪里？

但环保主业这几年增长乏力。2023 年至 2025 年，环保设备制造收入从 98.29 亿元逐年下滑至 83.33 亿元。背后原因有两个：

一是下游需求减弱。钢铁、水泥行业景气度下行，新建和改造项目减少。到 2025 年底，全国 80% 以上的粗钢产能已完成超低排放改造，钢铁领域的“大改造”基本收尾。

二是公司主动收缩。2023 年起，龙净环保不接“高风险、低收益”的项目，对未达毛利率控制线和需要垫资的合同严格控制。

那环保业务还有没有增长空间？有，但战场转移了。

钢铁改造接近完成，水泥和焦化的超低排放改造还在路上。根据政策目标，到2028年底全国力争80%水泥熟料产能完成改造，按2024年底已完成4.7亿吨算，还需改造约14.3亿吨，年均约3.2亿吨。焦化领域类似，到2028年还需改造约1.4亿吨，年均约0.5亿吨。

龙净作为行业龙头，只要政策在推，订单就不会断。

三、新能源第二曲线：一个比一个卷

2022年紫金矿业入主后，龙净确立了“环保+新能源”双轮驱动战略。新能源分两块：绿电运营和储能。

绿电业务的打法是“矿电联动”——依托紫金矿业在海内外的矿山资源，配套建设光伏、风电、水电项目，发电自用。

截至2025年底，龙净环保国内外已投运绿电总装机容量约1.2GW。代表性项目包括西藏拉果错源网荷储一期200MW光伏+540MWh储能、新疆乌恰一期300MW光伏，以及刚果（金）、圭亚那等海外项目。

绿电业务2025年收入6亿元，同比增长近4倍。毛利率46.96%，远高于环保设备的28%和储能业务的9.25%。这是新能源板块中利润最丰厚的部分。

龙净环保还在推进西藏麻米措 420MWp 光伏+1650MWh 储能、刚果（金）凯兰庚 140MW 水电+60MW 光伏等大项目，短期增速问题不大。

但绿电的规模化复制面临两个约束：一是矿山用电需求有限，二是风光资源分布不均，**所以中长期还得看紫金矿业的扩产节奏。**

储能业务的处境就要复杂得多。

龙净环保主打磷酸铁锂电芯，主要产品为 314Ah 型号。2025 年储能业务收入 19.27 亿元，同比增长超 5 倍。电芯累计交付约 6GWh，95%以上外销。原产线预留区域新建的第三条生产线于 2026 年 2 月投产，总产能提升至 13GWh/年，订单排产期已至 2026 年底。

龙净也在做钠离子电池储备，已完成 170Ah 样品开发，并通过了客户测试认证，能量密度在 105Wh/kg 以上，计划 2026 年完成订单交付。

分业务看，传统环保设备制造 83.33 亿元，同比小幅下降 2.83%；绿电 6 亿元，同比增长近 4 倍；储能 19.27 亿元，同比增长超 5 倍。

	2021-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2024-12-31	2025-12-31 ^{NEW}
报告期	年报	年报	年报	年报	年报
详细信息	详情	详情	详情	详情	详情
营业收入					
环保设备高端制造(万元)	1,022,355.16	1,073,929.47	982,858.89	857,550.17	833,268.35
项目运营(万元)	74,248.76	84,883.37	76,122.63	65,171.46	57,762.68
新能源(万元)	-	-	3,664.19	42,970.38	252,734.39
土壤修复(万元)	9,422.74	9,487.58	17,699.83	10,365.00	17,350.90
其他业务(万元)	23,647.09	19,714.10	16,906.18	25,885.39	26,127.33
合计(万元)	1,129,673.74	1,188,014.52	1,097,251.72	1,001,942.40	1,187,243.65

龙净环保的营收也在经历了两年的下滑后，2025 年重新站上增长轨道，新能源业务对整体收入的拉动作用开始显现。

但还有一个残酷的事实，储能行业的竞争正在加剧，电芯均价从 2023 年初的 0.8 元/Wh 一路跌至 2025 年中的 0.26 元/Wh 左右。

行业价格战何时见底，龙净能否在行业洗牌中站稳脚跟？作为一个行业新进入者，显然只有紫金背书是不够的。

四、关键变量：紫金矿业到底要干什么？

想要真正理解龙净环保，还得站在紫金矿业的视角。

紫金矿业是全球矿业巨头，主业是金、铜、锌等矿产的开采和冶炼。矿业本身就是高能耗、高排放行业。2022 年紫金拿到控制权，就是为了给自己找一套“绿色矿山”的解决方案。

这个逻辑在龙净的业务布局中处处可见。

绿电项目全部围绕紫金矿业矿山配套。储能电芯不卖给车企，只做储能。电动矿卡专为矿山运输设计，不参与公路运输市场竞争。

紫金矿业还在用真金白银表达态度。

2022年5月，紫金通过受让原控股股东股份取得控制权，之后持续在二级市场增持。到2025年2月，紫金及其全资子公司合计持股已达25%。

2025年10月，紫金再推20亿元定增，以11.91元/股的价格全额认购，完成后持股比例升至33.76%，锁定36个月。

从硬币的另一面来看，环保业务提供了稳定的收入和现金流，但增速放缓是事实。新能源业务正在快速成长，绿电利润率高但天花板受限于紫金矿业的扩产节奏，储能营收增长快但毛利率薄、竞争激烈。

龙净环保+紫金矿业这条路能否走通，还需要时间来验证。