

客户提前锁定产能 高端MLCC景气度或延续至2028年

◎记者 李兴彩

8月11日,A股MLCC(片式多层陶瓷电容器)概念再度强势上涨。上海证券报记者了解到,鉴于龙头公司扩产谨慎且产能释放缓慢,高端MLCC产品供不应求的态势或持续至2028年;今年下半年,高端高容MLCC价格将继续上涨,并有望推高被动元器件市场整体景气度。

国巨最新表态:客户提前锁定产能

近日,被动元器件龙头企业国巨表示,从产能利用率、客户新项目到长期协议需求,MLCC市场热度持续升温,客户需求确实非常强劲。为规避未来供应风险,越来越多AI相关客户主动要求提前锁定未来半年乃至数年的产能供应。

从村田新签订单也可一窥MLCC“锁产能”情况。村田在2026财年第一季(对应自然年2026年第二季度)财报中披露,报告期未在手订单达6177.74亿日元(约合290.35亿元人民币),较3月末增长38.5%。其中:MLCC电容在手订单环比大增49.4%,交期持续拉长,现货紧缺;当季新签订单中,MLCC电容订单同比大增85.5%。

村田披露,AI数据中心服务器需求量大增,叠加新能源车载(Mobility)全场景ML-CC用量提升,高端高容算力MLCC供不应求,电容业务当季实现营收2825.08亿日元(约合132.78亿元人民币),同比增长30%。供不应求之下,涨价成为MLCC的“主旋律”。2025年下半年至2026年2月,全球被动元器件(MLCC、电阻、电感、钽电容、磁珠等)进入全品类、多轮次、跨区域涨价周期,价格涨幅普遍在5%至30%,高端品类的价格涨幅更高。2026年4月起,全球被动元器件迎来新一轮涨价,原厂优先保供AI、车规级大客户,渠道商价格出现“一天一价”。

最新的消息是,三星电机表示,自8月1日起,MLCC产品出货价格将在现行基础上统一上调30%。太阳诱电于7月23日给客户发出MLCC价格调整的通知,自9月1日起对部分产品进行调价。

太阳诱电表示,目前公司尚无法全部应对(需求),难以按交期完成。即使本次价格调整,仍无法保证按时交付。

高端产品景气度或持续至2028年

MLCC强势反弹的核心逻辑是:AI服务器持续增长的需求,引爆高端高容MLCC结构性紧缺,叠加新能源汽车稳步增长的需求,行业出现原厂连续涨价、现货抢料、交期持续拉长等现象。

三星电机数据显示,AI服务器的MLCC用量约为传统通用服务器的13倍,通用服务器对MLCC用量约为2200颗,而AI服务器的单机MLCC用量可达28000颗,全球AI服务器MLCC市场规模预计到2029年将增至239.1亿元。纯电车对MLCC用量大约是油车的6倍,自动驾驶升级也将带动MLCC需求高增长。



◎记者 李兴彩

此外,消费电子高端化、国产替代等也为国内被动元器件企业带来发展机遇。

有被动元器件行业人士表示,鉴于龙头公司扩产谨慎且产能释放缓慢,高端高容MLCC产品整体供求关系不会有太大的变化,产品供不应求或将持续至2028年。在AI服务器需求旺盛、原厂产能被锁定、上游粉体及贵金属等原材料价格居高的背景下,下半年高端高容MLCC价格将继续上涨,并有望推高被动元器件市场整体景气度。

公开资料显示,三星电机、京瓷、村田、太阳诱电等MLCC龙头公司均已经有了长期投资扩产计划。

具体来看:三星电机计划在菲律宾工厂扩产服务器MLCC产能,以应对爆发式需求;京瓷7月宣布7年内投资1000亿日元扩产AI服务器MLCC产能;村田宣布2026财年资本支出达2500亿日元,其中追加的800亿日元专项用于扩充服务器MLCC产能;太阳诱电计划将ML-CC年产能增速由原定的10%提升至15%。

不过,鉴于高端流延设备、陶瓷粉体材料等供给受限,设备交付周期普遍在12个月至24个月,日韩龙头公司对扩产的谨慎态度等多个因素影响,主流机构预判,MLCC大规模新增产能难以在2027年底之前释放。

即便MLCC新增产能释放,增速也难以满足AI服务器的快速增长需求。以扩产最快的村田为例,追加投资后,村田预计未来2年内产能在负荷基准上的扩张幅度仅略超过20%。高盛认为,AI服务器MLCC细分市场中长期年复合增速维持80%左右高位。

全球来看,MLCC行业呈现高度寡头垄断格局,村田占据超过31%的市场份额,三星电机、太阳诱电市场份额分别超过22%、11%,加上TDK和京瓷,全球前五家MLCC企业占据超过77%的市场份额。

AI需求支撑 全球存储巨头业绩高增长

◎记者 李兴彩

近期,SK海力士、三星半导体、铠侠、闪迪、西部数据等存储巨头先后披露业绩。在出货量增长、产品价格大幅上涨的双重因素驱动下,存储公司普遍实现业绩高增长。

上海证券报记者采访获悉,基于AI的需求尤其是数据中心需求依然旺盛,大容量存储依然处于缺货状态。展望第四季度,存储市场整体有望维持现有价位,企业级存储价格则将表现更优。

量价齐升 存储巨头业绩普遍高增长

当地时间8月5日,闪迪、西部数据分别发布截至7月3日的第四财季财报,数据中心业务成为核心增长支柱,推动其营收和利润均大幅增长。

据闪迪披露,公司2026财年第四财季营收为89.6亿美元,同比增长372%,市场预期为83.94亿美元;调整后每股收益(EPS)为39.25美元,分析师预期为34.37美元。公司2026财年总营收为2025亿美元,较上年增长175%。

铠侠2027财年第一季度(2026年4月1日至6月30日)实现营收1.77万亿日元,同比增长415.5%;实现归母净利润8421.65亿日元,同比增长4506.02%。公司营收和利润均实现爆发式增长,超出市场预期。

在存储行业的高景气度下,各家企业均呈现出货“量价齐升”格局。以闪迪为例,公司在电话会议上表示,在营收增量中,约1/3来自出货比特量提升,2/3来自产品涨价。

回溯本轮存储周期,由于AI算力需求持续爆发,自2025年下半年起,全球存储芯片

行业迎来涨价大潮;2026年1月起,全球存储进入“卖方市场”。

需求分化 AI存储仍将供不应求

“总体上看,存储市场今年第四季度有望维持现有价位,大容量、企业级存储价格则表现更优。”多位存储行业人士在接受记者采访时表示,虽然消费市场无力承受存储高价格,景气已经低迷,但基于AI的需求尤其是数据中心需求依然旺盛,大容量存储仍将持续处于缺货状态。

存储巨头的指引更为乐观。闪迪预计,2027财年第一季度营收为103亿美元至108亿美元,增长动力来自出货量增加和价格的适度上涨。这意味着,闪迪新财年一个季度就能完成上个财年大半年的销售目标。

“2026第四财季以来新增6份合作,目前我们合计与8家覆盖数据中心、边缘赛道的多元化客户达成NBM长期协议;预计2027财年NBM协议供货比特量占公司总出货比特50%以上。”闪迪执行副总裁、首席财务官路易斯·维苏索表示,全部已签署NBM协议,若按照保底价计算,最低预期总营收为939亿美元,公司判断实际落地营收将高于该保底数值。

SK海力士表示,随着头部科技公司不断扩大AI基础设施投资,存储器追加需求持续涌现,此类投资是基于AI服务所创造的收益,因此存储需求增长趋势有望持续。公司已与10家核心客户签订5年期长期供货协议。

据最新的消息,三星、SK海力士、美光已经完成2027年全年产能分配谈判,DRAM和HBM的产能均已售罄,多数客户最终获得的配货量仅为其初始申请的60%至70%。

黄河旋风:从“工业牙齿”到“散热之芯”的产业跃迁

◎记者 王乔琪

在位于河南省长葛市的黄河旋风生产车间内,一排排MPCVD设备正24小时满负荷运转,借助含碳气体在等离子体环境中发生化学反应,碳原子在硅片表面有序沉降,一片片高质量的金刚石薄膜由此长出。

这些薄如蝉翼的金刚石薄片,紧贴GPU芯片,在海内外一座座算力中心,为高负载运行的AI算力芯片驱散“高热”,保障算力硬件稳定持续输出。

作为扎根中原大地的超硬材料企业,黄河旋风的钻石产品曾经被誉为“工业牙齿”;如今,公司正锚定金刚石散热赛道,逐步完成一场从“硬度”到“热度”的产业跃迁。

“我们有信心、有实力,在未来2年至3年持续保持行业领先地位。”近日,黄河旋风总经理庞文龙在接受上海证券报记者采访时表示,公司目标是散以散热赛道为增长引擎,使热管理产业成为公司第一大主业,真正从一家传统材料企业转变为科技型企业。

提前三年战略转身

时间倒回2021年,彼时培育钻石概念在资本市场炙手可热,黄河旋风作为国内培育钻石毛坯的主要供应商,正处于行业风口之上,市场订单、行业红利接踵而至。但在喧嚣声中,公司管理层做了一个冷静的判断。

“过去数十年,整个行业都在深挖金刚石硬度、耐磨两大力学属性,后来衍生出培育钻石产业。”庞文龙坦言,“培育钻石风头正劲时,我们判断,高利润不会持续太久,要利用金刚石被长期忽视的禀赋——超高导热性能,切入半导体散热新赛道。”

这一判断并非凭空而来。金刚石室温热导率约为铜的5倍、铝的10倍,理论热导率达2000W/(m·K)至2200W/(m·K),被誉为热管理领域的“皇



黄河旋风生产车间内,一排排MPCVD设备正24小时满负荷运转

冠明珠”。但过去几十年,国内超硬材料行业几乎全部围绕金刚石的“硬度”做文章——切割、打磨、钻探,从未认真想过用它来“散热”。

“当时,我们跟投资机构交流要做芯片散热,很多人不理解,一家传统做工业金刚石的企业凭什么做芯片?”庞文龙回忆道,“我们反复解释,不是做芯片本身,而是做芯片的关键配套散热材料。如今现实已经给出答案,AI芯片功率从数百瓦飙升到2000瓦至3000瓦,传统散热手段捉襟见肘,单晶、多晶金刚石恰好可以破解这一难题。”

2023年,黄河旋风正式将半导体散热赛道确立为战略转型的核心方向,同步布局多晶与单晶两条技术路线。

在庞文龙看来,AI芯片热流密度的持续攀升,正将金刚石散热技术从备选方案推向产业必选项。主流AI芯片的热设计功耗正触及2000瓦,依靠增大散热面积或提高风扇转速的粗放模式已无法应对如此高的热密度。凭借约5倍于铜的极高导热效率,金刚石成为从热源核心处解决问题的“终极材料”。

产业化加速突破

战略方向已经锚定,但从实验室样品到稳

定量产,这条路并不好走。

“当时金刚石散热片还是新生事物,业内没有参照物,一开始下游企业也不相信,经过一年多时间的反复测试,产品完全达标,公司的订单便随之而来。”庞文龙坦言,这给了团队极大的信心:一是证明金刚石散热产品没问题;二是提醒团队要加快研发更大尺寸的产品。

在技术攻关上,黄河旋风采取的是阶梯式策略。单晶领域,从7mm×7mm小尺寸起步,逐步攻克10mm×10mm、15mm×15mm等规格,最终实现35mm×35mm单晶金刚石热沉片稳定生产,产品覆盖全尺寸范围。多晶领域,则先后突破2英寸、6英寸及8英寸多晶金刚石柔性薄膜制备技术。

为推进产业化落地,2025年6月,公司注册成立风优创,同年9月通过增资引入国内顶尖MPCVD设备生产商深圳优普莱,集中力量攻坚金刚石热沉片规模化生产。

今年2月底,国内首条8英寸金刚石热沉片生产线在风优创正式投产,这也是目前国内可量产的最大尺寸。该项目一期总投资3.6亿元,配置50台915MHz MPCVD设备,年产金刚石热沉片可达2万片,尺寸覆盖2英寸至

金山办公章庆元: 企业AI落地 至少要解决三类问题



◎记者 赛世平

当大模型能力持续提升,软件公司是否会被模型取代,成为AI应用层企业绕不开的问题。

金山办公CEO章庆元近日在接受上海证券报记者采访时表示,模型会逐步趋于平权,未来可能像基础云服务一样被随时调用,在这一变化下,办公软件的价值并不只来自模型本身,而在于软件能否沉淀用户和组织的工作上下文,并把AI真正放进业务流程。

在他看来,模型提供通用能力,但上下文、知识沉淀、权限和成本管理,决定AI能否在具体场景中发挥作用。

上下文是大模型的护城河

在章庆元看来,当下不同模型之间仍有差异,但差异正在缩小。一些海外模型能力较强,但并没有形成不可追赶的代差,国产模型的追赶速度也在加快。当模型性能差距收窄,企业选用模型时就会更关注价格、稳定性和词元效率。

由此,章庆元提出,模型本身并不是软件公司的护城河。大模型掌握的是通用知识,但并不了解某个用户的历史文档、工作习惯、业务语境和具体任务目标。“今天我们能拿到所有的模型,但它都是通用模型,具有的是通用知识。它没有你的工作上下文,完全不了解你,所以没有足够的个性化。一旦有了工作上下文,事情就发生了变化了。”

目前,金山办公用户已有大量文档存储在云端,这些文档构成了办公场景中的工作上下文。他举例说,如果用户要求AI生成一份次日董事会使用的经营报告,真正影响交付质量的不仅是模型是否能写作,还包括它能否理解用户过往文档、经营数据、汇报偏好和组织语境。

“云文档就等同于工作上下文,有了工作上下文,才能从一个通用的AI,变成一个懂你的、真正帮你提效的AI。”章庆元认为,AI办公产品的重要任务之一,是做好上下文工程,把用户的知识、经验和Know-How转化为可被AI调用的能力。

这是他判断办公软件不会因AI消失的原因。在章庆元看来,办公软件经历了文档办公、协同办公和AI办公三个阶段。AI没有消灭软件,反而可能拓宽办公软件的边界。只是传统软件若仍停留在功能叠加,未必能适应AI时代,下一代办公软件需要围绕AI原生交互和任务交付重新设计。

企业AI落地要解决三类问题

如果说个人侧AI办公的重点是让AI理解用户,企业侧的问题则更复杂。章庆元表示,企业AI落地与个人使用完全不同,企业管理者关心的不只是员工是否使用了AI工具,而是AI投入能否对应到成本节约、收入增长、流程改造和组织效率。

他提到,不少企业在AI使用初期并未限制员工词元消耗,但几个月后发现成本压力上升。章庆元举例称,如果一名员工每月消耗1000美元词元,一家企业若有10万名员工,一个月就是1亿美元账单。对CEO而言,关键问题是这笔费用用在哪儿、分配给了谁、为企业节约了多少成本或带来多少业务结果。

在他看来,企业AI落地至少要解决三类问题:一是词元管理,企业需要知道AI费用的使用对象、任务类型和产出效果;二是企业知识建设,大模型虽有通用知识,但并不天然理解企业自身的文档、会议、音视频资料和业务Know-How,企业需要把非结构化资料转化为可调用的知识库和业务数据库;三是权限管理,企业Agent一旦调用ERP、CRM、OA等业务系统,甚至访问生产系统,就必须对API调用、数据访问和操作权限进行治理。

章庆元认为,这些环节才是企业AI落地的真正门槛。模型可以买到,词元可以充值,但企业知识结构化、业务系统的打通、权限边界的设定和成本可控机制,都需要长期积累和组织改造。

这也解释了金山办公为何把企业级AI办公的重点放在“管好AI、用好AI”上。此前,金山办公发布了面向组织级场景的WPS Co-mate,并将WPS 365升级为一站式AI办公平台。WPS Comate试图连接企业内部知识、数据、系统和AI能力,并在成本、安全和平台治理层面提供统一入口。

“现在是压力较大的阶段,但也是技术变化带来新机会的阶段。”在他看来,未来企业级AI产品的竞争,不只是谁接入了更强模型,而是谁能帮助客户把AI费用降下来、把企业知识用起来、把模型放进业务闭环里。