



多家存储产品生产企业今年一季度盈利超过去年全年；由于产能建设时间错配，至少在未来24个月内，存储市场将处于持续的“紧平衡”甚至“硬短缺”状态；受AI算力需求驱动，存储价格上涨或贯穿全年……

存储“超级周期”进入业绩兑现阶段

记者 刘逸鹏

近期，A股存储产业链上市公司一季度业绩情况密集披露，单季度盈利超过去年全年向市场传递出清晰信号：由AI驱动的存储“超级周期”开始进入业绩兑现期。

上海证券报记者采访了解到，在HBM产能被提前订购、存储价格连续跳涨的背景下，本轮存储芯片供不应求的市场格局将至少持续至2027年，随着AI算力需求呈现指数级增长，存储行业正经历从周期性波动向结构性增长的“范式转移”。

多家企业单季盈利超去年全年

存储芯片是数据中心、服务器及AI加速硬件的核心组件，也被业内视为AI基础设施的“算力粮仓”。随着AI从训练阶段向推理阶段演进，存储芯片已成为AI硬件投资中弹性最大的细分赛道之一。

据行业机构估算，每台AI服务器对DRAM（内存）的需求量是传统服务器的8倍，对NAND Flash（闪存）的需求量是传统服务器的3倍。

需求的转变，已在多家上市公司今年一季度业绩中得到充分印证——存储行业正在告别“淡旺季分明”的传统节奏，展现出“超预期”的爆发力。

比如：佰维存储一季度实现营业收入68.14亿元，同比增长341.53%；实现归母净利润28.99亿元，上年同期为亏损1.97亿元，实现扭亏为盈。不仅如此，公司今年一季度的净利润已远超2025年全年，是后者的3.3倍。

作为SK海力士HBM核心分销商，香农芯创业绩表现也很“惊艳”，公司一季度实现归母净利润13.27亿元，同比增长7835.06%，单季度盈利已远超2025年全年的5.45亿元。

另一家存储龙头公司德明利日前预计：公司一季度实现营业收入73亿元至78亿元，同比增长483%至523%；实现归母净利润31.5亿元至36.5亿元，上年同期则亏损6908.77万元。

多家人士表示，业绩大幅增长主要因为AI算力爆发，存储行业进入高景气周期，市场需求旺盛，进而推动产品价格持续上涨。

深圳君子乾投资董事长程成认为，虽然存储一直被视作行业周期的晴雨表，但长期以来并未摆脱大宗商品的属性，存在显著的交易周期。“过去看存储就是看手机和PC的出货量，AI时代由于新增海量需求的存在，企业级SSD、HBM、服务器DRAM才是增长的核心引擎。行业正从周期性制造业属性转向AI基础设施投资属性，其背后的持续成长逻辑不能忽视。”程成说。



	2026年一季度归母净利润	2025年一季度归母净利润	2025年全年归母净利润
佰维存储	28.99亿元	-1.97亿元	8.53亿元
香农芯创	13.27亿元	1672.85万元	5.45亿元
德明利	31.5亿元至36.5亿元	-6908.77万元	6.88亿元

存储芯片产生的外溢效应，也值得关注。

协创数据在业绩预告中表示，今年一季度，受上游供应链供需关系影响，存储产品市场价格出现明显上涨。公司充分发挥回收再制造体系的优势，通过回收并复用服务器中的存储部件，相关资产价值得到释放，进而带动了该板块利润与收益的显著增长。

存储芯片价格上涨或贯穿全年

存储产业链上市公司的业绩爆发还能持续多久？

记者在采访中了解到，AI服务器的需求在2024年下半年集中爆发，而存储芯片的产能建设周期长达两三年——供需两端已经出现明显的时间错配。

“我们预计，本轮DRAM价格上涨将延续至2027年，主要是基于云服务提供商的数据中心基建需求能见度，而存储芯片原厂的产能扩张需到2028年才可能有较明显的放量。”市场研究机构TrendForce集邦咨询分析师许家源在接受上海证券报记者采访时说。

业内人士普遍认为，至少在未来24个月内，存储市场，特别是高性能存储领域，将处于持续的“紧平衡”甚至“硬短缺”状态。

“据我们了解，三星、SK海力士2026年的产能已被全数预订，无论是海外原厂巨头，还是合肥长鑫、长江存储等国内企业，新增的晶圆产能预计最快在2028年才能开始释放，能否填补市场缺口，仍存在不

确定性。”国内某头部存储芯片上市公司董事长向记者透露。

此外，从国际存储巨头的业绩表现来看，行业的高景气有望延续。

资料显示：三星电子2026年一季度营业利润达57.2万亿韩元，同比增长755.01%，存储业务贡献主要增量；SK海力士今年一季度的DRAM与NAND均价预计环比分别上涨63%和70%，一季度营业利润达39.1万亿韩元，环比倍增、同比增长426%。

SK海力士在今年2月举行的投资者会议上透露，公司DRAM及NAND整体库存仅剩约4周，处于“历史极低水平”，所有客户均无法获得足额供应。受AI真实需求爆发及洁净室空间受限等供给刚性约束影响，2026年存储芯片价格将持续上涨，涨势贯穿全年将成定局。

从交期变化也能感受到供给的紧张程度。全球电子协会的调查显示，62%的制造商正面临供应受限或交期延长，82%的受访者反映存储价格上涨，仅14%的企业预期未来6个月内情况可望改善。

集邦咨询预计，二季度，一般型DRAM合约价将环比上涨58%至63%，NAND Flash合约价将环比上涨70%至75%。

国内存储厂商大规模扩建产能

当下，国产存储厂商的扩产步伐也在大幅提速。

3月7日，德明利发布32亿元定增项目的修订方案，募集资金拟主要用于新增固态硬盘和内存条产能，以及投入11.7亿

元新建研发总部等。

4月20日，佰维存储在互动平台回答投资者提问时表示，公司子公司泰来科技（佰维惠州封测制造中心）正加紧惠州封测制造中心的产能扩建，在原材料采购方面，公司已与某存储原厂签订采购金额为15亿美元的日常经营性采购合同。

江波龙2025年12月2日公告，公司董事会审议通过向特定对象发行A股股票预案。公司拟发行股票数量不超过1.26亿股，募集资金总额不超过37亿元。从募集资金用途来看，将分别用于面向AI领域的高端存储产品研发及产业化项目、半导体存储主控芯片系列研发项目等，预计投资总额为38.5亿元。

另据报道，有匿名产业链人士透露，长江存储今年一季度收入已超过200亿元，其NAND（闪存）芯片产量已超过全球市场的10%份额，逼近全球第三。因为庞大订单涌入，存储厂商正以最快速度扩展产能。

“需要注意的是，AI浪潮的席卷越持续，行业就会越分化。”有国产存储产业链人士向记者表示，从目前的业绩表现来看，这种分化已经初现端倪——业绩弹性大、涨幅剧烈的企业，无一不是深度绑定AI存储、HBM等高端产品线的公司。在这种背景下，头部厂商的这一轮扩产并非简单的规模复制，而是注重设备与材料的技术提升。未来，在AI驱动的算力需求下，高端产能与技术能力将成为存储企业竞争的关键分水岭。

告别“以价换量” 快递企业向价值提升转型

记者 冯心怡

2025年，我国快递行业交出一份“量质并进”的成绩单。国家邮政局数据显示：2025年全年，我国快递业务量完成1989.5亿件，同比增长13.6%；快递业务收入累计完成1.5万亿元，同比增长6.5%。业务规模与收入双双创下历史新高。

总量攀升背后，行业增速放缓、格局分化特征凸显。“反内卷”政策下，“以价换量”模式逐渐瓦解，快递价格稳步修复。展望2026年，快递企业正通过结构优化、数智降本、跨境拓新等路径，探索高质量发展新空间，行业正从规模扩张向价值提升转型。

快递价格修复 企业差异化竞争

“在‘反内卷’背景下，快递价格稳步回升，低价包裹量逐渐减少。”中通快递创始人、董事长兼首席执行官赖梅松在2025年财报电话会上的表述，精准概括了这一年来行业的核心变化。

2025年7月29日，国家邮政局召开快递企业座谈会，就依法依规治理行业“内卷式”竞争等问题进行座谈交流。2025年第三季度以来，快递企业相继启动涨价，传统“以价换量”的模式逐步瓦解，快递行业进入品质竞争阶段。

申通快递是2025年盈利修复最显著的企业之一。业绩快报显示，2025年公司实现归属于上市公司股东的净利润13.69亿元，同比增长31.63%，公司的单票快递服务收入呈现上升趋势。

“在快递行业保持稳中有进的基础上，公司业务量持续稳定增长带来的成本优化、运营效率提升和行业反对‘内卷式’竞争影响下，公司单价企稳回升，带动盈利稳步增长。”申通快递在业绩快报中表示，2025年，公司快递业务量完成261.39亿件，同比增长15.00%。

快递行业逐渐步入高质量发展阶段，快递企业不再只有“抢份额”一条路，开始纷纷探索差异化发展的新路径。

散件成为新增量，快递企业有望利用既有网络规模优势，在电商件之外开拓利润率更高的个人寄递市场。2025年，圆通速递的散件和逆向物流快件同比增长达63%；中通快递散件业务量同比增长46%，远超电商件整体增速，其中第四季度达到日均980万件。

随着跨境电商的发展，国际化战略布局也成为快递企业差异化竞争的一环。截至2025年底，圆通速递已开通160余条国际货运航线，在近40个重点口岸搭建清关网络，业务覆盖全球6大洲150余个国家和地区；顺丰深耕东南亚的极兔速递也在发展多元化市场，公司将巩固东南亚市场领先地位，在中国市场提升品牌形象及客户认可度，并抓住拉丁美洲电商快速增长机遇，进一步探索开拓其他区域市场。

顺丰控股则凭借全国仓储布局、仓配一体化解决方案以及同城即时配送网络，打造多级时效履约体系，其中同城配送业务增长迅速。2025年，即时零售行业扩容，市场需求增加，公司同城即时配送业务实现营业收入127.2亿元，同比增长43.4%，同城即时配送分部净利润实现倍增，创历史新高。此外，2025年，顺丰同城活跃商家规模达到112万家，同比增长72%。

价值引领 高质量发展提速

展望2026年，快递行业将有哪些新的发展趋势？国盛证券研报认为，油价上涨推动，“反内卷”持续和自下而上提价相结合，2026年快递涨价趋势将延续。“通达系”内部份额分化仍在持续，头部快递竞争实力显著放大，份额逐步向其集中。

国家邮政局数据显示：2026年一季度，快递业务收入累计完成3690.2亿元，同比增长6.8%；快递业务量累计完成477.3亿件，同比增长5.8%。与近几年同期相比，快递业务量增速回落，但“量价齐升”的局面逐渐扭转，快递业务量增幅低于快递业务收入增幅。

从各家快递上市公司近日发布的3月业务经营简报来看，随着“反内卷”政策持续深化，叠加燃油成本上行压力，2026年快递单价稳中有升，快递行业价格修复延续。

今年3月，顺丰控股速运物流业务量为12.51亿件，同比下降3.40%，但单票收入为14.40元，同比增长4.20%；韵达股份盈利能力提升，实现业务量21.42亿件，同比下降4.93%，但快递服务单票收入为2.14元，同比增长9.18%；申通快递收购丹鸟物流后，实现“量价齐升”，3月快递服务业务收入同比增长33.57%，快递业务量同比增长19.97%，快递服务单票收入同比增长11.44%。

快递单价回升带动企业盈利提升。今年一季度，圆通速递实现营业收入187.69亿元，同比增长10.01%；实现归属于上市公司股东的净利润13.78亿元，同比增长60.76%。公司称，利润上涨主要系快递业务量增长及快递产品毛利逐步回升所致。申通快递预计一季度归母净利润同比增长60.99%至111.83%，单票快递服务收入为2.33元，同比较大程度上升。

面向未来，快递企业战略转向“价值优先”，新技术全面渗透运营环节。京东物流称，未来5年要采购300万台机器人、100万台无人车和10万架无人机，全面投入物流供应链全链路场景。顺丰控股表示，公司构建了强大的AI技术应用底座，各类型智能体数量超5000个，大模型体系广泛应用于超30个业务场景，未来将继续深化数智化底座建设，进一步实现运营效率的提升。

董事长专访

联讯仪器胡海洋：以测试先行，助光芯致远



胡海洋

户。这是让我们感到自豪的一点，同时也是非常重要的核心竞争力。”胡海洋说。

对于测试测量企业而言，紧跟行业头部客户的需求至关重要。只有充分了解头部客户的前沿需求，测试测量企业才能画出产品的研发路线图。

“光通信行业迭代速度越来越快，但必须先有测试设备，才能验证产品的质量和性能。这就要求测试测量企业主动前置布局，不能等行业进入迭代周期才启动研发。”胡海洋表示。

但是，仅凭对行业趋势的判断和技术跟进，并不足以打动头部客户。信任的积累，往往是一个考验定力的长期过程。胡海洋告诉记者，由于测试测量行业长期被海外企业主导，起初客户在使用国产仪器检测产品出现问题时，往往会用进口仪器进行二次验证。

“这是我们必须接受的过程。随着技术能力不断提升，公司产品的不良品检测能力已可比肩国外产品，加之我们能及时派出技术人员，协助客户排查问题并推动解决，客户对我们的认可和联讯的品牌信誉便慢慢树立了起来。”胡海洋说。

2020年起，联讯仪器开始给Broadcom提供测试设备。拿下这家国际通信半导体巨头，联讯仪器耗时近9个月，每周与对方沟通需求，最终成功交付订单。

“我认为，一家测试公司如果不能成长为全球化企业，就难以成为有影响力的行业龙头。”胡海洋表示，正是凭借拿下Broadcom的成功经验，公司坚定了开拓海外市场、挖掘标杆客户需求的信心。时至今日，联讯仪器的海外布局已覆盖日本、美国、欧洲等市场，境外收入占年度营收的三成以上。

创新为核

2020年，是联讯仪器创立的第四年，也

是企业订单额首次突破亿元的关键转折点。没有安于现状，联讯仪器进一步加大研发力度，拿出订单额的30%，投入新产品研发。

“2020年，我们抱着破釜沉舟的决心，启动了联讯第一款高端仪器——50GHz带宽采样示波器的研发。”回顾九年创业历程，胡海洋认为，这是联讯仪器做过最大胆的决定。正是这个决定，成就了今天的联讯仪器。

这台搭载联讯仪器第一颗自主可控芯片的50GHz带宽采样示波器，在2022年正式推出。在满足头部客户迫切需求的同时，公司随之迈入高端测试领域。基于核心芯片等自主技术能力，联讯仪器在2025年进一步推出面向1.6T光模块测试需求的采样示波器、时钟恢复单元、误码分析仪等产品，成为全球第二家推出1.6T光模块三款核心测试仪器的企业。

2022年以来，联讯仪器的研发投入占比一直保持在24%以上，研发人员占比维持在四成以上。胡海洋透露，公司目前正全力研发面向3.2T光模块的测试设备，预计将在今年或明年推出。

“我们希望创新是每一位员工的本能。”胡海洋表示。目前，联讯仪器立足高速信号处理、微弱信号处理和超精密运动控制三大可复用平台型核心技术，纵向深化器件、芯片、晶圆等光通信全链条测试产品布局，横向拓展至功率芯片测试、半导体先进制程工艺测试等领域。

测试左移

在AI的驱动下，光通信全产业链景气度近两年不断攀升。AI时代下的测试测量行业，也迎来了新的“考题”。

“AI作为一项新需求，对硬件性能的要求，无论是整机还是单个器件、芯片，都已接

近物理极限。在这一背景下，测试测量的重要性不再仅限于终端产品，而是逐步向左侧延伸。芯片及晶圆，需要从源头提前发现“不良”，避免后续产生高昂的封装成本。”胡海洋判断，“测试左移”是AI时代下测试测量行业的发展趋势。单一测试仪器的竞争时代已经过去，市场需要能够提供全链条测试解决方案的企业。

在联讯仪器的产品路线图里，5条产品线均围绕AI核心硬件测试展开。胡海洋介绍，这张产品路线图以AI算力芯片为中心，左侧是作为运力接口的光模块、光芯片测试，右侧是代表存力的存储芯片DRAM、HBM测试，下方则是作为支撑的碳化硅、氮化镓等供电功率器件测试，以及先进制程工艺与先进封装测试。

“AI驱动下的光通信以及半导体行业周期，和以往有所不同。从我的经历来看，行业每一个周期都会有几家公司冲顶，但下一个周期又会涌现出新的龙头。无论行业如何波动，测试测量行业的国际巨头始终是那五六家。这意味着，测试测量企业要想成为伟大的企业，必须具备逆周期的远见，而不是追着周期昙花一现。”胡海洋说。

登陆资本市场，是胡海洋眼中企业迈向伟大的必经之路。从IPO募资用途来看，联讯仪器将重点布局下一代光通信测试设备、车规芯片测试设备、存储测试设备、数字测试仪器的研发及产业化，并建设下一代测试仪表设备研发中心。

“未来，我们将紧紧围绕AI核心硬件测试需求，重点布局AI芯片运力、存力、电力测试等前沿领域，进一步巩固在前沿测试领域的领先优势，努力成长为与中国高科技发展相匹配、具有全球影响力的测试测量供应商。”胡海洋表示。

紧跟客户

“全球前十大光模块公司，都是联讯的用