

更新招股书,预计上半年盈利500亿元至570亿元 长鑫科技IPO提速 抢抓“存储超级周期”机遇

● 记者 李兴彩

5月17日,长鑫科技更新IPO招股书(申报稿),审核状态由“中止”恢复为“已问询”,标志着这家国产DRAM龙头上市进程全面提速。作为国内DRAM芯片龙头,长鑫科技乘风存储行业超级周期,实现了业绩大爆发,公司本次拟IPO募资295亿元,重点用于产能扩建与技术迭代升级。

与此同时,长江存储也在稳步推进IPO筹备与大规模产能扩建工作。业内普遍预期,在国产存储“双雄”带动下,全球半导体产业有望迎来中国力量主导的产能扩张新机遇,产业链上国产“小伙伴”或将迎来一轮可观的增长。

预计上半年盈利500亿元至570亿元

长鑫科技最新披露:公司一季度实现营业收入508亿元,同比增长719.13%;实现净利润330.12亿元,同比增长1268.45%;实现归属于母公司所有者的净利润247.62亿元,同比增长1688.30%。

对于业绩大幅攀升,长鑫科技表示:2026年前3个月,受全球算力需求持续增长、主要厂商产能调配等因素影响,全球DRAM产品

供不应求,价格自2025年下半年以来持续呈现大幅上涨趋势;叠加公司产销规模的持续增长、产品结构的持续优化,公司营业收入迅速增长,公司营业利润、利润总额、净利润、息税折旧摊销前利润、归属于母公司所有者的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润均同比大幅增长。

有业内人士分析,AI算力产业高速发展拉动海量存储配套需求,2025年下半年起全球存储芯片产业进入超级景气周期,三星、SK海力士等国际巨头逐步将多数先进制程产能倾斜至适配AI算力的HBM高带宽内存领域,通用DRAM市场供给缺口扩大,市场价格稳步上行,本轮行业景气周期有望延续至2027年年中,为存储企业带来实实在在的“量价齐升”发展红利。

长鑫科技招股书显示,报告期各期,公司主营业务毛利率分别为-2.19%、5.00%和41.02%,快速攀升的毛利率反映出存储涨价红利及规模化生产带来的成本优势。

长鑫科技预计:公司2026年上半年实现营业收入1100亿元至1200亿元,同比增长612.53%至677.31%;实现归母净利润500亿元至570亿元,同比增长2244.03%至2544.19%。

公开资料显示,长鑫科技成立于2016年,专注DRAM研发、设计与生产,在合肥、北京布局3座12英寸晶圆厂,是中国规模最大、技术最先进的存储IDM企业,公司产品覆盖DDR、LPDDR两大主流系列。

Omdia数据显示,按出货量及销售额统计,长鑫科技已成为中国第一、全球第四的DRAM厂商。按2025年第四季度DRAM销售额统计,长鑫科技的全球市场份额已增至7.67%,并有望随着技术发展及产能建设实现进一步增长。

高景气周期下的国产存储“扩产”机遇

在长鑫科技IPO提速的同时,另一家国产存储芯片巨头长江存储的IPO进程也进入关键阶段。业内信息显示,长江存储最快有望于6月中旬向科创板提交上市申请。

两大国产存储龙头齐头并进扩产与上市,不仅将重塑全球存储产业供给格局,也有望直接带动半导体设备、电子材料、先进封装等全产业链协同发展,为国内存储配套企业打开长期成长空间。

从行业底层逻辑来看,当下人工智能、大数据、云计算等新兴应用场景快速普及,全社会数据存储与传输需求持续扩大,持续拉动

全球存储芯片市场稳步扩容,行业长期成长基本稳固。

据Omdia数据,全球DRAM市场规模有望从2025年的1505亿美元增至2030年的5710亿美元,年均复合增长率为30.56%。

长鑫科技此次IPO拟募资295亿元,用于存储晶圆制造产线技术升级改造项目、DRAM存储器技术升级项目、动态随机存取存储器前瞻技术与开发项目等项目。

DRAM芯片制造流程繁复,生产所需核心原材料涵盖硅片、电子特气、光刻胶、光阻剂、各类化学品及生产备件等,整体生产流程涉及光刻、刻蚀、薄膜沉积等上百道精密工序,技术壁垒与资金壁垒极高。业内测算,一条月产能10万片的12英寸先进存储晶圆产线整体投资高达百亿美元,其中生产设备投入占比接近八成,重资产属性突出。

多家行业机构观点认为,长鑫科技连续两个季度业绩大幅超出市场预期,未来两至三年产能扩建计划落地确定性增强。叠加长江存储同步开启大规模产能扩张,国内存储产业正式进入集中扩产阶段,整个国产存储产业链具备长期布局价值。

终止收购先导电科 衢州发展跨界转型折戟

● 记者 王玉晴

5月17日晚,衢州发展披露,经董事会审议通过,公司终止通过发行股份方式购买先导电子科技股份有限公司(简称“先导电科”)95.4559%股份并募集配套资金暨关联交易事项。这场历时9个多月的重组项目宣告终止,公司将于5月20日就此召开投资者说明会。

衢州发展称,终止原因系先导电科股权结构多元,各股东在交易定价与核心条款上存在较大分歧,难以达成共识。先导电科控股股东广东先导稀材股份有限公司(简称“先导稀材”)致函衢州发展,提请公司尽快启动终止本次交易的相关程序。

目前,衢州发展营收仍主要来自房地产业务,公司规划向专业化产投平台转型。衢州发展曾希望通过先导电科获得“先进新材料领域的实体制造业务发展平台”,但这一计划已然折戟。此外,先导电科在交易筹划期间并未停止上市辅导工作,其将以怎样的方式登陆资本市场仍有待观察。

交易定价等方面分歧较大

就本次交易终止原因,衢州发展称,先导电科股权结构多元,股东类型涵盖央企、地方国企、民营资本及产业基金等各方主体,各方诉求存在差异,各股东在交易定价与核心条款上仍存在较大分歧,难以达成共识。先导稀材于5月15日晚向公司发送《关于终止与衢州发展资产重组交易的函》,提请公司尽快启动终止本次交易的相关审议及信息披露程序。

衢州发展称,本次交易终止不会对公司的生产经营和财务状况造成重大不利影响,不存在损害公司及中小股东利益的情形。

2025年7月29日晚,衢州发展公告称,公司拟通过发行股份等方式购买先导稀材持有的先导电科股份,并有意购买先导电科其他股东持有的股份,同时募集配套资金。

根据2025年8月披露的交易预案,衢州发展拟通过发行股份方式购买先导稀材、中金先导、上海半导体、徐州高新、中金佳泰、中建材新材料基金等先导电科48名股东合计持有的先导电科95.4559%股份,同时拟向不超过35名特定投资者发行股票募集配套资金。发行股份购买资产的发行价格最终确定为3.46元/股,募集配套资金总额不超过30亿元。标的公司100%股权预估值不超过120亿元。

该交易对衢州发展具备重要战略转型意义,也备受投资者期待。

衢州发展曾表示,先导电科主营业务将有力充实上市公司业务链条,扩展上市公司主营业务范围,直接提供上市公司在先进新材料领域的实体制造业务发展平台,进一步推动上市公司业务结构向硬科技实体制造转型。

预案介绍,先导电科主营业务为先进PVD溅射靶材和蒸镀材料的研发、生产和销售业务,也从事高纯稀散金属及化合物的回收提纯、制备和销售业务。2023年、2024年和2025年一季度,先导电科营业收入分别为27.56亿元、34.31亿元和10.21亿元,归母净利润分别为2.52亿元、4.44亿元和1.03亿元。

衢州发展主营业务为地产和投资,2025年仍以房地产为主要收入来源,受地产行业调整影响较大。公司2025年实现营业收入35.89亿元,同比下降78.23%;实现归母净利润2.61亿元,同比下降74.29%。2026年一季度,公司营收、归母净利润进一步分别同比下滑50.52%、25.83%。由此来看,收购先导电科对衢州发展转型的意义不言而喻。

2025年8月13日,公司在披露交易预案后复牌,股价走出3连板。今年4月以来,衢州发展股价再度拉涨,公司曾两次发布异动公告。

公司向投资平台转型

从衢州发展战略规划来看,公司正向投资平台转型,包括半导体在内的硬科技是其重点投资方向之一。

衢州发展在2025年年报中称,公司将立足核心优势与国资的总体规划,聚焦高科技投资平台、高效能资本平台、高品质资产平台三大主线,推动公司向新质生产力专业化产投平台转型。高科技投资平台将聚焦新能源、数字经济、高端装备、芯片等战略性新兴产业。高效能资本平台是指作为衢州工业集团核心上市载体,适时注入优质资产,打造衢州国有资产资本化的国资平台。高品质资产平台是指推动房地产业务提质增效,拓展多元化优质资产运营业务等。

衢州发展现有的核心参股公司已有2家至3家企业具备上市条件,并有1家至2家已启动上市前期工作,进行了股份制改造、辅导备案等相关流程。公司将依托数十年在资本市场积累的经验,与参股公司积极联动,形成合力,以进一步提升这些企业的综合实力,加速上市节奏。

先导电科在本次交易筹划期间,并未停止IPO辅导进程。由此来看,不排除其未来仍有登陆资本市场的可能性。

中国证监会官网显示,国信证券近日提交了对先导电科辅导工作进展报告(第九期),签字日期为今年4月15日。实际上,自2024年2月18日先导电科完成辅导备案登记以来,国信证券持续更新辅导工作进展报告,其间并未中断。

头部品牌逆势降价争夺份额 手机行业竞争格局悄然生变

● 记者 郭成林

5月15日0时,苹果突然宣布,iPhone 17 Pro全系列在京东、天猫官方旗舰店直降1000元。数小时后,华为迅速跟进,折叠屏旗舰Mate X6直降3000元,Mate X7下调1000元。此前一天,小米已官宣15 Ultra直降1500元。

三大手机头部品牌的高端线几乎同时大幅降价,在近年来尚属首次。更耐人寻味的是,今年一季度,因存储芯片等核心元器件价格上涨,手机厂商面临成本陡增的经营窘境,OPPO、vivo、荣耀等品牌相继宣布部分机型涨价。

一涨一降之间,中国手机产业的竞争格局与发展范式悄然生变。

成本企

三大品牌集体降价令行业意外,缘于其发生的背景,手机上游存储芯片成本正经历近十年来最猛烈的上涨。

据TrendForce集邦咨询5月14日发布的最新存储器调查,2026年二季度Mobile DRAM合约价持续大幅上扬,LPDDR5X合约价单季环比上涨78%至83%,LPDDR4X同期上涨70%至75%。TrendForce表示,连续数季的大幅涨价已使手机厂商面临的成本压力日益沉重,厂商于2025年底与原厂签订的长期供货协议采购目标恐难以达成。

由此,存储芯片在手机制造成本中的占比被彻底改写。

据IDC相关分析,内存半导体在智能手机物料清单中的成本占比已从此前的10%左右提升至20%以上,中低端机型甚至达到30%至40%。另有研究显示,以主流的8GB+256GB配置为例,存储成本在总物料成本中的占比已从过去的10%至15%骤增为30%至40%,超越处理器,成为手机中最昂贵的核心部件。

“本轮存储芯片涨价本质是AI基础设施需求爆发引发的供给侧重构。”NAND闪存控制芯片企业慧荣科技总经理葛章认为,HBM及高阶DRAM需求快速增长,正促使存储厂商将更多产能转向高毛利产品,消费级颗粒供应持续收缩。

成本压力在终端市场已有清晰传导。2026年以来,OPPO、vivo、荣耀、小米等厂商均已上调旗下产品售价。华为常务董事、终端BG董事长余承东此前在新品发布会上坦言:“现在新手机定价压力好大,成本上涨很多,后面扛不住了也可能涨价。”

5月16日,小米集团总裁卢伟冰在直播中表示,今年下半年可能有一些国产旗舰直板手机的价格会突破1万元。“眼下任何一款手机定价都会受到内存成本大幅上涨的影响,小米17 Max的价格还在讨论中。内存涨价趋势至少会延续到2027年底,甚至到2028年。”卢伟冰说。

只是,行业领袖们的言行似乎并不一致。

降价动因

成本端压力陡增,销售端却挥刀降价。多位受访专家表示,头部品牌集体降价的推动力至少来自三个维度。

首先,库存高压是最直接的导火索。手机销售平台PC168创始人方海声对



上海证券报记者分析称,一季度集体涨价的结果,是二季度全渠道库存积压近1亿台。只要成本端压力稍有缓解,厂商的第一反应不是保利润,而是降价消化这批“高价库存”,回笼资金比账面盈利更紧迫。

其次,份额争夺进入白热化阶段。Omdia数据显示,2026年一季度中国智能手机市场出货量为6980万台,同比下降1%。其中:华为以1390万台、20%的市场份额居首;苹果以1310万台、19%的份额位居第二;小米以870万台,占据12%的市场份额,但同比已出现较大下滑;前六大品牌合计占据绝大部分市场份额。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁伟提供了一个关键的技术视角:5G普及进入后半程,手机产品同质化越来越严重,核心功能创新进入瓶颈期,厂商难以通过技术迭代形成差异化竞争优势,只能转而依靠价格手段争夺市场份额。

最后,借国补东风提前抢跑“618”大促。

今年“618”大促活动已于5月12日开启预热,持续至6月20日,周期长达39天。头部品牌选择在5月中旬降价,意在提前锁定消费者。同时,2026年第二批625亿元“以旧换新”国补已于4月全面开放,手机品类按成交价15%补贴,单件封顶500元。

各怀“心思”

从手机行业竞争格局的角度看,“小厂”被迫涨价,“大厂”突袭降价,这似乎意味着某种“蓄谋已久”的行业大战已然打响。

同样的成本压力,不同品牌的承受能力截然不同,这成为本轮价格分化的关键。

方海声告诉记者:国产安卓手机的毛利率普遍低于15%,面对成本上涨只能选

择涨价或“主动砍量”;而苹果产品毛利率约为38.7%,服务毛利率更是超过75%,相较多数手机厂商更有条件通过服务收入和生态黏性分摊硬件价格压力。

还有业内人士告诉记者,苹果是全球最大的存储芯片采购方之一,通过独家锁定低价长约,存储采购成本可能较安卓厂商低30%至40%。同时,苹果A系列芯片100%自研、自研C1X基带成本约120元/颗,较外购高通基带每台节省约80元……这些结构性成本优势,在行业涨价周期中被进一步放大。

由此,iPhone 17 Pro系列降价,大概率是以短期价格让利换取更大市场份额的主动战略卡位。“库克的算盘很明确,安卓涨价把用户往外推,苹果降价把这些摇摆用户全部吃下来。”方海声说。

华为为同步跟随式降价,也有自己的考量。

2026年二季度,折叠屏赛道处于一个敏感节点。目前,华为虽仍占据绝对主导地位,但有信息显示,苹果首款折叠屏iPhone Fold已进入最终测试阶段,预计2026年下半年发布,目前正在进入大规模备货阶段。

Mate X6降至9999元,让它第一次突破万元心理价位,形成与iPhone Fold预期售价区间的直接交锋。与其说这是促销,不如说这是在苹果折叠屏入场之前,提前锁定一批用户,厚筑护城河。

与苹果和华为的“以退为进”不同,小米的降价更多是弱势市场环境下的被动防守。

数据显示,2026年一季度小米手机出货量同比下滑35%,市场份额跌至12%,在主流头部品牌中跌幅居前。

记者查阅小米财报,关键零部件成本上升等因素影响,2025年第四季度小米智能手机业务毛利率降至8.3%,全年智能手机业务毛利率为10.9%。这意味着小米