



# 渗透率连续四个月突破30% 新能源商用车迈入市场主导新阶段

证券时报记者 叶玲珍

2025年,新能源商用车市场迎来高光时刻,成为汽车赛道中“最靓的仔”。中国汽车工业协会数据显示,2025年我国新能源商用车销量达95.4万辆,同比增长65.5%,远高于汽车行业整体销量增速,国内市场渗透率已连续4个月突破30%。

业内人士认为,30%的市场渗透率标志着新能源商用车已进入规模化应用新阶段,伴随着产品力持续提升、补能体系加速成型,行业逐步从政策驱动向市场驱动转型换挡。

当电动化行进入到一定阶段,新能源商用车的竞争维度也在持续进阶,具备智能化、出海能力以及生态整合能力的车企,有望构建长效发展闭环,在新一轮行业洗牌中脱颖而出。

## 渗透率持续冲高

“近两年,明显感受到新能源商用车的市场接受度变高了,以前我们需要在营销端费力拓客,现在经常有客户主动上门咨询,甚至直接下单。2025年,门店的业务增量几乎全部由新能源产品贡献,目前新能源车销售占比已突破80%。”华东地区一位重卡经销商告诉证券时报记者,相比于燃油版本,电动重卡利润更高,客户黏性也更强。

前述经销商感受到的情况,从新能源商用车销售数据中可以得到印证。据中国汽车工业协会数据,2025年,我国新能源商用车国内销量87.1万辆,同比增长63.7%,占商用车国内整体销量的26.9%,其中9—12月单月市场渗透率分别为30%、30.9%、33.9%、38.3%,连续4个月站稳30%关口;出口8.3万辆,同比增长86.8%。

“2025年新能源商用车销量大增,主要得益于电动卡车市场放量。”杭州鸿途智慧能源技术有限公司副总裁王锋表示,从商用车电动化的历程来看,新能源客车起步较早,目前渗透率已经超过50%,而新能源卡车普及率仍然较低,将成为下一阶段的增长主力,尤其是单车价值较高的新能源重卡。

终端上牌数据显示,2025年我国新能源重卡累计销量达23.11万辆,同比大增182%。其中12月销量为4.53万辆,创单月销量历史新高。

在订单层面,2025年新能源重卡市场迎来千辆级别大单的集中爆发。

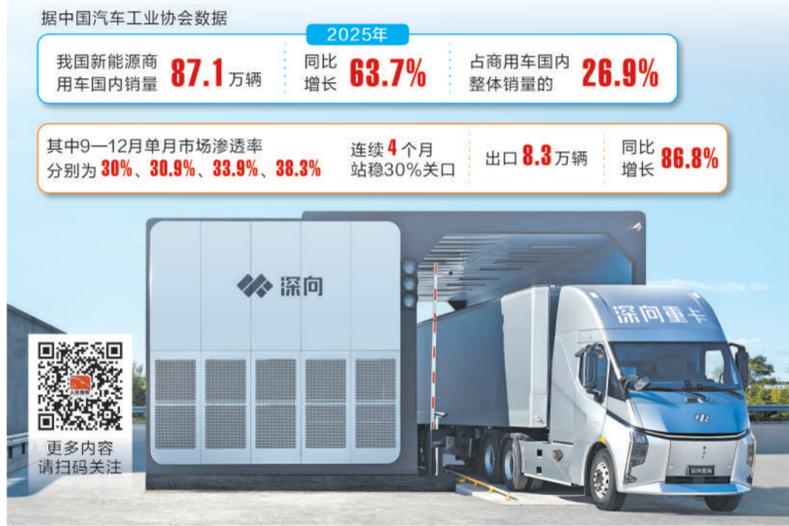
2025年12月23日,中国重汽与巴蜀物流签署底盘换电重卡战略合作协议,签约数量达1000辆,首批交付200辆,作为先锋运力在川渝及周边区域投入运营。2025年2月,一汽解放与深圳集装箱运输协会达成全年采购1000辆港口牵引车的战略合作协议;4月又协同时代骐骥,拿下重易时代(江西)新能源科技有限公司1000辆换电重卡订单;5月,DeepWay深向在合肥举办的春季新品上市发布会上,累计斩获2273辆新能源重卡订单。

对于后续市场空间,业内普遍持乐观态度。“预计2026年中国商用车市场整体销量达425万辆,国内市场增长承压但结构性机会凸显,新能源渗透率将突破35%。”福田汽车副总经理刘旭光在公司2026商务年会上表示。

中国重汽集团总经理刘伟预计,到2030年,新能源重卡渗透率将突破50%,市场规模超45万辆;新能源轻卡渗透率将突破60%,市场规模超46万辆。

## 向“市场主导”迈进

在多数受访人士看来,新能源商用车渗透率站上30%,不仅印证了政策培育的成效,更意味



图为深向重卡。 叶玲珍/摄

着行业将逐步告别补贴依赖,迈入市场主导的转型关键期。

“相较于过去紧盯补贴政策的消费逻辑,越来越多的客户开始主动关注产品性能,以及全生命周期综合成本。”前述重卡经销商表示。

从成本端看,伴随着电池价格下降及电分离模式的普及,新能源商用车售价更为亲民,而在运费不断下降的压力下,新能源车正成为商用车换购、增购的优选。

在产品端,三电技术加速演进,新能源商用车综合性能迈上新台阶。

“近年来,动力电池能量密度跃升,助力新能源重卡在不增重、不占货厢空间的前提下,实现续航能力进阶。目前,电池容量主要集中在400kWh、500kWh和600kWh三个电量段,分别对应200公里、300公里、400公里的单次续航,可匹配客户大部分运营场景。”DeepWay深向联合创始人兼CMO徐上上告诉证券时报记者,现阶段商用车电池质保普遍在8年4500次循环,市场对电池衰减顾虑也得到了大幅缓解。

在车辆架构方面,越来越多的主机厂从油改电向全新平台过渡,电驱桥技术加速普及。据徐上上介绍,DeepWay深向采用分布式电驱桥与集成电控多挡电驱系统,实现能量转化效率提升14%,全生命周期成本相较油改电卡车降低4.9%。

除产品本身更加精进外,补能网络的快速织密则直击用户痛点,打通新能源商用车规模化落地的“最后一公里”。

“此前,新能源重卡主要应用于港口、矿区、钢厂等短途场景,在超快充、换电等补能设施跟上后,已经出现了向中长途干线物流领域渗透的趋势。”王锋表示。

在超快充领域,2025年4月,华为发布业界首个全液冷兆瓦级超充解决方案,双枪持续充电电流达2400A,将重卡补能时间缩短至15分钟级别,并联合北奔重汽、北汽福田、DeepWay深向、广汽领程、江淮汽车、东风商用车等商用车头部企业打造超充联盟2.0平台。目前,华为兆瓦级超充解决方案已在深圳、重庆等地密集落地。

换电方面,启源芯动力已建成超1600座充换电站,服务重卡换电超1000万次;宁德时代旗下骐骥换电在2025年度共建成305座换电站,完成“两横两纵”干线布局及14大重点区域组网。按照计划,骐骥换电在2026年将建成换电站900座,干线拓展至“五横五纵”,至2030年将建成总长18万公里、覆盖全国80%干线运力的“八横十纵”全国换电网。

福田汽车认为,新能源重卡在300公里以内

场景将全面普及,并在300公里—500公里、500公里—700公里中长途路线固定场景逐步渗透。

## 竞争逻辑升维进阶

当商用车以破竹之势在新能源化的道路上驰骋,一场关于智能化的全新角逐也在悄然开启。

“相比乘用车,商用车智能化能够直接为用户带来经济效益,降低边际成本,市场需求更为迫切。”徐上上表示,对于主机厂来说,通过智能化布局提升产品附加值,也可以获得较高的技术溢价。

从各大厂商的布局来看,智能化已经成为必争之地。一汽解放聚焦于线物流、港口、工厂和环卫等场景,开发了系列智能化车型,并在2024年发布了全球首款全平台标配L2级智能商用车——J7创领版;奇瑞商用车提出“商乘同权”,将乘用车的智能驾驶算法适配商用车场景;中国重汽集团在2026年合作伙伴大会上发布高阶智能服务系统“小重1.0”;DeepWay深向自主研发天玑智能驾驶矩阵,目前在售车型已全系标配L2级组合辅助驾驶系统。

“我们的辅助驾驶系统用户反馈很好,订阅率快速提升,目前已突破30%。”徐上上告诉证券时报记者,智能驾驶需要充足的数据做验证,由于我们是全车系标配L2智驾系统,后续积累的数据会呈指数级增长,将反向驱动技术迭代,形成正向循环。

如果说智驾突破了商用车产品性能的上限,那么出海则有望打开市场拓展的天花板。

梳理各大厂商销售目标,海外市场都被视为重要增长极。福田汽车表示,2026年海外业务争取实现20万辆销售目标,其中重卡增长70%以上,客车实现翻倍增长,轻型商用车持续发力,并计划打造8个1万辆以上规模的市场;一汽解放将2026年海外市场销量目标锁定为8万辆,延续快速增长势头;中国重汽集团全系列商用车2030年前出口目标为30万辆。

“新能源重卡在海外市场的渗透率仍处于低位,尽早布局可抢占先机。”徐上上表示,从盈利能力来看,海外业务的利润空间更为可观。

长远来看,商用车行业的竞争不再停留于产品层面,已升维为体系与生态的综合对决。

“新能源商用车的收入模式并非一次性买卖,而是与客户共成长长期价值。”徐上上表示,企业需要沉下心来,深入理解用户在车辆使用、充电补能、维修保养、车队运营、金融保险、二手置换等全链条中的真实痛点,并通过生态合作逐一破解,构建起覆盖商用车全生命周期的服务体系。

资料显示,兴福新材2024年挂牌新三板创新层,从事新一代特种工程塑料聚醚醚酮(PEEK)中间体系列产品、农药及医药中间体系列产品及PEEK纯化业务。截至2025年6月底,兴福新材资产总额约8.3亿元,资产负债率约39%;受益于销量提升,2025年上半年,该公司实现营业收入2.47亿元,归母净利润2077.66万元,同比增长近三倍。

目前,兴福新材主营产品为预应力钢筋混凝土管(PCCP管)、钢筋混凝土管(RCP管)、混凝土外加剂、环保工程与环保设备安装,实际控制人为北京市房山区韩村河镇韩村河村经济合作社。2025年前三季度公司营业收入同比增长,归母净利润976万元,同比扭亏。

# 多只热门股业绩出炉 金安国纪预计盈利增长超6倍

证券时报记者 康殷

1月21日晚间,多家A股公司披露2025年业绩预告,归母净利润均大幅增长。其中,金安国纪(002636)、利民股份(002734)等热门股2025年股价翻倍。

金安国纪1月21日晚间披露业绩预告,预计2025年归母净利润2.8亿元—3.6亿元,同比增长655.53%—871.4%。

2025年度,金安国纪业绩增长的主要原因系覆铜板市场行情有所好转,公司覆铜板产销量同比增长,销售价格有所回升,同时公司进一步聚焦主业,优化产品结构,提高盈利水平,因而公司业绩与上年同期相比实现了较大幅度增长。

利民股份1月21日晚间发布业绩预告,预计2025年归母净利润为4.65亿元—5.15亿元,同比增长471.55%—514.57%。公司归母净利润同比增长的主要原因是公司主要产品销量和价格同比上涨、毛利率提升以及参股公司业绩上涨带来投资收益增加。

去年以来,利民股份进一步巩固国内杀菌剂龙头地位,推动技术创新、全球化布

局和绿色转型,持续扩大市场份额,全国农药百强销售排行第十七名。粮食安全依然是促进全球农药规模增长的主要原因。

巨化股份(600160)1月21日晚间公告,预计2025年归母净利润为35.4亿元—39.4亿元,同比增长80%—101%。

巨化股份表示,公司本期业绩大幅增长的主要原因,是公司核心产品氟制冷剂价格持续恢复性上涨,以及公司主要产品产销量稳定,导致主营业务毛利上升、利润增长。

上海谊众(688091)1月21日晚间公告,预计2025年归母净利润6000万元—7000万元,同比增长760.18%—903.54%。

上海谊众表示,公司核心产品注射用紫杉醇聚合物胶束于2025年正式纳入国家医保目录,在市场准入与用药人数上大幅提高,带动了公司全年营收与利润相较于2024年显著增长。

上海谊众致力于抗肿瘤创新药及相关产品的开发,具备独立自主的药品研发能力与完整的药品生产系统,是一家集研发、生产、销售为一体的高科技制药企业。

# 存储行业景气度持续回暖 德明利2025年净利预增超85%

证券时报记者 李映泉

1月21日晚间,德明利(001309)发布2025年度业绩预告,预计2025年归母净利润为6.50亿元—8.00亿元,同比增长85.42%—128.21%;公司同时预计2025年营业收入103亿元—113亿元,同比增长115.82%—136.77%。

公司还预计2025年第四季度营业收入36.41亿元至46.41亿元,同比增长209.72%至294.79%,环比增长42.78%至81.99%;预计第四季度归母净利润为6.77亿元至8.27亿元,同比增长1051.59%至1262.41%,环比增长645.11%至810.18%。

对于业绩增长的原因,公告称,报告期内公司聚焦全链路存储解决方案能力强化,加快高端制造能力建设,快速搭建起产品定制化全栈解决方案交付体系,在客户拓展及产品导入环节取得突破性进展,推动公司经营规模持续快速增长。2025年第三季度起,受益于AI需求驱动,存储行业景气度逐步回暖,存储价格进入上行通道,公司产品销售毛利率大幅提升,经营业绩显著改善。

报告期内,德明利持续加大研发投入和人才储备力度,研发费用同比大幅增加,与客户共成长长期价值。”徐上上表示,企业需要沉下心来,深入理解用户在车辆使用、充电补能、维修保养、车队运营、金融保险、二手置换等全链条中的真实痛点,并通过生态合作逐一破解,构建起覆盖商用车全生命周期的服务体系。

梳理各大厂商销售目标,海外市场都被视为重要增长极。福田汽车表示,2026年海外业务争取实现20万辆销售目标,其中重卡增长70%以上,客车实现翻倍增长,轻型商用车持续发力,并计划打造8个1万辆以上规模的市场;一汽解放将2026年海外市场销量目标锁定为8万辆,延续快速增长势头;中国重汽集团全系列商用车2030年前出口目标为30万辆。

“新能源重卡在海外市场的渗透率仍处于低位,尽早布局可抢占先机。”徐上上表示,从盈利能力来看,海外业务的利润空间更为可观。

长远来看,商用车行业的竞争不再停留于产品层面,已升维为体系与生态的综合对决。

“新能源商用车的收入模式并非一次性买卖,而是与客户共成长长期价值。”徐上上表示,企业需要沉下心来,深入理解用户在车辆使用、充电补能、维修保养、车队运营、金融保险、二手置换等全链条中的真实痛点,并通过生态合作逐一破解,构建起覆盖商用车全生命周期的服务体系。

证券时报记者 李映泉

1月21日晚间,华兰股份(301093)发布公告,公司于当日召开董事会会议,审议通过了《关于向全资子公司增资的议案》。

公告介绍,海南灵擎数智医药科技有限公司(下称“灵擎数智”)为华兰股份全资子公司,系公司在AI医药领域的重要业务布局,主要聚焦于人工智能创新药研发解决方案及服务,助力人工智能技术在药物研发及产业化应用等方向的研究与商业化推进。

鉴于AI医药行业技术迭代快、研发投入强度高,对资本实力和资源整合能力要求较高,为进一步增强全资子公司的资本实力,夯实其未来研发和业务拓展基础,提升其链接产业优质资源的能力,推动其与全球上下游企业、技术团队、科研机构建立深度合作,加快公司整体战略发展目标实现,华兰股份董事会同意公司以自有资金4.5亿元对灵擎数智进行增资。

本次增资完成后,灵擎数智仍为公司全资子公司,其注册资本将由5000万元增加至5亿元。

对于本次增资的背景,公告称,随着医药研发模式加速向数据驱动、算法驱动转型,人工智能已成为推动创新药研发效率提升和成本优化的重要技术路径。灵擎数智成立于2025年10月,是公司在AI

领域的解决方案提供商,产品线涵盖固态硬盘类、嵌入式存储类、内存条类及移动存储类四大系列,已广泛应用于数据中心、手机、车载电子、平板、安防监控等多元应用场景,持续为全球100多个国家和地区的客户提供定制化、高品质、高性能的存储产品和解决方案。

近期,存储产品涨价成为市场热点。德明利在2025年12月下旬接受机构投资者调研时表示,存储产品是消费电子产品的核心部件之一,长期来看,在科技创新推动下,消费电子整体需求将不断提升,同时带动存储产品需求持续增长。短期内的存储价格波动将随时间发展形成新的动态平衡,不会对消费电子及存储行业的长期需求产生根本影响。

“考虑到产能建设存在一定的周期滞后效应,且新产能达产后仍需一定周期实现满产及稳定供给,短期内行业产能提升将较为有限。此外,AI驱动下数据存储需求的爆发式增长,也将为存储行业注入长期发展动力。”德明利称。

德明利还指出,AI驱动下的数据存储需求增长仍在持续影响存储价格,头部云服务商向存储原厂抛出巨额采购订单,加剧原厂将有限的产能向服务器存储倾斜,非服务器市场面临供应短缺。CFM闪存市场预计2026年一季度将继续上行趋势,Mobile eMMC/UFS涨幅将达25%—30%,LPDDR4X/5X涨幅将达30%—35%;PC端DDR5/LPDDR5X涨幅将达30%—35%,eSSD上涨25%—30%。公司将紧密跟踪行业价格走势,积极调整经营策略。

# 华兰股份拟4.5亿元增资灵擎数智

医药领域的核心载体,目前正处于业务及人才体系搭建阶段,急需与其战略定位和业务规划相匹配的资本规模,以支持其在核心技术研发、人才引进以及产业合作等方面的持续推进。

华兰股份认为,一方面,灵擎数智现有注册资本规模与其未来业务发展、研发投入强度及中长期战略规划存在一定差距;另一方面,本次增资有助于提升灵擎数智的资产规模和资金实力,为后续项目投资储备充足资金,提高其抗风险能力和对外合作的信用基础,不仅为其在AI医药领域与产业链上下游优质资源建立稳定合作关系提供有力支撑,还为其后续AI医药业务持续拓展、商业化落地做好准备。

华兰股份2025年持续在AI制药领域布局,包括成立AI医药委员会,以及以灵擎数智对科迈生物进行增资入股。2025年11月,灵擎数智以自有资金2000万元认购科迈生物新增的注册资本,交易后取得科迈生物基于完全摊薄基础上9.53%的股权。

资料显示,科迈生物是由晶泰控股孵化的一家专注于利用生成式AI模型进行抗体设计的生物科技企业,该公司依托自研的AI抗体设计算法与AI智能体等深度学习技术,面向抗体药物研发的核心需求,打造出高效、精准的AI抗体设计平台。

# 韩建河山筹划收购新三板挂牌企业

证券时报记者 阮润生

韩建河山(603616)1月21日晚间公告,公司宣布停牌筹划重大资产重组,收购转股系统挂牌企业辽宁兴福新材料股份有限公司(下称“兴福新材”)。

公告显示,韩建河山正在筹划以发行股份及支付现金的方式收购兴福新材52.51%股权,实现对标的公司的控制及合并报表,同时募集配套资金。本次交易不构成关联交易,构成重大资产重组。

本次交易事项尚处于筹划阶段,公司目前正与交易意向方接洽,初步拟定的交易对方包括陈旭辉、高卷涵、郭振伟以及营口福兴同创企

业管理中心(有限合伙)。1月20日,公司与本次交易的主要交易对方签署了《购买资产意向协议》。本次交易的具体交易方式、交易方案、股票发行价格、交易作价等安排由交易各方后续协商确定。

1月20日,韩建河山涨停,当天上榜营业部席位全天成交约9000.33万元,占当日总成交金额比例约四成;1月21日公司股票停牌。

同日,兴福新材也公告筹划控制权变更事项,即韩建河山正在筹划以发行股份及支付现金的方式收购兴福新材52.51%股权,实现对兴福新材的控制及合并报表。本次交易完成后,韩建河山将成为兴福新材的控股股东。公司股票预计将于2月4日复牌。

证券时报·人民智行研究院出品