



2026年 特种水泥行业词条报告

头豹分类/制造业/非金属矿物制品业/水泥、石灰和石膏制造

灰白基底上的精密革命——低碳转型与定制化需求重塑特种水泥价值曲线 头豹词条报告系列



郑梓涛·头豹分析师

2026-05-21 未经平台授权，禁止转载

行业分类： 制造业/水泥、石灰和石膏制造

摘要 特种水泥指具特殊性能或用途的水泥，具有技术密集型、定制化与差异化、高附加值、政策依赖性强等特征。2020-2025年，行业市场规模回落，但因绑定国家重大工程等，展现出结构性韧性，需求降幅小于通用水泥；产能出清推动价值抬升，低碳转型奠定增长基础。预计2026-2030年，行业市场规模将温和增长，这得益于需求端稳增长政策、房地产筑底与城市更新，以及供给端产能管控和低碳转型驱动长期价值增长等因素。

行业定义

根据《水泥的命名原则和术语》（GB/T4131-2014），特种水泥是指具有特殊性能或用途的水泥，有别于一般土木建筑工程通常采用的通用水泥。这类水泥通过调整矿物组成、掺入特定功能组分、采用特殊生产工艺或进行表面处理等方式，在强度发展速率、耐久性、工作性、颜色或特定环境适应性等方面具有显著优势，以满足特殊工程要求或特定施工条件。

行业分类

按照现行的国家标准中涉及的特种水泥标准，可分为14类。

按照现行的国家标准进行分类：

砌筑水泥GB/T3183-2003

由硅酸盐水泥熟料、混合材等制成，主要用于配制砌筑砂浆和抹灰砂浆，强度要求较低、和易性好。

中热硅酸盐水泥、低热硅酸盐水泥、低热矿渣硅酸盐水泥GB200-2003

水化热低，适用于大坝等大体积混凝土工程，可降低温度裂缝风险。

白色硅酸盐水泥GB/T2015-2005

以硅酸钙为主要成分，氧化铁含量极低，色泽洁白，用于建筑装饰、彩色混凝土及艺术制品。

抗硫酸盐硅酸盐水泥GB748-2005

抗硫酸盐侵蚀能力强，适用于受硫酸盐侵蚀的海港、水利、地下等工程。

道路硅酸盐水泥GB13693-2005

干缩小、耐磨性好、抗冻性强，专用于道路路面、机场跑道等重载交通工程。

油井水泥GB10238-2005

适用于油气井固井作业，具备耐高温、耐高压、稠化时间可控等特性，保障井壁密封。

硫铝酸盐水泥GB20472-2006

以硫铝酸盐为主要矿物，具有快硬、早强、膨胀等特点，用于抢修、堵漏、自应力构件等工程。

钢渣硅酸盐水泥GB13590-2006

以钢渣为主要混合材，利用工业废渣，具备一定强度和耐久性，用于一般建筑工程。

海工硅酸盐水泥GB/T31289-2014

抗海水侵蚀、抗冻、抗渗性能优异，专用于海港工程、跨海桥梁等海洋基础设施。

镁渣硅酸盐水泥GB/T23933-2009

以镁渣为混合材，实现工业固废利用，适用于一般民用与工业建筑工程。

钢渣道路水泥GB25029-2010

以钢渣为主要组分，兼具钢渣与道路水泥特性，耐磨抗裂，用于道路路面工程。

低热微膨胀水泥GB2938-2008

水化热低且硬化时微膨胀，适用于大体积混凝土和防渗工程，可补偿收缩、减少裂缝。

海工硅酸盐水泥GB/T31289-2014

抗海水侵蚀、抗冻、抗渗性能优异，专用于海港工程、跨海桥梁等海洋基础设施。

核电工程用硅酸盐水泥GB/T31545-2015

低放射性、低水化热、高耐久性，满足核电站安全壳等核设施混凝土工程要求。

铝酸盐水泥GB/T201-2015

以铝酸钙为主要矿物，耐高温、早强快硬，适用于高温工业窑炉内衬、紧急抢修等工程。

行业特征

特种水泥的行业特征包括技术密集型、定制化与差异化、高附加值、政策依赖性强。

技术密集型

特种水泥的研发和生产需依托先进的材料科学、化学工程等技术，涉及矿物组成调整、功能组分添加、特殊工艺设计等，对技术水平和研发能力要求高，企业需持续投入研发以开发新品类和优化性能。

定制化与差异化

不同特种水泥品种针对特定工程需求设计，如快硬、耐腐蚀、膨胀、耐高温等性能，产品需根据客户具体应用场景定制，行业呈现高度差异化，难以通过标准化生产满足所有需求。

高附加值

由于技术含量高、生产难度大，特种水泥通常价格高于通用水泥，且能通过提升工程性能、延长结构寿命、降低维护成本等为客户创造更大价值，具有较高的利润空间。

政策依赖性强

行业发展受国家政策影响较大，如环保政策、基建投资政策、新材料扶持政策等，政策导向直接影响特种水泥的市场需求、技术研发方向和产业布局。

发展历程

中国特种水泥行业主要经历了三个阶段，分别是1960-1999年的萌芽期，这一阶段为后续特种水泥的技术升级、品类拓展奠定了初步基础，积累了宝贵的研发和应用经验；2000至2019年的快速发展期，产品出口海外，扩大了中国特种水泥的国际市场影响力，推动中国特种水泥技术与标准走向世界；2020年至今的高质量发展期，产学研合作推动技术转化，智能化生产探索带动数字化技术与建材产业融合，提升了全产业链竞争力。

萌芽期 · 1960-01-01~1999-01-01

20世纪60至70年代，中国特种水泥进入早期技术探索阶段，部分企业开始尝试生产低热水泥、膨胀水泥等特种水泥品类，其中长江科学院等科研单位成功研制出低热微膨胀水泥，为后续特种水泥的发展奠定了初步技术基础。这一时期，特种水泥的技术研发主要集中在科研院所，且多与特定工程项目绑定，但受限于当时中国整体工业技术水平较低，加之计划经济体制下物资供应模式的制约，特种水泥的技术成熟度不高，生产规模也存在明显局限，未能实现广泛推广应用。1975年，中国特种水泥行业迎来重要技术突破——中国建筑材料科学研究院成功发明硫（铁）铝酸盐水泥。该水泥凭借独特性能，迅速广泛应用于抢修抢建、低温施工、海洋工程等多个特殊场景，成为当时特种水泥领域的标志性成果。进入20世纪90年代，中国特种水泥行业步入品种丰富与规模化发展的新阶段。特种水泥品类进一步拓展，除原有品种外，油井水泥、海工水泥、装饰水泥等品类快速兴起，同时中国建筑材料科学研究院成功研制出高贝利特水泥（属于低热水泥范畴），进一步完善了特种水泥产品体系。这一时期，企业逐渐转变发展思路，开始重视技术研发与产品质量提升，部分企业逐步实现特种水泥的规模化生产，推动行业从技术探索向产业化发展迈出关键一步。

早期低热水泥、膨胀水泥及低热微膨胀水泥的研发与尝试，为后续特种水泥的技术升级、品类拓展奠定了初步基础，积累了宝贵的研发和应用经验，其中低热微膨胀水泥成功应用于浙江紧水滩枢纽、池潭大坝等工程，推动了中国筑坝技术的进步。

快速发展期 · 2000-01-01~2019-01-01

21世纪初，随着国家基础设施建设进程加速，特种水泥市场需求迎来激增，其产量与应用范围得到大幅拓展。其中，低热硅酸盐水泥、抗硫酸盐水泥等品类，逐渐成为水电、交通、海洋工程等国家重点领域的关键配套材料，为工程质量提供了重要保障。在此背景下，华新水泥、崇正集团等企业纷纷加大研发投入，专门建设特种水泥实验室，聚焦产品性能升级，持续提升产品附加值，推动行业向高质量发展转型。2010年以后，中国特种水泥企业逐步走出国门，积极参与国际市场竞争，产品成功出口至非洲、中东、东南亚等地区，行业技术水平与国际市场影响力得到显著提升。与此同时，中国技术研发与标准体系建设同步推进：中国建材总院研发的核电水泥，成功应用于田湾、红沿河等核电站建设，实现了核电水泥的进口替代；2015年，国家标管委发布全球首个核电水泥专项标准——GB/T 31545-2015《核电工程用硅酸盐水泥》，进一步规范了核电工程材料的生产与应用，有力推动了核电水泥的国产化进程。2019年，国家发改委明确将硫（铁）铝酸盐水泥列为重点鼓励品种，该水泥凭借低碳、固废利用的突出优势，被广泛应用于海洋、极地、快速抢修等特殊工程场景，成为行业低碳转型的重要方向。

产品出口海外，扩大了中国特种水泥的国际市场影响力，推动中国特种水泥技术与标准走向世界，提升了中国在全球特种水泥领域的话语权。

高质量发展期 · 2020-01-01~至今

该阶段，低热水泥、快硬水泥、防辐射水泥等高端特种水泥产品持续取得技术突破，广泛应用于水电站和核电站等国家级重大工程，为国家重点项目建设提供了坚实的材料支撑。行业内企业积极加强产学研协同合作，着力推动特种水泥向高性能、多功能、绿色化方向转型，同时主动探索3D打印、智能建材等新兴应用领域，不断拓展行业发展边界。在标准完善与政策引导方面，2021年全国水泥标准化技术委员会聚焦核电、海洋、油井、大坝四大关键领域，持续完善特种水泥技术体系，推动拥有自主知识产权的标准顺利落地国家标准化管理委员会，进一步规范行业发展。2022年，《“十四五”原材料工业发展规划》正式出台，明确提出要发展高性能、低碳特种水泥，鼓励行业推进固废利用与绿色生产，助力特种水泥行业实现结构优化与品质升级。2023年，中海油服取得重要技术成果，成功研发出密度为1.2g/cm³的超低密度防漏水泥浆，为行业技术创新再添新动力。

产学研合作推动技术转化，带动水泥生产设备、外加剂、轻质材料（如漂珠、珍珠岩）等上下游产业升级，同时智能化生产探索带动数字化技术与建材产业融合，提升全产业链竞争力。

产业链分析

特种水泥产业链的发展现状

特种水泥行业产业链上游为原材料供应（石灰石、黏土、石膏、铝矾土、铁矿石、活性混合材及化学添加剂等）环节，主要作用是特种水泥生产提供基础原料；产业链中游为特种水泥生产制造（熟料煅烧、水泥粉磨、特种配方调制等）环节，主要作用是制备具备特殊性能的水泥产品，如具备快硬、耐腐蚀、耐高温、抗渗等性能；产业链下游为工程应用与消费（如海洋工程、核电工程、道路抢修、高温工业窑炉、防水堵漏等特殊工程领域）环节，主要作用是将特种水泥应用于各类特殊场景的工程建设，实现产品的最终价值。

特种水泥行业产业链主要有以下核心研究观点：

熟料产能梯队的分化影响各省市特种水泥的区域供给。

1. 产能调控深化下区域形成分化格局

2025年中国各省市的水泥熟料产能排行榜中，安徽、广东、广西构成“第一阵营”，是行业通用水泥与特种水泥的核心输出地；河北、河南、山东、四川等人口与基建大省则决定了行业整体供给规模，为特种水泥在基建、交通等场景的应用提供了充足产能基础；而产能小于5,000万吨的12个省市中，中国台湾地区与吉林、浙江、江苏同处2,000-4,999万吨梯队，本地熟料生产能力可支撑部分特种水泥原料需求。安徽、广东、广西在核电水泥、中低热水泥、抗硫酸盐水泥等特种品类上具备规模化生产能力，能够满足中国范围内重大工程的特种水泥需求；而河北、四川等基建大省，是道路快硬水泥、隧道支护水泥等工程类特种水泥的主要供给方。

2. 熟料产量有限的地区聚焦于区域适配型特种水泥

产能小于5,000万吨的省市及中国台湾地区，因熟料产能有限，更多聚焦于区域适配型特种水泥，依赖本地熟料产能进行小批量、定制化生产，以满足城市更新、小型工程等场景需求；而北京、天津等消费型市场，自身几乎无熟料产能，特种水泥完全依赖河北等周边省份输入，这类市场更偏向于工程抢修、民用加固等小批量、高附加值特种水泥需求，对物流配送效率与产品定制化能力要求更高。

通用水泥出清利好特种水泥，水泥行业产能向特种水泥高附加值赛道倾斜。

1. 通用水泥产能持续收缩，特种水泥赛道迎来结构性红利

中游包括水泥熟料生产、水泥粉磨、制成、水泥生产销售等，2025年上半年中国均价386元/吨，同比上涨5.4%，但二季度快速下跌；东北执行最好，价格最稳；西北、华东、中南、西南普遍走弱。2025年中国水泥熟料产能达171,205.8万吨，在产能置换与去产能政策推动下，总产能连续多年下降，降幅进一步扩大；年度新投产产能仅940.3万吨，约为2024年的64%，行业扩张意愿显著减弱，供给端收缩趋势明显。

2. 双巨头产能占比下降，推动行业向特种水泥差异化竞争转型

2021-2024年中国水泥熟料总销量TOP10企业格局稳定，海螺水泥与中国建材的产能占前十总产能的比例从2021年的58.69%下降至2024年的52.97%。双巨头放缓通用水泥扩张后，更倾向于将产能置换与技术改造向特种水泥倾斜，布局核电水泥、中低热水泥、抗硫酸盐水泥等高附加值品类，以对冲通用水泥盈利下滑压力；同时，份额下降也为第二梯队企业腾出了部分市场空间，推动其在区域特种水泥场景（如隧道支护、道路快硬、修补加固）中强化差异化竞争。

产业链上游环节分析

特种水泥上游环节



上游环节



生产制造端

原材料供应环节

上游厂商

安徽海螺水泥股份有限公司

华新水泥股份有限公司

北京金隅集团股份有限公司

新疆天山水泥股份有限公司

中国铝业集团有限公司

中盐内蒙古化工股份有限公司

万华化学集团股份有限公司

巴斯夫（中国）有限公司

中国神华能源股份有限公司

国家电网有限公司

四川峨胜水泥集团股份有限公司

上游分析

熟料产能梯队的分化影响各省市特种水泥的区域供给。

1. 产能调控深化下的成本与区域供给格局

煤炭价格的下降是2025年上半年水泥成本最核心的利好，普遍使企业生产成本下降约20元/吨。成本下移一方面提升企业盈利空间，另一方面也为企业降价竞争提供了空间，间接加剧二季度水泥价格下跌。石灰石、粘土等矿产煤炭、电力等能源石膏、混合材等辅料。2025年中国水泥熟料产能呈现明显梯队分化：安徽、广东、广西构成“第一阵营”，合计产能占据中国核心权重，是行业通用水泥与特种水泥的核心输出地；河北、河南、山东、四川等人口与基建大省则决定了行业整体供给规模，为特种水泥在基建、交通等场景的应用提供了充足产能基础；而产能小于5,000万吨的12个省市中，中国台湾地区与吉林、浙江、江苏同处2,000-4,999万吨梯队，本地熟料生产能力可支撑部分特种水泥原料需求，无需完全依赖外部输入；北京、天津产能不足1,000万吨，属于典型消费型市场，特种水泥供给高度依赖河北等周边省份的产能调配。

2. 核心产区特种水泥供给分工情况

安徽、广东、广西依托充足的熟料产能与成熟的粉磨改性技术，在核电水泥、中低热水泥、抗硫酸盐水泥等特种品类上具备规模化生产能力，能够满足中国范围内重大工程（如核电、水利、跨海通道）的特种水泥需求；而河北、四川等基建大省，凭借庞大的熟料产能与贴近市场的布局，成为道路快硬水泥、隧道支护水泥等工程类特种水泥的主要供给方，直接支撑区域基建项目的特种水泥配置。

熟料产量有限的地区聚焦于区域适配型特种水泥。

1. 成本变动与熟料产能梯队分化

产能小于5,000万吨的省市及中国台湾地区，因熟料产能有限，更多聚焦于区域适配型特种水泥（如修补加固水泥、装饰用特种水泥），依赖本地熟料产能进行小批量、定制化生产，以满足城市更新、小型工程等场景需求；而北京、天津等消费型市场，自身几乎无熟料产能，特种水泥完全依赖河北等周边省份输入，这类市场更偏向于工程抢修、民用加固等小批量、高附加值特种水泥需求，对物流配送效率与产品定制化能力要求更高。

2.重庆成西南工程类特种水泥核心供给节点

2025年水泥熟料新投产产能Top5省市中，重庆以279万吨新产能遥遥领先，成为本次统计中唯一突破250万吨的省市，这一变化将直接强化成渝地区特种水泥的供给能力。成渝双城经济圈建设带动的基建、地产刚需，叠加当地熟料产能利用率处于合理区间，为海螺、台泥等龙头企业通过产能置换加码特种水泥布局提供了契机——未来重庆将成为西南地区工程类特种水泥（如隧道用抗渗水泥、桥梁用高强度水泥）的核心供给节点，进一步提升区域特种水泥自给率，同时强化对周边四川、贵州等省份的特种水泥输出能力，重塑西南地区特种水泥供给格局。

产业链中游环节分析

特种水泥中游环节



品牌端

水泥制造环节

中游厂商

- 安徽海螺水泥股份有限公司
- 嘉华特种水泥股份有限公司
- 华新水泥股份有限公司
- 葛洲坝石门特种水泥有限公司
- 山东崇正特种水泥有限公司
- 阿尔博波特兰（安庆）有限公司
- 唐山北极熊建材有限公司
- 广西柳州鱼峰水泥有限公司
- 南方水泥有限公司
- 新疆天山水泥股份有限公司
- 金隅冀东水泥集团股份有限公司
- 中国建材集团有限公司
- 洛阳黄河同力水泥有限责任公司
- 祁阳海螺水泥有限责任公司
- 天瑞水泥集团有限公司
- 中国葛洲坝集团水泥有限公司

中游分析

通用水泥出清利好特种水泥，绿色改造催生发展新机遇。

1. 通用水泥产能持续收缩，特种水泥赛道迎来结构性红利

中游包括水泥熟料生产、水泥粉磨、制成、水泥生产销售等，2025年上半年中国均价386元/吨，同比上涨5.4%，但二季度快速下跌；东北执行最好，价格最稳；西北、华东、中南、西南普遍走弱。2025年中国水泥熟料产能达171,205.8万吨，在产能置换与去产能政策推动下，总产能连续多年下降，降幅进一步扩大；年度新投产产能仅940.3万吨，约为2024年的64%，行业扩张意愿显著减弱，供给端收缩趋势明显。这一格局对特种水泥更为有利：通用水泥产能持续出清，而具备技术壁垒的特种水泥产能受政策影响较小，龙头企业可通过产能置换向高附加值特种品类倾斜，强化在核电、水利、交通等特种工程领域的供给话语权，同时规避通用水泥价格战与盈利压力。

2. 生产线改造需求旺盛，低碳技术与特种水泥需求双升

减量化是水泥行业减碳的核心技术路径，中国水泥生产设施更新速度较快，约90%的生产设施为近20年新建，40%的水泥厂建于近10年；按30-40年的运行寿命测算，未来10-20年将有大量生产线面临改造重整压力。这为特种水泥技术升级提供了重要机遇：生产线改造过程中，企业更倾向于引入低碳特种水泥生产技术（如低热硅酸盐水泥、硫铝酸盐水泥等），同时特种水泥在生产线修补、加固等场景的需求也将同步提升，推动行业向绿色化、高端化转型。

头部格局稳定且份额微调，水泥行业产能向特种水泥高附加值赛道倾斜

1. TOP10梯队分层清晰，头部企业成为特种水泥生产核心载体

2021-2024年中国水泥熟料总销量TOP10企业格局稳定，海螺水泥与中国建材始终稳居前两位，产能规模远超第三名，构成行业第一梯队；红狮控股、金隅冀东、华润系、华新水泥则形成第二梯队，与第一梯队形成明显差距，同时与后续企业拉开安全距离。这一格局为特种水泥中游生产奠定了主体基础：头部与第二梯队企业凭借雄厚的产能、技术与资金实力，成为特种水泥研发与规模化生产的核心载体，而中小产能企业受限于资源与技术，难以在高附加值特种水泥领域形成有效竞争。

2. 双巨头产能占比下降，推动行业向特种水泥差异化竞争转型

四年间，海螺水泥与中国建材的产能占前十总产能的比例从2021年的58.69%下降至2024年的52.97%，这与双巨头停止大规模并购、转向错峰生产等策略调整密切相关。双巨头放缓通用水泥扩张后，更倾向于将产能置换与技术改造向特种水泥倾斜，布局核电水泥、中低热水泥、抗硫酸盐水泥等高附加值品类，以对冲通用水泥盈利下滑压力；同时，份额下降也为第二梯队企业腾出了部分市场空间，推动其在区域特种水泥场景（如隧道支护、道路快硬、修补加固）中强化差异化竞争。

产业链下游环节分析

特种水泥下游环节



渠道端及终端客户

下游应用环节

渠道端

中国建筑股份有限公司

中国中铁股份有限公司

中国铁道建筑集团有限公司

中国交通建设股份有限公司

中国电力建设集团有限公司

上海建工集团股份有限公司

中国葛洲坝集团股份有限公司

万科企业股份有限公司

保利发展控股集团股份有限公司

招商局蛇口工业区控股股份有限公司

金地（集团）股份有限公司

北京金隅集团股份有限公司

北京城建集团有限责任公司

四川路桥建设集团股份有限公司

下游分析

地产风险蔓延压制房建需求，基建与城市更新成特种水泥新增长极。

1. 房建领域特种水泥需求全面承压

当前房地产行业的风险正由尾部中小房企逐步扩散至主流房企，头部企业出现大额亏损、资不抵债等情况已屡见不鲜，行业内部分化态势持续加剧。这一趋势也直接传导至下游特种水泥市场：商品房开发规模不断收缩，导致房建领域装饰、防水、结构加固等用途的特种水泥需求明显承压；叠加房企资金链紧张、项目建设进度滞后，进一步抑制了短期采购需求。截至2026年3月初，根据Wind及相关机构统计数据，已发布业绩预告的房企中，预亏企业数量已接近60家。从房企类型来看，央企与国企经营状况相对稳健，但普遍面临增收不增利、盈利水平下滑的问题，在新建项目中更注重成本管控，对高附加值特种水泥的采购意愿有所降低；混合所有制企业及优质民营房企则受资产减值、现金流紧张影响，在建工程推进速度放缓，地下工程、特殊结构部位等特种水泥应用场景需求持续萎缩；已出险的民营房企及地方中小型房企深陷债务违约、破产重整困境，相关项目大面积停工，直接造成对应特种水泥需求近乎停滞。

2. 基建与城市更新成特种水泥核心增长引擎

在商品房市场需求持续走弱的大环境下，基建投资、保障房建设以及城市更新项目，将成为拉动特种水泥需求的核心支柱。这类应用场景对水泥性能指标要求更为严苛，例如道路工程所需的快硬水泥、水利工程适用的抗硫酸盐水泥、城市更新中使用的修补加固水泥等，同时项目资金来源更为稳定，可有效对冲房建领域的需求下滑，对长期深耕此类领域的特种水泥企业形成明显利好。房地产市场低迷，再加上传统通用水泥行业产能过剩，使得特种水泥企业的议价优势与盈利模式愈发明确。一方面，房建端需求收缩倒逼企业转向基建、保障房等政策支持领域，深化与地方政府平台、大型基建施工方的合作；另一方面，在行业持续分化的格局中，拥有技术壁垒、具备细分场景深耕能力的特种水泥企业将进一步扩大市场占有率，而过度依赖传统房建业务的企业，则将面临更为严峻的盈利压力与生存考验。

特种水泥成需求与减碳双重压力下的一大增长点。

1. 需求结构单一背景下，基建与特种场景将成水泥需求新支撑

2025年中国水泥下游需求结构高度依赖房地产与基础设施建设，二者合计占比超八成，行业需求结构单一、抗风险能力较弱。其中，房地产占比42.5%，是水泥需求的第一大来源；设施建设（基建）占比37.5%，为第二大需求支柱；其余20.0%的需求分布在农村建设、工业建筑、特种工程等领域，这正是特种水泥（如核电水泥、抗硫酸盐水泥、修补加固水泥等）的核心应用场景，虽占比不高但技术壁垒与附加值显著。2026年作为“十五五”开局之年，专项债、超长期特别国债加码，基建投资有望回升至4.5%，将成为拉动特种水泥需求的关键变量。

2. 双重压力下，特种水泥成为水泥企业盈利修复与减碳转型的关键路径

在需求萎缩之外，碳中和目标对水泥行业提出了更严苛的减碳要求：行业需压减低效、高排放产能，推动节能降碳技术改造。这意味着企业不仅要面对需求减少，还要承担更高的环保与技改成本，生存压力陡增。而特种水泥凭借其高性能、低排放、场景适配性强的特点，成为企业应对双重压力的重要突破口：一方面，特种水泥单位产值碳排放更低，符合减碳导向；另一方面，其在特种工程、城市更新等领域的刚需属性，能够对冲传统房建与基建需求下滑的影响，成为水泥企业盈利修复的核心增长点。

行业规模

特种水泥行业规模的概况

2020年—2025年，特种水泥行业市场规模由209.23亿元回落至123.75亿元，期间年复合增长率-9.97%。预计2026年—2030年，特种水泥行业市场规模由176.58亿元增长至183.11亿元，期间年复合增长率0.91%。

特种水泥行业市场规模历史变化的原因如下：

行业整体下行，需求结构分化。

1. 行业整体下行中的结构性韧性

2020至2025年，中国水泥行业整体市场规模从10,460亿元收缩至6,189亿元，五年复合年增长率约为-10.2%，处于深度调整期。在此背景下，特种水泥市场展现出显著的结构性韧性。尽管通用水泥需求随房地产下行、传统基建放缓而大幅萎缩，但核电水泥、抗硫酸盐水泥、道路快硬水泥等特种品类因绑定国家重大工程、工业建筑与特种场景，需求降幅远小于通用水泥。这使得特种水泥在行业整体规模收缩的进程中，占比逐步提升，成为企业抵御周期波动的核心盈利板块。

2. 需求结构分化支撑特种水泥需求刚性

房地产深度调整、传统基建增速放缓是行业规模下行的核心动因，而特种水泥需求恰恰受益于需求结构的分化。商品房开发规模收缩压制了装饰、结构加固用特种水泥需求，但水利工程、核电建设、交通基建等领域的特种水泥需求保持刚性增长。同时，城市更新、老旧小区改造带来的修补加固需求，以及工业建筑对耐高温、抗腐蚀特种水泥的需求，进一步对冲了房建领域的下滑，使得特种水泥市场规模的下行幅度显著低于行业平均水平，在行业收缩期实现了相对稳定的发展。

产能出清推动价值抬升，低碳转型奠定增长基础。

1. 产能出清推动特种水泥价值抬升

行业长期积累的产能过剩问题在2020-2025年集中凸显，企业陷入“以价换量”的内卷式竞争，通用水泥价格持续承压。而特种水泥因技术壁垒高、生产门槛高，产能过剩问题并不突出，叠加龙头企业逐步将产能置换向特种品类倾斜，推动特种水泥供给端优化。这一过程中，特种水泥的价格韧性显著强于通用水泥，单位价值量稳步提升，使得特种水泥市场规模在行业总量收缩的背景下，实现了“量稳价升”的发展格局，价值贡献持续放大。

2. 低碳转型提前布局为特种水泥奠定增长基础

碳中和目标下，行业减碳压力逐步显现，企业纷纷提前布局低碳水泥与特种水泥技术。2020-2025年间，低热硅酸盐水泥、硫铝酸盐水泥等低碳特种水泥的研发与应用加速，这类产品不仅符合减碳要求，还具备优异的工程性能，逐步在水利、核电等重大工程中替代传统水泥。这一趋势使得特种水泥的应用场景进一步拓展，市场规模的抗周期能力持续增强，为2026年后行业转向平稳运行奠定了坚实基础。

特种水泥行业市场规模未来变化的原因主要包括：

需求端盘活特种水泥需求。

1. 需求端稳增长政策支撑特种水泥需求回暖

预测2026至2030年，水泥行业复合年增长率约为0.91%，从高速下行转向平稳运行，这一转变核心源于需求端的积极变化。“十五五”开局之年，专项债、超长期特别国债加码，基建投资有望回升至4.5%，其中水利工程、乡村振兴、新型基建等领域对特种水泥的需求将显著增长。这类场景对快硬、抗渗、抗腐蚀等特种性能要求极高，为特种水泥提供了稳定的需求增量，成为推动市场规模温和回升的核心动力。

2. 房地产筑底与城市更新激活特种水泥存量需求

房地产市场逐步筑底修复，将带动商品房竣工与存量改造需求回暖，其中老旧小区改造、房屋加固修缮等场景对修补加固水泥、防水特种水泥的需求将持续释放。同时，城市更新、地下管廊建设等项目对特种水泥的性能要求更高，进一步拓展了特种水泥的应用边界。这使得特种水泥在存量市场中获得了新的增长空间，与基建领域的增量需求形成共振，共同推动市场规模稳步提升。

供给端管控优化格局，低碳需求驱动长期价值。

1. 供给端产能管控优化了特种水泥供给格局

2025年，中国水泥产量16.93亿吨，同比下降6.9%，创2010年以来新低中经网；全年累计压减水泥产能约3亿吨，行业总产能控制在34.5亿吨，产能利用率从2024年的53%提升至69%。产能管控、错峰生产、落后产能持续出清将进一步优化行业供给结构，通用水泥产能收缩将为特种水泥腾出更多产能与市场空间。龙头企业将持续通过产能置换，将低效产能转向高附加值特种水泥生产，推动特种水泥供给规模与质量同步提升。同

时，供给端的优化将缓解通用水泥价格战压力，使得企业更有动力投入特种水泥研发与市场拓展，进一步强化特种水泥的盈利韧性与市场规模增长动力。

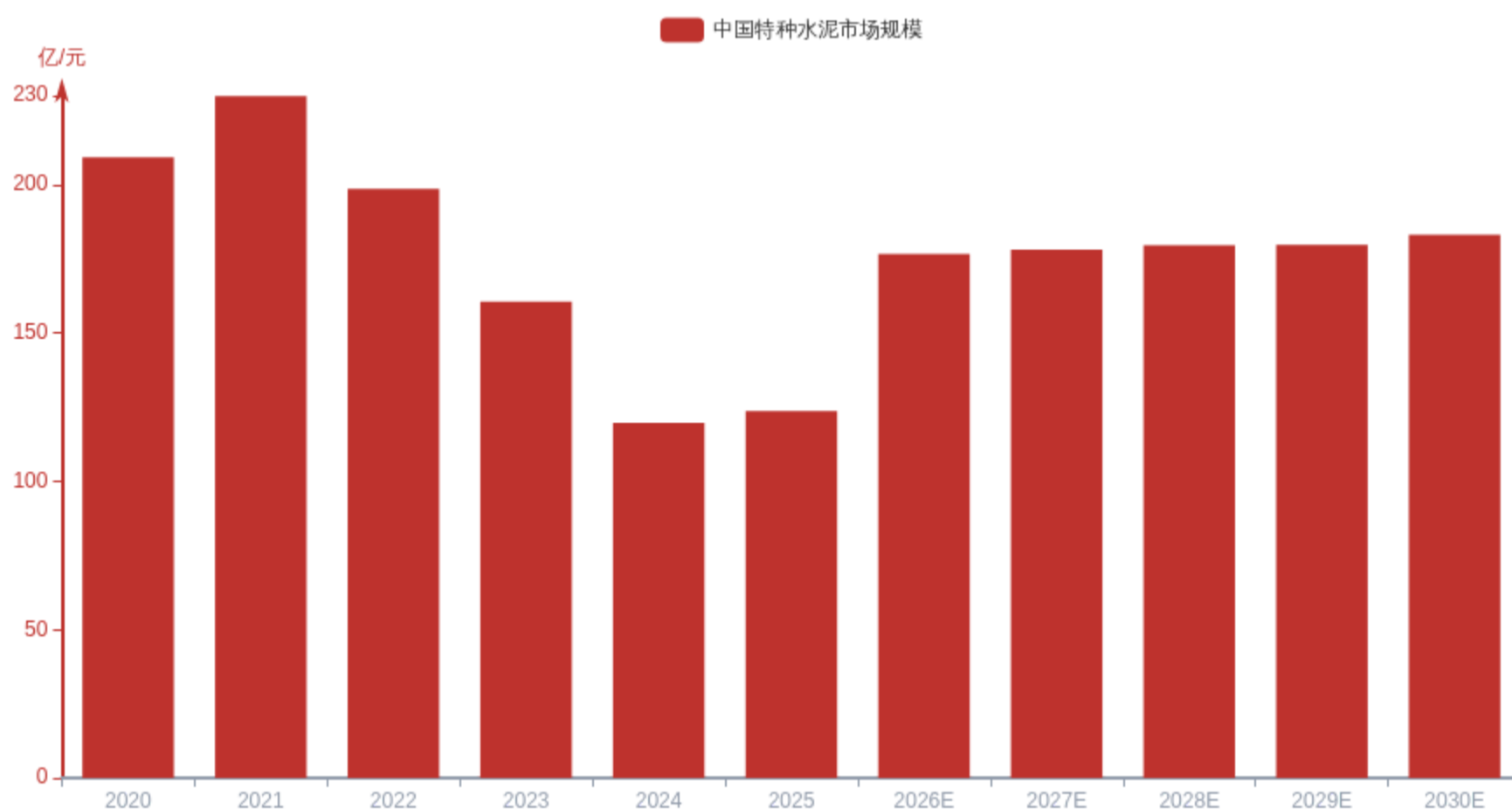
2. 低碳转型驱动特种水泥长期价值增长

中长期来看，水泥行业增长不再依赖总量扩张，而是转向低碳转型、产品升级与产业链延伸。碳市场履约、超低排放改造等刚性约束将推动企业向低碳水泥、高标号水泥及特种水泥转型，特种水泥因具备低碳、高性能等优势，将成为企业转型的核心方向。目前，特种水泥发达国家的总水泥消费量的占比为5%左右，而相较之下2020年中国特种水泥占比仅2%，仍有较大的发展空间，支撑2026-2030年特种水泥市场规模的温和增长。

规模预测

特种水泥行业规模

2020-2030年中国特种水泥行业市场规模



政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《水泥产品生产许可证实施细则》	国家市场监督管理总局	2026-01-01	8
政策内容	细化特种水泥产品规格分类，新增多类特种水泥许可范围，规范取证要求，优化审批流程，强化产品质量与生产准入监管。			
政策解读	细则进一步提高行业准入规范性，厘清产品标准边界，有利于优质正规企业扩大市场份额，遏制不规范产品流通，推动特种水泥行业高质量、标准化发展。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《鼓励外商投资产业目录（2025年版）》	国家发展改革委等	2026-01-01	8
政策内容	将高性能、多功能建筑材料（含特种水泥）的开发与生产列入鼓励外商投资范畴，支持外资进入相关高端建材领域。			
政策解读	此举旨在吸引境外先进技术、资金与管理经验进入特种水泥赛道，提升国内高端产品供给能力，同时加剧市场竞争，倒逼本土企业加快技术创新与产品升级。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《绿色工厂评价通则》	国家市场监督管理总局等	2025-01-01	8
政策内容	建立绿色工厂统一评价体系，重点考核能源低碳、资源高效利用、清洁生产等指标，引导企业建设绿色制造体系。			
政策解读	该标准为水泥企业绿色转型提供明确评价依据，获得绿色工厂认证的企业将在项目审批、政策支持上更具优势，推动特种水泥企业全面提升环保与低碳制造水平。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《建材行业稳增长工作方案（2025—2026年）》	工信部等	2025-01-01	8
政策内容	严控水泥熟料新增产能，严格执行产能置换；推动绿色建材、高性能特种水泥发展，拓展应用场景，实现建材行业稳增长、结构优化。			
政策解读	该方案既通过产能管控遏制行业无序竞争，又以结构调整引导企业转向高附加值产品，对具备技术优势的特种水泥企业形成长期利好，同时推动传统建材行业向高端化、绿色化转型。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《水泥行业节能降碳专项行动计划》	国家发改委等	2024-01-01	8
政策内容	设定水泥行业能效与碳减排目标，严控熟料产能规模，推进节能降碳改造，鼓励低碳特种水泥、固废利用水泥等绿色产品研发与推广。			
政策解读	政策以能耗和碳排放为硬约束，加速落后产能出清，低碳型、高性能特种水泥因符合绿色发展方向将获得更多政策倾斜，行业竞争将更聚焦于技术与环保实力。			
政策性质	指导性政策			

竞争格局

特种水泥竞争格局概况

特种水泥行业呈现以下梯队情况：第一梯队公司有中国建材、海螺水泥等；第二梯队公司有华新水泥、金隅冀东、红狮控股等；第三梯队公司有天山股份、山水集团、尧柏水泥等。

特种水泥行业竞争格局形成的历史原因如下：

政策驱动与区域市场壁垒的驱使。

1. 政策驱动行业进行整合

中国水泥行业早期分散、产能过剩问题突出，自2000年起，国家通过淘汰落后产能、错峰生产、环保限产等政策推动行业洗牌。中国建材依托央企背景，通过大规模并购重组，如整合南方水泥、北方水泥、中联水泥等快速扩张，成为全球产能第一的水泥集团；海螺水泥则在国企改革中形

成高效管理机制，依托沿江沿海布局的低成本物流优势，成长为中国性龙头。政策端的“扶优限劣”直接塑造了双寡头格局，同时也为区域龙头留下了生存空间。

2. 运输半径限制与区域市场壁垒

水泥是典型的“短腿产品”，公路运输的优势销售半径通常不超过200公里，水路运输的优势销售半径一般不超过500公里。同时，南方雨季、北方冬季因施工条件受限，水泥用量下滑，属于行业淡季；以粤东地区为例，上半年雨季及7—8月台风季为销售淡季，9月至次年春节前则为需求旺季。这一物理属性与季节特征，共同决定了水泥行业天然的区域分割格局。如金隅冀东扎根京津冀，依托环渤海基建需求形成了稳固的区域市场控制力；华新水泥深耕华中、华南市场，沿长江水道布局产能，构建起“水运+陆运”的高效物流网络；红狮控股立足浙江、辐射西南，凭借民企机制的灵活性，在县域市场形成了较强竞争力。运输半径的限制使得中国性龙头难以实现全域渗透，既为第二梯队区域龙头提供了稳固的基本盘，也让第三梯队的区域企业能在局部市场保持差异化竞争力。

大环境变化与自身技术钻研的结果。

1. 基建与房地产周期下的需求分化

过去20年，中国基建与房地产高速增长是水泥行业扩张的核心动力，但区域需求分化显著。东部沿海需求率先见顶，中西部及“一带一路”沿线成为增量市场。海螺水泥、中国建材凭借中国产能布局，能平滑区域周期波动；而华新水泥、天山股份等则深度绑定中西部基建（如水电、高铁），在区域需求爆发期快速壮大。同时，环保政策趋严与地产下行周期加速了中小企业出清，头部企业凭借资金与技术优势逆势扩产，进一步巩固了市场地位，形成“强者恒强”的马太效应。

2. 技术与产品差异化的细分突围

在行业产能过剩与同质化竞争加剧的大背景下，一批水泥企业正通过特种水泥布局、绿色生产转型、产业链纵向延伸等路径实现差异化突围。华新水泥凭借技术积累，在中低热水泥、核电水泥等高端特种领域构筑起高壁垒，先后在西藏山南布局3条、日喀则布局2条新型干法生产线，形成超600万吨的年产能，成为国内大型水电工程的核心材料供应商；尧柏水泥则以特种水泥与清洁生产为核心特色，在西北区域市场形成了独特竞争力；红狮控股另辟蹊径，推行“水泥+多晶硅”双主业战略，成功切入新能源赛道，以此对冲单一行业的周期波动风险。这类差异化发展策略，既有效规避了与中国性龙头的正面价格竞争，也共同塑造了“腰部企业专精细分赛道、尾部企业聚焦特种领域”的行业格局，进一步丰富了中国水泥产业的生态层次与抗风险能力。

特种水泥行业竞争格局未来变化的趋势如下：

头部强化整体布局，区域龙头深耕细分场景。

1. 头部企业将强化特种水泥布局

当前中国建材、海螺水泥等第一梯队企业虽以通用水泥为核心，但在碳中和与重大工程需求驱动下，正逐步加大特种水泥的技术投入与产能布局。未来，依托资金实力、研发能力与品牌优势，头部企业将通过并购区域特种水泥企业、新建高端生产线等方式，切入核电水泥、海工水泥等高附加值领域，与华新水泥等现有特种龙头形成正面竞争。这一趋势将推动特种水泥高端市场集中度显著提升，技术壁垒较低的普通特种水泥品类将面临价格与产能双重挤压，行业“强者恒强”的马太效应将进一步凸显。

2. 区域龙头将深耕细分特种场景

以华新水泥、尧柏水泥为代表的第二、第三梯队企业，将持续依托区域资源禀赋与技术积累，深耕中低热水泥、抗硫酸盐水泥等细分特种赛道，构筑差异化竞争壁垒。华新水泥将凭借在水电工程领域的先发优势，进一步巩固其中低热水泥的全球龙头地位，并向核电、高铁等高端工程场景拓展；2026年其海外水泥年产能将突破4,000万吨，为支撑海外业务高质量发展，公司已于2025年完成约130亿元资金募集，为产能扩张与技术研发提供充足保障。尧柏水泥等西北区域企业则聚焦抗硫酸盐水泥、道路水泥等适配西部气候与基建需求的特种品类，目前已形成3,000万吨水泥、1,000万吨骨料、1,000万方商品混凝土的综合产能，可实现年产值近80亿元，在区域特种市场形成稳固竞争力。这类企业通过精准卡位细分赛道，有效规避了与中国性龙头的正面价格竞争，在特种水泥领域形成了难以替代的技术与服务优势。

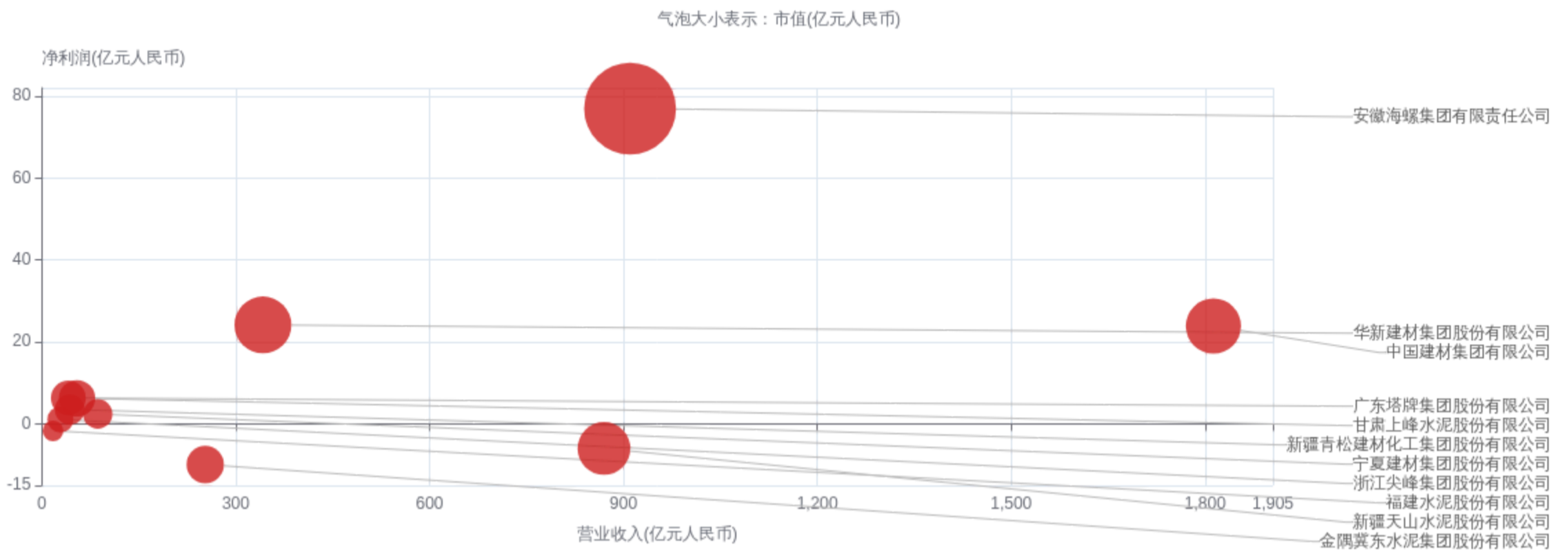
绿色低碳与跨界应用将影响竞争格局。

1. 绿色低碳将成为特种水泥竞争的核心变量

未来，碳捕集利用与封存（CCUS）、低碳熟料制备、工业固废替代原料等绿色技术将在特种水泥生产中加速推广应用，具备低碳生产能力的企业将获得政策倾斜与显著市场溢价。同时，下游重大工程（如水电、核电、跨海通道）对低碳认证特种水泥的需求将持续高增，优先采购低碳产品已成为行业共识，这将倒逼企业加大绿色技术研发投入，推动特种水泥行业从传统“规模竞争”向“技术与绿色竞争力”主导的新阶段转型，高能耗、高排放的落后产能将加速出清。从产品结构看，不同特种水泥的碳排放差异显著：白色硅酸盐水泥等品类因烧成温度更高（约1650°C，较通用水泥高约200°C），单位熟料能耗与碳排放水平显著偏高；而石膏制硫酸副产硅酸盐水泥、电石渣熟料（电石渣替代率超15%）等工艺路线，其终端产品碳排放强度明显低于通用水泥，将成为低碳特种水泥的重要发展方向。

2. 产业链延伸与跨界融合将拓展特种水泥应用边界

随着新型基础设施建设与新能源产业的快速发展，特种水泥的应用场景将不断拓展。红狮控股等企业已通过“水泥+多晶硅”双主业战略切入新能源赛道，未来更多水泥企业将探索特种水泥在光伏支架基础、储能电站、海上风电等领域的应用，实现与新能源、新材料产业的跨界融合。同时，头部企业将推动“特种水泥+混凝土+工程服务”的一体化布局，为客户提供整体解决方案，提升产品附加值。这种产业链延伸与跨界融合，将打破特种水泥传统应用边界，为行业打开新的成长空间，也将重塑特种水泥行业的竞争逻辑。



上市公司速览

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	-	-	-

企业分析

1 鞍山冀东水泥有限责任公司

公司信息

企业状态	存续	注册资本	30000万人民币
企业总部	鞍山市	行业	非金属矿物制品业
法人	许利	统一社会信用代码	9121030074077858XW
企业类型	有限责任公司(国有控股)	成立时间	2002-07-25
品牌名称	鞍山冀东水泥有限责任公司	经营范围	水泥熟料、水泥、水泥制品、矿渣粉制造、销售；道路货物运输：普通货运；矿渣、钢渣、粉煤灰等原材料和混凝土经销；水泥生产技术咨询、服务、开发、转让、培训。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

融资信息

股权融资
未披露
2004-05-26

股权融资
未披露
2018-04-28

公司竞争优势

竞争优势

附录

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未仔细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588