

# 存储器迎“超级周期” 存储封装测试市场景气度攀升

本报记者 丁蕊

全球存储器市场步入“超级周期”，涨价趋势已蔓延至下游封测环节。近日，多家有存储封装测试业务的A股上市公司，在互动平台密集回应相关业务进展情况。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示：“存储封装测试涨价主要受先进封装测试需求增长、原材料成本上升及产能紧张等因素推动。当前全球存储封装产能主要集中在中国、韩国以及美国。我国封装测试企业近年快速崛起，通过技术攻关与扩产提升市场份额，随着行业景气度攀升，产业链企业迎来了发展机遇。”

多家企业满产

受产能利用率逼近极限影响，中国台湾的头部存储封装测试厂商近期已

上调报价，并酝酿后续进一步提价。

A股上市公司中，多家存储封装测试企业也披露了满产运营的现状。国内存储封装测试头部企业深圳长城开发现科技股份有限公司相关负责人日前在互动易平台表示：“公司目前在深圳、合肥封测业务处于满产状态，并根据客户近期需求在扩产，产能利用率良好。”

江苏长电科技股份有限公司(以下简称“长电科技”)相关负责人近日在上证e互动平台表示：“2025年，公司存储相关封测业务持续增长，相关产能利用率逐步提升至满产，包含存储在内的运算电子业务收入在去年前三季度同比增加接近70%。”

“人工智能服务器、工业自动化控制等领域对存储封装测试需求拉动显著。本轮涨价由产能缺口、材料成本等因素共同驱动，预计中短期内供需剪刀差难以收窄。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者

采访时表示。

## 上市公司积极布局

随着传统芯片制程缩小面临物理极限，封装测试环节对提升芯片性能越来越重要。先进封装测试技术在再布线层间距、封装垂直高度、芯片内电流通过距离等方面提供更多解决方案，成为存储封装测试产业升级的重要方向。《证券日报》记者了解到，多家A股上市公司积极布局先进封装测试技术。

长电科技相关负责人表示：“公司将加大研发投入，聚焦先进封装技术及前沿领域的突破，推动技术发展与应用需求深度契合。总体来看，结合当前先进封装的旺盛需求趋势，公司将继续加大相关投资力度。”

深圳佰维存储科技股份有限公司是业内最早布局封测一体化的企业，该公司相关负责人向《证券日报》记者表示

示：“公司提供的‘存储+晶圆级先进封装’一站式综合解决方案，顺应存储与计算整合的技术发展趋势，价值量相比单独的先进封测服务，具有显著的放大效应，有望在人工智能时代持续创造价值。”

通富微电子股份有限公司不仅开发扇出型、圆片级、倒装焊等封装技术并扩充其产能，而且积极布局Chiplet等顶尖封装技术，形成了差异化竞争优势。1月9日，该公司发布定增预案，拟募资不超44亿元，其中6.20亿元拟用于高性能计算及通信领域封测产能提升项目，巩固其在先进封测领域的市场竞争优势。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示：“在存储封装测试领域，我国企业通过研发创新、技术迭代和产能拓展，竞争力不断增强，未来市场份额有望持续提升。”

## A股首份存储行业2025年业绩预告出炉

# 佰维存储预计去年净利润增超427%

本报记者 丁蕊

至278.43%。

对于业绩增长，佰维存储公告称，受全球宏观经济环境影响，存储价格从2024年第三季度开始逐季下滑，2025年第一季度达到阶段性低点。但从2025年第二季度开始，随着存储价格企稳回升，该公司重点项目逐步交付，销售收入和毛利率逐步回升，经营业绩逐步改善。2025年，佰维存储在人工智能新兴端侧领域保持高速增长趋势，并持续强化先进封装能力建设，晶圆级先进封测制造项目整体进展顺利，目前正按照客户需求推进打样和验证工作，为客户提供“存储+晶圆级先进封装”一站式综合解决方案。

佰维存储董事长孙成思在接受《证券日报》记者采访时表示：“人工智能技术以前所未有的深度及广度向下游板块渗透。在消费电子领域，人工智能移动及可穿戴设备可以准确识别用户习惯及环境条件，提供高度个性化及特

定场景的体验。在云端，人工智能应用要求服务器算力及存储容量快速提升。同时，在人工智能技术的驱动下，增强现实和虚拟现实设备实现了多模态交互、沉浸式体验的升级，应用场景快速拓展。依托于具身智能的突破，在工业、服务等领域实现了规模化落地，产生了海量的多类型数据。随着下游各板块功能日益复杂，数据量急剧增长，存储产品作为数据存储的核心载体，面临着更高的要求，迎来更广阔的发展空间。”

“佰维存储聚焦人工智能技术催生的产业机遇，不断开拓高毛利的创新业务。该公司在人工智能端侧存储拥有较强的竞争力，能够通过自研主控芯片，固件算法与先进封测能力实现差异化竞争，并已构建完整的产品布局，覆盖人工智能手机、人工智能个人电脑、人工智能眼镜、具身智能等多场景。”孙成思表示。

步入2026年，存储产品涨价潮延续。根据集邦咨询顾问(深圳)有限公司的最新调查，2026年第一季度，由于DRAM(动态随机存取存储器)原厂大规模转移先进制程、新产能到服务器、高带宽内存应用领域，预计整体一般型DRAM合约价将较上一季度增长55%至60%。NAND Flash(闪存存储器)预计各类产品合约价较上一季度增长33%至38%。

东吴证券股份有限公司分析师陈海进在研报中分析称，人工智能终端催生高性能、小体积、低延迟的嵌入式存储需求，佰维存储聚焦人工智能可穿戴设备这一高增长赛道，有望持续受益于存储“超级周期”及端侧人工智能存储产品需求放量趋势。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示：“我国存储产业自主可控水平不断提升，赛道内优质企业在全球市场的竞争力持续增强。”

## 履行解决同业竞争承诺 德邦股份主动终止上市

本报记者 桂小笋

1月14日晚间，德邦物流股份有限公司(以下简称“德邦股份”)发布公告提示投资者，该公司股票即将终止上市，距离公司股票停牌尚余4个交易日。

德邦股份1月13日召开董事会，审议通过了《关于以股东大会决议方式主动终止公司股票上市事项的议案》等议案，公司拟以股东大会决议方式主动撤回A股股票在上海证券交易所的上市交易，并申请股票进入全国中小企业股份转让系统退市板块继续交易。

的束缚，精准匹配即时零售对物流响应速度与成本控制的极致要求，夯实长期发展基础。”

公告显示，德邦股份终止上市后，该公司仍保持独立的品牌及运营。德邦股份在保持既有业务优势的基础上，将更为充分地协同京东物流体系的业务资源，为客户带来更为全方位、一体化、个性化的物流服务体验，在构建现代化物流服务体系、服务国家战略中发挥更大的作用和价值。

## 行业发展进入新阶段

张毅称，德邦股份退市属于战略主动布局，有助于实现产业资源的深度融合。“从行业层面来看，此次整合释放了明确的行业信号，反映出物流行业已从过去的上市融资扩张阶段，转向存量整合与效率提升阶段。未来，头部企业将通过资本手段进一步强化网络布局与服务能力，推动行业集中度提升、整体效率优化，以及资金、资本、资源的深度融合，这将成为物流行业发展的主要趋势。”

2025年以来，即时零售备受关注，也推动物流行业从“长链路、慢履约”向“短链路、快响应”转型，网络更分布式、运力更弹性、技术更智能、服务更精细。接受《证券日报》记者采访的分析人士表示，从网络布局、运力结构、技术应用、成本模式到市场格局，即时零售对物流行业形成全链路、深层次的重构，既带来增量机遇，也加剧了行业分化。

河北环博科技有限公司总经理陈晶晶告诉《证券日报》记者，德邦股份退市后将与京东物流开展深度协同，在运力调配、仓储管理、订单统筹等方面实现资源整合与优化。再次，此次整合能够为小时达、秒送达、秒送仓等高品质配送服务提供坚实支撑，进一步强化京东零售供应链的稳定性与竞争力，使其在未来的竞争中，更好地发挥配送与供给端的优势。最后，通过整合，可以更好地进行资本管理与物流效率提升，摆脱短期财务报表

# 突破3万月销、NPS提升 极氪2025诠释“中式豪华”质变逻辑

2025年，中国新能源汽车市场在激烈竞争中步入深度整合期，一系列市场挑战持续考验每位参与者的战略定力与品牌韧性。在此背景下，极氪交出的年度成绩单却格外亮眼：不仅实现了交付量的历史性突破，更在用户口碑、高端产品领衔和全球化进程上，完成了一场从“量变”到“质变”的真正突破。

## 销量突破与市场地位：站稳高端 引领增长

2025年12月份极氪交付30,267台，月销量首次突破3万大关，创下品牌历史新高，同比增长11.3%，环比增长4.9%。这不仅是一个数字的跨越，更是品牌体系能力进入新阶段的标志。纵观全年，极氪累计交付224,133台，持续引领中国高端豪华新能源汽车市场，至此，单车均价超30万元，最高售价近90万元，海外最高售价超百万元，极氪全球累计交付近65万台。在整体市场增速放缓的背景下，极氪的逆势增长源于其对“豪华”赛道坚定不移地聚焦，选择了一条更艰难但更可持续的道路：用核心技术和服务体验，兑现豪华承诺，从而赢得消费者的信任。

## 产品矩阵与技术护城河：9系双旗舰引领豪华 全栈自研夯实根基

2025年极氪产品攻势的核心亮点，无疑是“9系豪华双旗舰”——极氪9X与极氪009，不仅实现了销量上的“连冠”，更重要的意义在于，打破了长期由外资品牌主导的50万元级以上高端市场格局。

### 极氪9X：重塑大型SUV价值标杆

2025年11月份至12月份，极氪9X连续两个月夺得50万元级以上大型SUV市场销冠，单车均价高达53.8万元，预售1小时订单破4.2万、上市13分钟大定锁单破万的“现象级”表现，印证了其强大的产品吸引力。更值得关注的是用户构成：约80%的极氪9X增换购用户来自奔驰、宝马、奥迪、保时捷等传统豪华品牌，超70%用户选择顶配车型。这清晰表明，极氪9X已成为高净值人群在消费升级时的“主动首选”。其搭载的主动稳定杆、900V高压系统、浩瀚AI数字底盘等顶级技术，构成了直面传统豪华巨头的硬核实力。

### 极氪009：定义豪华MPV新范式

在MPV市场，极氪009已连续两年稳居中国市场40万元以上MPV年度销量冠军。同时，还将销冠头衔延伸至中国香港、泰国及马来西亚等市场，证明了其产品理念的全球普适性。从商界领袖到文体明星，极氪009的车主名单成为

的认可，更激发了用户自发的推荐意愿，形成了健康的品牌口碑循环。

口碑逆转的背后，是一场由内而外的“用户关系”转变。首先是2025年下半年开始，不少消费者开始注意到，极氪率先在行业内打破惯例，开始提前发布产品改款预告并通过品牌内外传播渠道公开告知大众。其次是服务标准化升级。品牌传播依照新推出的《极氪用户服务公约》，将服务承诺从模糊的口号变为可量化的标准，配合“神秘体验官”计划，建立起第三方监督机制。最后是推动传播阵地下沉。另一项核心改变，在于极氪主动将传播线下沉至用户一线，通过打造“零距离”互动栏目、在社交平台品牌阵地与用户深度建联、信息传播坚持“去伪存真”等方式，以“坦诚”和“舒适”的态度回应用户关切，重新提振用户对品牌的信心，实现NPS修正、恢复、提升。

更重要的是，“一个吉利”背景下的长期主义思路显现，拒绝“背刺”，技术迭代兼顾新老用户体验；极氪的长期主义，不只是通过将最强最新的技术下放来实现品类销量长虹，更是惠及新用户的同时尽最大可能保障老车主权益。此举在快速迭代的新能源行业树立标杆，让“买极氪保值、不过时”成为用户共识，是品牌豪华形象稳固、口碑提升的关键动因。

## 全球化布局与品牌升维：从“走出去”到“走上去”

2026年1月份，极氪携9系双旗舰登陆CES

(国际消费电子展)，完成海外高规格首秀。展台人山人海，外媒用“The new benchmark”(新标杆)和“来自东方的豪华”来形容，更有观众在网络请愿，呼吁“让CES同款中国豪华车极氪9X在美上市”。这标志着，极氪的全球化进入了以“技术品牌形象输出”为新的阶段。

极氪的全球化并非简单的产品出口，而是“体系出海”。目前，其业务已覆盖全球超50个国家和地区，成为率先在全球五大洲均实现交付的中国豪华品牌。在多个重点市场，极氪均已站稳脚跟：极氪009在泰国、马来西亚市场蝉联豪华纯电MPV销冠；极氪7X在澳洲市场上市首周订单即破千，全球销量破10万；在中东市场，极氪9X甚至引发当地车商加价求购的热潮。

海外市场的高光表现和权威媒体的认可，极大地增强了国内消费者的信心与自豪感，形成了“墙外开花墙内香”的良性互动。依托吉利集团的全球资源网络，极氪走出了一条独立自主的高端化出海道路。它不再仅代表“中国制造”的成本优势，更代表了“中国智造”的技术创新与“中国品牌”的价值主张，正在全球豪华汽车版图中赢得一席之地。

2025年对极氪而言，是一个“质变元年”。量的突破与质的飞跃同步实现，技术的深耕与服务的升温齐头并进，国内的根基与全球的布局相得益彰。在市场竞争中，极氪用一份扎实的成绩单证明：豪华的本质，在于能够持续为用户提供超越期待的产品与技术体验，在于品



牌与用户之间构建的可托付、可共进的信任关系。极氪的2025，不仅是一家企业的“年报”，更是中国新能源豪华品牌集体向上、重塑全球竞争格局的生动缩影。

(CIS)

