董事长面对面

佰维存储董事长孙成思:

卡位AI筑牢研发封测一体化优势

本报记者 丁 蓉

当前,存储器行业已进入一轮由全球AI(人工智能)技术蓬勃发展驱动的"超级周期"。对于行业企业而言,市场景气度上行不仅是机遇,更是一场检验企业战略眼光的"大考"。其中,被业界称为"存储先锋"的深圳佰维存储科技股份有限公司(以下简称"佰维存储"),通过精准捕捉产业机遇,快速成长为市值超千亿元的细分领域龙头。

这家民营企业是如何快速构筑起差异化优势的?面向未来又做了哪些布局?针对这一系列问题,《证券日报》记者对佰维存储董事长孙成思进行了专访。

积极向下游延伸

存储器被誉为"全球半导体行业风向标",具有强周期性,其价格的一轮轮波动反复淬炼着行业企业韧性。2023年,全球存储器市场陷入低谷,彼时正是佰维存储在科创板上市的第2年,公司经营遭遇挑战,当年归属于上市公司股东的净利润为-6.24亿元。

不过,机会也在危机中孕育。孙成思表示,存储行业周期特征的根源在于供需关系的动态变化,受多重因素影响,包括技术迭代节奏、下游应用需求波动及全球宏观经济状况。2023年第四季度新一轮周期已经起步,存储器市场需求推升,下游库存开始下降,市场整体呈现出复苏迹象,一些产品价格开始反弹。这轮周期的核心驱动力是AI兴起。佰维存储团队做出了与其他存储企业不同的战略决策——深耕下游。

在孙成思看来,AI技术的影响力正以前所未有的深度及广度向下游板块渗透,下游各板块功能日益丰富,数据量急剧增长,而存储器作为数据存储的核心载体,面临着更高的要求,高性能存储与晶圆级封测将不再是完全分开的两个环节,而是共同定义和构建高性能计算芯片。

"佰维存储积极向下游延伸,通过'高性能存储+晶圆级封测'的垂直整合能力,建立我们自身独有的竞争优势。"孙成思说。

2009年,佰维存储开始布局研发封测一体化,是业内较早布局的企业。2024年,佰维存储正式宣布其研发封测一体化全面迈入"2.0"。2025年,佰维存储又前瞻性布局晶圆级封测,继续夯实技术壁垒。这是佰维存储面对全球AI技术蓬勃发展趋势,在技术创新和全链布局上做出的关键举措。

根据弗若斯特沙利文的调研数据,佰维存储是全球首家具备晶圆级封装能力的独立存储解决方案提供商。

业绩、市值取得突破

"近年来,佰维存储的团队在存储解决方案、芯片设计、封测和设备研发领域持续投入,通过自研和合作,我们在这些领域积累了核心优势,为客户提供了高效、低功耗的解决方案。"孙成思表示。

佰维存储在包括智能眼镜、智能手表在内的AI端侧存储产品领域形成领先优势。公司ePOP等代表性存储产品具有低功耗、快响应、轻薄小巧等优势,目前已被Meta、Google、阿里、小米、小天才、Rokid、雷鸟创新等企业应用在各自的智能穿戴设备上。2025年公司AI新兴端侧存储产品收入约17.51亿元,其中,AI眼镜存储产品收入约9.6亿元。2023年至2025年AI眼镜存储产品复合增长率约为378.09%。

基于此,佰维存储2025年交出亮眼业绩"成绩单"。年报显示,该公司2025年营业收入突破百亿元大关,为112.96亿元,同比增长68.72%;归属于母公司所有者的净利润为8.67亿元,同比增长437.56%。

图①佰维存储生产一线

图②公司工作人员正在进行内存测试

图③封装焊线区 公司供图

今年以来,佰维存储业绩持续向好。根据披露的业绩预告,2026年1月份至2月份,佰维存储预计实现营业收入40.00亿元至45.00亿元,同比增长340.00%至395.00%;归属于母公司所有者的净利润为15.00亿元至18.00亿元。

凭借过硬的业绩数据,佰维存储的市值也于今年3月份冲上千亿元规模。多家机构发布的研报显示,佰维存储AI端侧存储产品矩阵全面,技术多点开花,建构差异化竞争优势。

行业将呈现三大趋势

面向未来,孙成思认为,存储行业有三个发展趋势,佰维存储已分别做了深度布局。

一是在云、边、端三个方面的AI深度应用,将要求存储具有大容量和高带宽的特点,且边缘、端侧更强调存储产品的低延迟、高性能和小尺寸。

"因此,我们需要在芯片设计、先进封装、测试设备等多个技术领域适应AI时代,做出满足更大容量、更高性能、更低功耗、更小尺寸综合要求的产品,通过差异化的解决方案提升整体方案价值。得益于研发封测一体化布局,公司在主控芯片设计、解决方案研发和先进封测等领域的技术能力行业领先,可为AI端侧产品提供低功耗、高性能、小尺寸、大容量的存储解决方案。"孙成思表示。

二是全球贸易摩擦之下,将更加强调存储产品与服务的本地化交付能力。佰维存储积极在国内市场以及巴西、印度、墨西哥等海外市场进行区域产能布局,争取更多新的商业机会。

三是存储将与先进封装深度整合,先进封装将成为技术前进的主要方向。"佰维存储的'存储+晶圆级先进封测'一站式综合解决方案的能力,正是顺应存储与计算整合的技术发展趋势,公司提供的综合解决方案与单独的先进封测服务相比,价值量具有显著的放大效应,可以在AI时代持续创造价值。"孙成思表示。

随着下游AI新兴端侧产品、智能汽车、互联网云服务、机器人等领域对存储产品的多元需求不断涌现,佰维存储也将迎来更广阔的发展空间。孙成思表示:"2026年,随着AI眼镜等AI端侧存储产品放量,公司与重点客户的合作将不断深入。在持续拓展北美其他标杆客户的同时,公司也将与国内互联网厂商保持密切合作,共同拓展AI端侧存储产品应用,推动公司业务的发展。"

安踏集团2025年收入突破800亿元

本报记者 梁傲男

3月25日,安踏体育用品有限公司(以下简称"安踏集团")发布2025年全年业绩公告。报告期内,安踏集团收入同比增长13.3%至802.19亿元;股东应占溢利为135.88亿元,剔除2024年亚玛芬集团上市及配股有关会计影响后,同比增长13.9%。

"在'单聚焦、多品牌、全球化'的战略引领下,安踏集团构建了'赢在商品、赢在经营'的能力优势,各品牌差异化凸显、实现韧性增长。"安踏集团董事局主席丁世忠表示。

2025年,安踏品牌收入同比增长3.7%至347.54亿元,经营利润同比增长2.5%至72.11亿元。FILA品牌收入同比增长6.9%至284.69亿元,经营利润同比增长10.1%至74.18亿元。另外,包含DESCENTE及KOLON SPORT的所有其他品牌的收入同比增长59.2%至169.96亿元,经营利润同比增长55.3%至47.36亿元。其中DESCENTE流水首次突破100亿元,成为安踏集团第3个百亿元级品牌。

随着各项业务稳健发展,安踏集团"造血能力"持续增强。截至2025年底,安踏集团持有的净现金维持稳健,为317.19亿元。

中金公司研究部董事总经理郭海燕表示,长期来看,具备三方面素质的企业更易在行业中脱颖而出:一是企业能力强,拥有清晰的发展战略与高效执行力,在运动服饰消费细分化趋势下持续跑赢行业;二是创新能力强,以研发实力驱动产品功能科技属性的持续提升,摆脱同质化竞争;三是盈利模式强,以DTC(直接面向消费者)为核心的运营模式,可实现更直接的消费者洞察与更快的反应速度,并通过多品牌运营整合资源、共享渠道,高效触达消费者。

2025年,安踏集团持续构建与完善全球营运体系,"出海"布局成效初步显现。截至2025财年,安踏集团已在中国以外的海外市场开设460多家单品牌店,截至2028年,安踏集团计划在东南亚市场开设1000家安踏品牌零售网点。

"中国运动品牌的全球化正进入一个从产品'出海'到模式'出海',从资本并购到价值共生的新阶段。"品牌联盟董事长、中国品牌节主席王永表示,安踏集团的路径清晰可循,先在本土市场做好国际品牌,再走出去经营全球品牌,最终让源自中国的自主品牌走向世界。

泡泡玛特去年营收首破300亿元

本报记者 李豪悦

3月25日,泡泡玛特国际集团(以下简称"泡泡玛特")发布2025年全年业绩,公司营收首次突破300亿元。财报显示,2025年公司实现收益371.20亿元,同比增长184.7%;实现本公司拥有人应占溢利127.76亿元,同比增长308.8%;经调整净利润130.84亿元,同比增长284.5%。

泡泡玛特董事长兼CEO王宁在业绩说明会上表示:"泡泡玛特的定位始终是一家卖产品、做渠道的潮流文化娱乐公司,以IP为核心的集团化和国际化始终是公司发展的两大战略方向。"

2025年,泡泡玛特的全球化布局进入收获期。财报显示,中国市场全年营收208.51亿元,同比增长134.6%。截至2025年底,泡泡玛特在全球运营630家门店,全年净增109家。

泡泡玛特首席运营官司德向《证券日报》记者表示:"2026年,公司在美国市场的门店将从72家增加到100家。同时,公司也将加强线上官网的建设以及本土设计师的挖掘。目前,美国市场的团队成员已经达到2000人,未来,公司将以美国为核心市场进行战略性布局,将其打造为辐射整个美洲区域的关键支点。"

IP是泡泡玛特的核心资产。财报显示,泡泡玛特全年共有17个艺术家IP收入过亿元、6个IP营收超过20亿元。其中,LABUBU所属的THE MONSTERS全年营收141.61亿元,同比增长364.5%,占总收入比重达38.1%。据披露,2025年LABUBU销量超过1亿只。其他头部IP同样表现强劲。具体来看,SKULLPANDA全年营收35.40亿元,CRYBABY全年营收29.29亿元,MOLLY全年营收28.97亿元,DIMOO全年营收27.77亿元,星星人作为新晋黑马全年营收20.56亿元。此外,泡泡玛特授权IP全年收入33.82亿元,占比9.1%。

值得一提的是,泡泡玛特的IP运营正在从潮玩单品向多元业态延伸。2023年在北京落地的泡泡玛特城市乐园,已成为其IP与消费者互动的重要载体。司德表示:"泡泡玛特乐园当前仍处于扩建阶段,运营面积虽小,但整个乐园的客流和收入都获得了高速增长。我们通过很多细节经营,孵化了甜品业务、IP明星朋友业务。今年夏天,乐园1.5期将建成开业,2027年将开始乐园的2期建设。"

"我之前提到过LABUBU是一座金矿,我们针对这座金矿的挖掘才刚刚开始。不只是电影、乐园,还有甜品店和饰品店,我们的小家电也即将在今年4月份上线。"王宁说。

谈及泡泡玛特IP商业化边界的拓宽,上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示:"泡泡玛特核心用户群体的消费延展性极强,当LABUBU的IP形象出现在甜品店或家电产品上时,本质是在满足同一批用户的情感消费需求。未来在泡泡玛特精细化运营下,其IP的覆盖领域将会越来越广。"

光储企业密集谋划"A+H"上市

本报记者 吴奕萱

3月24日,宁波德业科技股份有限公司(以下简称"德业股份")发布公告称,公司发行H股备案申请材料获中国证监会接收。德业股份相关负责人对《证券日报》记者表示:"公司此次H股募资主要用于研发能力升级、生产基地建设以及加强全球营销及服务网络布局,旨在进一步提升企业形象与全球影响力。"

据了解,作为一家全球领先的光储产品提供商,德业股份的新能源产品已覆盖全球逾150个国家及地区,该公司目前拥有7个生产基地,其中包括正在建设的马来西亚生产基地,该生产基地于2025年10月份动工,预计于2027年1月份启动生产。

像德业股份这样布局"A+H"双资本平台的光储企业并非个例。2026年以来,广州鹏辉能源科技股份有限公司、浙江正泰电器股份有限公司、惠州亿纬锂能股份有限公司等多家储能与光伏头部上市公司均向港交所递表或推进H股发行。

多位受访专家在接受《证券日报》记者采访时表示,光储企业密集布局"A+H",本质上是行业发展阶段与企业战略需求共振的结果。2026年是"十五五"开局之年,光储行业正经历从"规模扩张"向"价值创造"的深刻转型,技术迭代速度加快,产能扩张需求日益迫切,而资本的支撑成为企业抢占发展先机的关键。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示:"光储行业属于典型的资本密集型行业,技术研发、产能扩建、海外渠道建设等环节均需要大量资金投入,而在H股上市,能够为企业补充资金,缓解现金流压力,为技术迭代和产能扩张备足资金。"

同时,随着全球光储市场需求持续升温,中东超级光储项目启动、欧洲应急储能需求复苏等都为光储企业带来了广阔的海外市场空间。在此背景下,企业亟须通过国际化布局抢占市场份额,而H股上市能够帮助企业更好地对接国际资本与海外客户,助力企业构建更稳健、更具韧性的全球运营体系。

这一趋势也将深刻重塑光储行业的竞争格局。科技部国家科技专家周迪表示:"头部企业通过港股募资加速'出海',将进一步巩固其全球市场份额,腰部企业若无法跟上扩张节奏,将面临被供应链整合的风险,行业将逐步从'价格竞争'转向全球化、规模化竞争。"

值得注意的是,光储企业赴港上市也面临多重挑战。部分企业存在业务结构集中、财务结构承压等问题,加之行业同质化竞争加剧,传统能源设备企业与新兴创业厂商加速入场,将进一步压缩行业盈利空间。此外,海外市场的政策差异、认证标准、地缘政治风险等也对企业的全球化运营能力提出了更高要求。

对此,支培元建议:"企业想要形成长期竞争壁垒,关键在于募集资金使用效率和技术布局能力。在竞争加剧的背景下,企业需将募资投向差异化技术研发,如液流电池、钠离子电池等下一代储能技术,而非单纯扩大同质化产能。针对海外充电网络不完善等问题,企业可通过与当地能源企业合作,构建本地化服务体系,降低运营风险。"

业内机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示,随着光储行业头部企业持续推进"A+H"布局,未来将有更多企业加入双资本平台行列。这不仅将为企业自身发展注入新动能,更将推动中国光储产业的技术升级与全球化进程,助力中国在全球新能源竞争中巩固领先地位。

"词元经济"崛起 上市公司加码全链条布局

本报记者 刘晓一

"词元"(Token)概念持续发酵,A股算力板块走强。3月25日,深圳市特发信息股份有限公司、二六三网络通信股份有限公司、上海天玑科技股份有限公司等个股强势涨停,北京光环新网科技股份有限公司、广东奥飞数据科技股份有限公司等多只个股涨幅居前。

词元是大模型处理信息的最小单元,具备可计量、可定价、可交易三大核心属性,是AI服务计费、结算的基础单位。如果大模型是一台智能机器,词元就是这台机器运转时消耗的"每一度电",也是这台机器对外提供服务时"按度计费"的基本计量单位。

国家数据局数据显示,我国日均词元调用量呈现爆发式增长,2024年初日均1000亿,2025年底日均跃升至100万亿,截至2026年3月份日均已突破140万亿,两年增长超千倍。

"'词元经济'有望重塑AI的商业逻辑,让大模型企业由'卖能力'转向'卖用量'。"中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,这种模式下,企业收入不再依赖于长周期的项目交付,而是取决于实时并发的交互规模。这种转变能驱动AI产业从单纯的技术驱动向精细化运营驱动转变,使得高频、高黏性的应用场景能迅速转化为爆发式的业绩增长。

面对"词元经济"可能带来的商业变革,全球科技巨头纷纷加快战略布局。英伟达创始人兼CEO黄仁勋在2026年GTC大会上提出"Token经济学",他认为,未来的数据中心不再是存储文件的仓库,而是生产词元的"工厂"。同时,英伟达也发布了全栈硬件体系以降低词元生产成本。

3月16日,阿里巴巴集团控股有限公司正式成立Alibaba Token Hub(ATH)事业群,该事业群以"创造Token、输送Token、应用Token"为核心目标,由集团CEO吴泳铭直接负责。

"Token经济将带来巨大发展机遇。"华为技术有限公司高级副总裁李鹏预计,到2030年,中国AI相关产业规模将突破10万亿元。

围绕词元的生产、调用、分发与结算,国内上市公司以上游算力基建为核心、中游平台服务为纽带、下游应用为抓手,加速全产业链布局,产业集中度持续提升。

上游算力基础设施是词元生产的核心底座,成为最直接受益环节。例如,协创数据技术股份有限公司(以下简称"协创数据")2025年营收净利均实现同比大幅增长,公司去年累计拟投入212亿元采购高算力服务器,大规模布局算力集群建设。

协创数据董事长耿康铭对《证券日报》记者表示,当前AI产业巨头普遍看好算力持续增长。OpenAI、Anthropic、微软、谷歌等纷纷布局智能体(Agent),以DeepSeek为代表的推理模型推动Agent进入落地阶段。

中游平台是调度与结算枢纽,承担词元分发、计费、算力调度等关键功能。以中贝通信集团股份有限公司为例,其已具备规模化的运营优势,目前已运营算力规模超过17000P,为金山云控股有限公司等客户提供智算服务。

下游应用领域,上市公司依托行业优势推动词元技术与垂直场景融合,加速商业化变现,主流大模型、机器人等AI应用厂商均属于这一领域。例如,科大讯飞股份有限公司依托星火大模型在教育、医疗、办公等场景实现规模化变现;深圳市优必选科技股份有限公司则依托大模型赋能机器人,以支撑智能交互与具身智能的落地。