

十年磨芯 长鑫科技今日登陆科创板

●记者 刘一枫

7月27日，备受瞩目的国产DRAM存储芯片龙头企业长鑫科技登陆科创板，发行价8.66元/股，募资总额达579.19亿元，刷新科创板IPO最高募资纪录。

十年潜渊，终见龙田。在全球存储巨头长期垄断的格局下，长鑫科技的上市无疑将成为国内“硬科技”企业发展具象化的重量级名片，对国内存储产业及资本市场意义深远。

十年突围：从代号“506”到全球第四

7月24日傍晚，长鑫科技上市前的最后一个工作日，合肥刚下完一场暴雨。上海证券报记者驱车从市区沿机场高速向西北行驶，道路两侧农田与新桥新兴产业示范园区的楼宇次第切换——这里正是长鑫科技合肥总部所在地。暮色下，厂区东大门进出人群秩序井然，佩戴蓝色“CXMT”工牌的员工严格刷卡，这个极有可能突破万亿元市值的产业园区一如往日的平静。

两个月前，长鑫科技更新科创板IPO申报材料，单季度营收突破500亿元，归母净利润近250亿元，亮眼业绩令这家国产DRAM龙头迅速成为市场焦点。而这道国产存储替代的关键伏笔，早已埋在十年前尚不被外界看好的产业“赌局”之中。

时间回溯至2016年5月6日，一场关键专项研讨会在合肥召开。兆易创新创始人朱一明携核心技术团队与合肥官方达成战略合作，正式启动代号“506项目”的国产DRAM攻坚计划。彼时，全球DRAM市场被三星、SK海力士、美光三家企业合计占据超过95%的市场份额，国内每年存储芯片进口支出逾千亿元。

自主创新之路并非坦途。2019年，长鑫科技成功下线中国首颗自主设计、自主制造的DDR4内存芯片，实现中国DRAM产业“从0到1”的历史性突破。然而，此后五年，公司进入漫长的持续投入、产能爬坡、工艺迭代、客户验证周期。

拐点出现在2025年，长鑫科技首次实现全年扭亏。根据Omdia数据，按照产能、出货量和销售额统计，长鑫科技已成为中国第一、全球第四的DRAM厂商，全球市场份额从近乎为零攀升至2025年第四季度的7.67%。

周期馈赠：高盈利面临持续性考验

“DRAM行业具有强周期性特征，价格波动较大，且AI发展对DRAM市场需求存在不确定性。”在上市前的网上路演现场，长鑫科技董事长朱一明多次直面投资者关于行业周期的风险疑虑。数据显示，2015年至2025年，DRAM产品价格最高达到7.89美元/GB，2023年上半年的最低点为1.78美元/GB，高点与谷底的价差达数倍。

纵观整个存储行业周期，极易出现“涨价—盈利—扩产—过剩—跌价”的经典循环。一位长鑫科技的早期投资人在接受记者



2026年7月16日，在安徽合肥空港工业园兴业大道388号拍摄的长鑫科技

采访时表示：“项目进入投决阶段后，我们唯一可能拿不准的就是回报周期到底有多长，能否匹配基金存续期限。”

2025年下半年以来，AI浪潮拉动的算力基础设施扩张无疑是本轮DRAM产业需求的核心驱动力。从需求端看，单台AI训练服务器的DRAM搭载量是传统服务器的8倍至10倍，预计2026年约66%的DRAM产能供给于AI服务器赛道；从供给端看，三星、SK海力士、美光将近八成的先进制程产能倾斜至HBM（高带宽内存）、DDR5等高附加值产品。

供需错位下，2026年一季度，通用DRAM合约价环比涨幅高达93%至98%。根据长鑫科技招股书中2026年上半年业绩预告中枢测算，预计日均盈利近3亿元，单季利润几乎抹平过去数年亏损。有业内专家向记者表示，长鑫科技的产能释放叠加行业涨价红利放大了盈利弹性。

然而，伴随近期全球资本市场对半导体产业发展前景的分歧加剧，市场不禁追问：暴涨的业绩背后究竟是内生竞争力实现了质变，还是恰好站上了行业周期的上行风口？

摩根士丹利在近期报告中提示，DRAM合约价同比增速预计将在2026年四季度见顶，头部厂商盈利预期增速已从峰值的92%回落至77%。从全球版图看，加大产业投资已经是确定性事件，三星、SK海力士、美光等陆续宣布数千亿美元新增投资，未来2年至3年，大量新增

产能将流向市场。

长鑫科技自身也在积极扩产。根据公告，长鑫科技计划将本轮募集资金投向新一代DRAM产能扩建与HBM高带宽存储技术研发项目。朱一明在路演时表示：“公司将持续通过技术迭代、产能优化和成本管控提升抗周期能力，并计划推出更新代际产品，预计将进一步提升公司在全球市场的竞争力。”

全球竞速：追赶仍在继续

“发行价8.66元/股，公开发行数量66.88亿股”，审慎合理的定价及发行规模吸引了近943万户投资者参与长鑫科技“打新”，有效申购股数为8169.2亿股。在此前市场的乐观预期下，长鑫科技上市后市值可能达到2万亿元至3万亿元。与此对应的产业现实是：全球DRAM市场约90%的份额依然掌握在三星、SK海力士、美光手中，我国存储芯片企业自立自强的同时，仍与上述三家企业存在客观差距。

最直观的落差体现在产品结构。在新一轮AI需求爆发的背景下，以HBM为代表的高端芯片市场仍由SK海力士、三星主导，美光紧随其后。SemiAnalysis分析师近日表示，长鑫科技在HBM相关技术层面，相较海外头部企业仍存在差距。现阶段，公司的主营业务收入依然来自DDR5/LPDDR5等通用产品。

先进制程是技术迭代的另一道门槛。招股书显示，长鑫科技已完成从第一代到第四

代工艺技术平台的量产，以及从DDR4、LPDDR4X到DDR5、LPDDR5/5X的产品覆盖和代际演进。但根据半导体产业规律，向更先进工艺推进时，成本适配、良率控制等难度随节点前移呈指数级上升，而海外巨头已启动新一代工艺布局，技术迭代速度差客观存在。

更深层次的挑战，还源于长鑫科技尚未经历完整的行业周期。海外巨头多拥有多元业务矩阵及充裕的现金储备以对冲行业下行风险，而长鑫科技营收高度集中于DRAM单一赛道。

然而面对考验，市场并非只有质疑。本次IPO中，稀缺国产存储核心资产叠加合理定价，为长鑫科技吸引了阵容优质的战略配售投资方。根据战配名单，30名投资者包括全国社保基金、国家级产业投资基金等长期资本，以及中微公司、澜起科技、通富微电、沪硅产业等半导体产业链公司，和小米、阿里云、腾讯、美团、蔚来等下游终端企业。

一位投行人士向记者表示：“产业资本选择长线持仓，看重的是供应链自主可控的长期价值。约7.7%的全球份额在寡头格局下依旧渺小，但回望十年前，这一数值是0。技术代差、产业断层、体系缺口，既是亟待追赶的差距，也蕴藏着广阔的市场空间。”

随着7月27日长鑫科技正式上市，中国DRAM产业走完“从0到1”的第一步，“从1到N”的征途或许才刚刚开始。

朱一明的“中国芯”与“家国情”



●记者 李兴彩

7月27日，长鑫科技登陆科创板。这不仅是一场万众瞩目的资本盛宴，更意味着中国在大容量存储DRAM领域真正实现了历史性突围，国内半导体产业由此迈入崭新征程。

十年磨一“芯”。长鑫科技的上市，让公司董事长朱一明再次站在资本市场的聚光灯下。十年前，他曾带领兆易创新团队在上交所敲响上市之锣；十年后的今天，他重返上交所交易大厅，率领长鑫人鸣响科创板的锣声。这一声铿锵有力的锣响，是他向全球市场递出的一张“中国芯”的硬核名片。

回溯朱一明二十余年的创业长跑，他对长期主义的坚守与坚韧不拔的品性，无疑是成就这番事业的核心内因。但更深层次的逻辑在于，他始终主动拥抱国家战略，将企业创新创业历程深度融入国家产业升级的时代大潮之中。

从当年带着10万美元在硅谷艰难起

步，到毅然回国接连创立兆易创新与长鑫科技，一路走来，朋友们与投资人的无条件信任与鼎力相助，犹如无形的阶梯，托举着这两家企业在激烈的行业竞争中爬坡过坎、创新突围。站在当下回望，朱一明当年创业时迈出的那一步，已然在不知不觉中，为中国存储产业筑牢了最坚实的根基。

一次长期主义的坚定奔赴

朱一明在NOR Flash闪存赛道闯出了一片天地，但投身DRAM赛道，现在还真看不出成功的几率……上海证券报记者依稀记得，这是十年前，半导体行业人士谈起长鑫创立初期的情形。如今，朱一明用长鑫科技在中国存储产业的绝对领先地位，回应了创业初期来自市场的质疑。

2005年4月，朱一明创立兆易创新，聚焦小容量存储NOR Flash赛道，并带领其于2016年8月登陆沪市主板。同年6月，朱一明创立长鑫科技，主攻DRAM。

彼时，半导体业内人士普遍认为朱一明“有点疯狂”。即便是国家集成电路产业投资基金一期，整体规模为1387亿元，仅够建设两条12万片/月的标准DRAM生产线。巨额资金缺口便是挡在朱一明面前的第一座大山，更不用说，彼时产业还面临比资金更难的技术和人才瓶颈。

“不成功，便成仁。”一位长期与朱一明共事的半导体业内资深人士如此概括朱一明的创业征程。复盘朱一明的二十载创业路，这份决绝，精准诠释了他对长期主义的坚定、百折不挠的意志、有所为有所不为的取舍，这也是支撑企业一路走到今天的关键。

从最早卖IP，到自研SRAM产品，再到专注NOR Flash，朱一明在创立兆易创新的前期，一直专注于巨头忽视的细分赛道。闪存整体市场规模下降，但产品形态

多样，适合初创芯片设计公司切入；在每个单一领域做到第一，市场空间都还很大……这是朱一明早年刻意绕开DRAM、分步布局产业的底层考量。

在兆易创新上积累了十年，朱一明重拾回国创业的最初梦想——DRAM。2016年5月6日，朱一明与合肥市达成共识，代号“506项目”的国产DRAM工程正式启动，一期投资180亿元。2018年，朱一明把全部重心转向长鑫科技，辞去兆易创新总经理职务，仅保留董事长一职。

项目盈利前不领薪，自愿将所获授的15.36亿股中的50%无偿让渡给在职员工……时至今日，长鑫科技已成为全球第四大DRAM公司，朱一明依旧在国产存储追赶之路上步履不息。

一场人民币基金的“正名之战”

伴随长鑫科技上市，陪伴公司共同成长的投资人也从幕后走向台前。

公开信息显示，华登高科管理合伙人彭桂娥（Polly）谈及五年前投资长鑫科技时表示，那笔近9亿元的投资，是她顶着重重压力投出的最大一笔。

从硅谷车库的初创起点，到回国接连落地兆易创新、长鑫科技两大产业平台，朱一明的创业故事印证了创投行业一条朴素规律：投资重在投入，信任源于创业者本身的人格、格局与执行力。

在长鑫科技创业初期，尽管项目前景模糊，投入与风险存在不确定性，但一批批投资人仍笃定看好朱一明及团队，坚定给予其资金、资源等全方位支持。投资人接力为项目“输血”赋能，成为长鑫科技发展中不可或缺的重要力量。

“长鑫科技的成功上市，堪称本土人民币基金的一场‘正名之战’。”谈及2021年时重仓12亿元领投长鑫科技，基石资本董事长张维告诉记者，此次投资充分证明，立

足本土产业沃土，坚守产业深耕逻辑，陪伴具备实干精神与创新魄力的企业家共同成长，人民币基金完全能够穿越经济与行业周期，创造出比肩甚至超越美元基金的投资回报。

一个创业者的家国情怀

2004年，朱一明决心创业，他辗转通过清华校友找到“硅谷华人风险投资先行者”周顺圭。周顺圭认可朱一明的技术实力和家国情怀，不仅投资了10万美元，还将自己的车库低价租给他创业……

在谈及投资长鑫科技时，多位投资人不约而同提到企业家精神、家国情怀这些关键词。在他们看来，投资长鑫，就是支持国内半导体产业发展，就是投资国家战略。

“半导体是支撑现代经济、国防和网络安全的关键基础技术。一个极具竞争力的本土半导体产业对创新和安全至关重要。”张维表示，存储芯片既是第三次工业革命中国半导体未竟之业，也是第四次工业革命不可或缺的基础底座。中国DRAM行业需要能够孕育出千亿元乃至万亿元市值的企业；企业的长期成长则来自企业高层对管理问题的深刻认知，来自企业家精神。

朱一明不仅具有企业家精神，更心怀“国之大者”，时刻将企业发展与国家战略紧密相连。

张维告诉记者，勤奋执着、敢于打破常规、具有冒险精神的企业家不在少数，但兼具宏大产业抱负和家国情怀的企业家则十分难得。

“朱一明正是这样的杰出企业家，他在兆易创新成功后，并没有躺在功劳簿上，而是敢于接受更大的挑战，去攻克产业链更难、更重要、更关键的环节，去缔造一家可能达到万亿元市值的公司。”张维说。

维琪科技丁文锋：为化妆品行业提供“芯片级”的核心原料

●记者 刘逸鹏

7月27日，维琪科技在北交所挂牌上市。从2011年创立至今，维琪科技用十五年时间完成了从多肽药物研发到化妆品原料创新的跨越，逐渐成长为中国化妆品多肽原料领域的龙头企业。

“我们始终在用制药的标准做化妆品，让每一款原料都经得起‘安全有效，质量可控’的检验。”近日，维琪科技董事长丁文锋在接受上海证券报记者采访时道出了公司跨界突围的根本逻辑。

站在新的起点，丁文锋表示，维琪科技将围绕三大方向持续发力：加速创新新原料的研发与备案，巩固多肽领域的全球领先地位；深化“源起中国”植物原料项目，将中国特色成分推向全球市场；以持续创新的能力穿越成分周期，打造一个世界领先的中国原料品牌，而并非只靠一个爆款成分。

相通的“逻辑”

2005年，丁文锋从北京大学获得多肽药物化学博士学位。此后的近十年里，他一直从事创新药研发。“那时，在药物研发端，99%的从业者做的都是仿制药，行业内的普遍目标是填补空白，解决医疗端的药物缺口。”丁文锋说。

正是这段“从0到1”的药物研发经历，让他坚信：真正的技术壁垒必须来自源头创新。“我开始思考，如何将深耕多年的多肽药物研发技术，从实验室里‘治病’的范畴，延伸到大众都能够触手可及的日常领域。”丁文锋说。

彼时，中国化妆品行业正迎来消费升级的萌芽，市场看似成熟，实则缺乏底层创新能力。行业内几乎无人专注原创原料的开发，尤其是活性多肽这类功效成分，基本上依赖进口。

2011年，瞄准市场空白和产业机遇，丁文锋决定创办维琪科技。

起初，在外界看来，从创新药研发转向化妆品原料开发是“跨界”，可他却认为两者有着相通的底层逻辑——“我们一开始便希望将‘靶点导向’的创新药研发范式引入化妆品原料开发，维琪科技的初衷就是用制药的标准来做化妆品。”丁文锋表示。

随着理念的落地，维琪科技构建起四大核心技术体系：创新分子设计、工艺开发、制剂开发和配方开发。

在分子设计端，丁文锋开创性地将CADD（计算机辅助药物设计）和AIDD（人工智能药物设计）引入化妆品原料开发——通过AI算法挖掘生物数据，锁定抗衰、美白、舒缓等功效靶点，再通过计算机模拟开展高通量筛选。“这大大缩短了新原料从发现到验证的周期。”丁文锋说。

“慢”的定力

在资本追逐“快”的时代，维琪科技的选择显得有些另类。

公司成立近十年后才引入外部融资。其中，A轮融资超过2亿元，投资方包括中金资本、松禾资本、基石资本和中信建投资本等。“不是没有资本青睐，而是我们一直在等——等技术足够硬、模式足够清晰的时候。”丁文锋说。

这种“慢”，也体现在产品研发上。Erasin0003是维琪科技的标志性成果。作为中国首个结构原创的活性物，它并非从天然蛋白中截取的序列片段，而是基于神经肌肉信号通路靶点——m-nAChR（肌肉型烟碱乙酰胆碱受体）展开的靶向抑制肽设计。

“创新新原料的研发逻辑类似创新药，你设计的新结构可能没效果，安全性不佳，或者药监局审核不通过，每一步都伴随极高的失败风险。”丁文锋告诉记者，这款以AI分子靶向和胶原原重组双技术打造的全球创新结构专利肽，在毒理学评估、刺激性检测、长期使用安全性等关键维度上都经受了严格考验。

2025年6月，Erasin0003正式被纳入《已使用化妆品原料目录》，实现了我国化妆品原料创新“从0到1”的突破。

截至7月16日，维琪科技拥有23个获批备案新原料，其中9个为创新新原料。据沙利文的报告，在中国化妆品多肽原料行业，维琪科技以6.6%的份额位列行业第一。

但丁文锋对“量”与“质”有着清醒的认识。“备案数量是创新能力的体现，但最终的价值要看商业化落地。”丁文锋表示，从数据看，维琪科技肽类新原料的有效备案化妆品产品数量占行业同类数据的比重超过90%。“这说明我们的新原料不只是‘备案纸上’，而是真正进入市场。”

迈向全球

“维琪肽·中国芯”——维琪科技坚持做中国化妆品底层技术的突破者。

“维琪科技希望能在多肽领域做到全球领先，为行业提供‘芯级别’的核心原料。多肽只是起点。”丁文锋告诉记者，中国拥有丰富的特色植物资源，公司已布局“源起中国”项目多年，开发了山茶角鲨烷、青刺果醇萃、补骨脂酚等特色原料。

在国际市场长期被海外巨头垄断的格局下，中国原料品牌“走出去”最大的障碍是什么？丁文锋的答案不是技术，而是“信任和认知”。

要打破这种偏见，丁文锋认为，需要做三件事：一是持续输出经得起验证的创新原料，维琪科技已进入宝洁、联合利华、资生堂等国际品牌的供应商体系；二是建立全球知识产权保护，公司已申请16项PCT专利，覆盖欧美、巴西等多个市场；三是长期的品牌建设，“讲好中国创新成分和中国特色的故事”。

2023年，维琪科技开始向宝洁供应咖啡酰六肽-9原料产品，成为国内首家向知名国际品牌销售创新新原料的化妆品原料供应商。同时，公司通过了美国FDA cGMP认证、欧盟EPFICI认证、ISO22716认证等多项国际规范认证——这些“硬通货”意味着公司的生产体系已达到制药级别的质量要求。