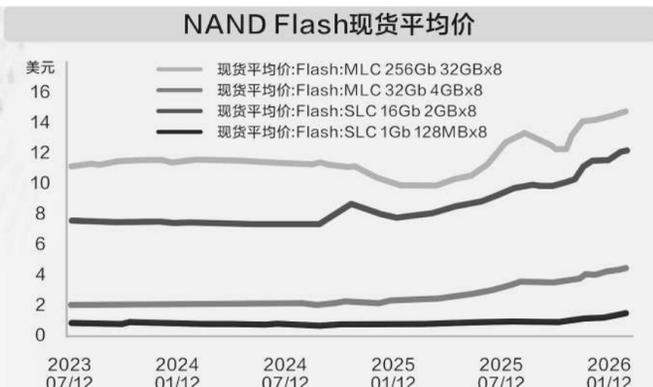


# 存储涨价“冲击波”来袭 消费电子行业打响成本防御战



数据来源:申港证券研究所 图虫创意/供图

证券时报记者 严翠

2026年以来,存储产品延续暴涨行情,三星电子、SK海力士近期将一季度 NAND 闪存的供

应合约价格上调超过 100%,DRAM(内存)同样面临供应紧张、价格持续攀升。

证券时报记者多方采访获悉,本轮存储超级涨价周期“冲击波”的溢出效应已显现,消费

电子终端厂商面对成本上涨和缺料问题,试图通过产品价格调整、内部降本增效等方式化解压力,预计存储涨价周期将在一定时间内影响手机企业的库存、出货节奏乃至竞争格局。

## 1 存储产品持续上涨

据TrendForce集邦咨询数据,2025年9月以来,存储芯片领域两大主要产品类别 DRAM 与 NAND 闪存现货价格累计上涨超过 300%。该机构此前预测,2026 年第一季度 NAND 闪存产品价格将上涨 33%—38%,一般型 DRAM 价格将上涨 55%—60%。

现实情况表明,上述预测仍为保守。近日,三星电子将今年第一季度的 NAND 闪存供应价

格上调了超过 100%。这是继 DRAM 内存价格被曝上调近 70%后,存储市场又一重磅调价信号。

最新消息显示,三星电子、SK 海力士已完成和苹果的谈判,将大幅上调今年第一季度供应的 iPhone LPDDR 价格,前者报价环比上涨超 80%,后者环比上涨接近 100%。

1月26日,TrendForce集邦咨询预估,2026 年第一季度笔记本电脑用 DRAM 与 SSD 的合约价格

将分别季增 80%、70%以上,上行幅度高于预期。

目前,三星电子已着手与客户就第二季度的 NAND 价格进行新一轮谈判,市场普遍预计价格上涨的势头将在第二季度延续。多家机构分析认为,AI 浪潮驱动的“存储芯片超级周期”正全面到来。花旗预计,2026 年 DRAM 与闪存产品的平均售价或将分别上涨 88%、74%,涨幅高于该行此前预测的 53%、44%。

佰维存储近日接受机构调研时表示,传统旺季的备货动能叠加 AI 眼镜等新兴应用需求旺盛,从当前时点来看,行业景气度仍会持续。

## 2 消费电子行业承压

存储超级周期的影响已经外溢至终端消费电子行业。

存储产品占电脑、手机 BOM(物料清单)成本 10%—20%,这波史诗级存储涨价周期,无疑将对消费电子终端品牌企业成本管理构成挑战。

“当前消费电子需求不温不火情况下,手机企业将面临内存成本飞涨及缺料问题。”TrendForce 集邦咨询分析师许家源对证券时报记者表示。

“压力很大,今年真的非常难,太难了。”近日,国内一手机厂商相关负责人对记者坦言。

“应对存储涨价,无非两方面,一是外部涨价或供应链压价,二是内部降本增效。外部大

家已有所感知,有的是直接在上代产品基础上提价,有的则针对知名度不是很高的品牌重命名,变相提价。整体而言,供应链压价方面很难,空间很小。在内部,能想到的、企业能做的降本增效措施都会做,我们内部已经通知春节后正式取消夜宵了。”国内某手机厂商相关人士向证券时报记者透露。

从 2025 年第四季度开始,国内主流手机品牌新品已普遍提价。进入 2026 年,行业已出现多个存储涨价周期下的内部调整案例。

新年伊始,OPPO 便打响了行业内部整合第一枪,宣布 realme 将回归,成为旗下子品牌,今年 4 月起,realme 将全面接入 OPPO 售后服务体系。

此前,两个品牌独立运营,除共享技术、供应链等外,渠道、销售、售后、品牌等均是两套人马。

近日,vivo 也传出内部调整消息。据悉,vivo 叫停了其秘密筹备近半年的 AI 眼镜项目,因为 AI 眼镜产品难以形成足够的产品差异,但 vivo 方面暂未回应。分析人士指出,这是 vivo 在存储涨价周期下战略聚焦的表现。

此外,受内存价格大幅上涨冲击,魅族宣布其筹备近一年的魅族 22 Air 取消上市计划。另据报道,目前国内多家手机品牌企业已下调全年出货目标。

值得一提的是,存储涨价背景下,苹果、华为等主打中高端手机市场、产品利润率相对更高的手机企业则主动降价,以争取更多市场份额。1月29日,华为宣布即日起开启春节限时优惠,最高降 4000 元。

能手机行业正逐步告别以出货量增长为核心的扩张逻辑,转而进入一个以价值为主导的新阶段。在这一变化中,海外市场的重要性被进一步放大。

Omdia 指出,尽管入门级市场仍是中国厂商在海外出货量占比最大的领域,但随着存储等关键元器件成本持续上升,该价位段的产品盈利能力正在被明显压缩。相比之下,中高端市场正逐步成为中国厂商集体加码的战场,以图在规模与利润之间寻找新的平衡点。“2026 年,全球智能手机市场将进入一个由‘成本压力’与‘价值创造’共同主导的新阶段。同时,市场分化趋势愈发明显,高端机型保持增长韧性,入门级产品受成本影响承压。”

对于业绩增长,德明利在公告中提到,2025 年第三季度起,受益于 AI 需求的驱动,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。

展望未来,行业普遍认为,本轮存储结构性失衡情况短期难以缓解,2026 年、2027 年的行业产能大幅扩张可能性较小。



# 受益于价格上涨 存储公司业绩普遍预增

证券时报记者 严翠

近日,多家存储企业披露 2025 年业绩大幅预增。

1月29日晚,江波龙发布业绩预告,预计 2025 年归母净利润 12.5 亿元—15.5 亿元,同比增长 150.66%—210.82%。

江波龙表示,存储价格在 2025 年第一季度触底后企稳回升,三季度末因 AI 服务器需求爆发及原厂产能向企业级产品倾斜,导致供给进一步失衡,存储价格持续上涨。公司依托高端产品布局,海外业务拓展及自有品牌优势,上半年实现扭亏为盈,下半年盈利水平稳步提升,第四季度扣非净利润约为 6.5 亿元至 8.7

亿元。

受此涨价潮影响,多家存储企业业绩预增。据证券时报记者不完全统计,包括佰维存储、兆易创新、德明利、朗科科技等。

佰维存储预计 2025 年度实现归母净利润 8.5 亿元至 10 亿元,同比增加 427.19% 至 520.22%。公司表示,从 2025 年第二季度开始,随着存储价格企稳回升,公司重点项目逐步交付,销售收入和毛利率逐步回升,经营业绩逐步改善。

德明利预计 2025 年营业收入为 103 亿元—113 亿元,同比增长 115.82%—136.77%;归母净利润为 6.5 亿元—8 亿元,同比增长 85.42%—128.21%。

# 牧原股份启动H股招股

证券时报记者 赵黎昀

牧原股份(002714)赴港上市再获进展。

1月29日,该公司披露,已在香港联交所网站刊登本次发行上市 H 股的招股说明书。此举标志着该公司在香港正式启动 H 股全球发售计划,全力冲刺香港联交所主板上市,而此次赴港上市也是牧原股份国际化战略的核心举措。

根据本次 H 股全球发售方案,牧原股份拟发售 H 股总数达 2.74 亿股,发售结构兼顾本土与国际市场:其中香港公开发售占比 10%,共 2739.52 万股;国际发售占比 90%,共 2.47 亿股。同时,牧原股份授予国际包销商 15% 的超额配股权,可额外配发最多 4109.27 万股 H 股,用以补足市场超额分配需求。香港公开发售于 1 月 29 日上午 9 时正式开启,认购期至 2 月 3 日中午 12 时结束。本次牧原股份 H 股全球发售由摩根士丹利亚洲、中信证券(香港)及高盛(亚洲)担任联席保荐人。

本次全球发售 H 股最高发售价设定为每股 39 港元,募资规模根据超额配股权行使情况分为两档:若超额配股权未获行使,牧原股份预计可募集资金净额约 104.6 亿港元;若超额配股权悉数行使,募资净额将增至约 120.38 亿港元。

值得注意的是,牧原股份已成功引

入正大集团、丰益、中化香港、香港豫农国际、富达基金、RBC、高毅、平安人寿保险、大家人寿、UBS AM 等多家知名机构作为基石投资者,合计认购金额约 53.42 亿港元。

牧原股份始创于 1992 年,2014 年登陆 A 股市场,公司采取的垂直一体化商业模式,现已形成集饲料生产、生猪育种、生猪养殖、屠宰加工为一体的生猪全产业链条,是生猪养殖行业的领导者。

根据弗若斯特沙利文统计,自 2021 年起,按生猪产能及出栏量计算,牧原股份是全球第一大生猪养殖企业,生猪出栏量连续四年位居全球第一。按生猪出栏量计算,公司的全球市场份额从 2021 年的 2.6% 增长到 2024 年的 5.6%,于 2024 年超过第二至第四的市场参与者合计市场份额数。

按屠宰头数计算,牧原股份于 2024 年的屠宰肉食业务位列全球第五、中国第一。按照收入计算,2021 年至 2024 年间,该公司的屠宰肉食业务的收入复合年均增长率居于中国大型同行企业之首。

得益于公司领先的科技与成本管理能力,公司盈利水平强劲。牧原股份近年来经营业绩稳健增长,2014 年至 2024 年,该公司净利润复合年均增长率达到 72.7%,平均年净利润率达到了 19%。

# 美年健康拟参与棒杰股份预重整 目标为获取控制权

证券时报记者 曹晨

1月29日晚间,美年健康(002044)公告,为助力公司整合产业链资源,拓展业务布局,基于公司自身发展战略考量,拟报名参与棒杰股份(002634)的预重整,并指定下属全资子公司美年大健康产业(集团)有限公司为重整受让主体取得棒杰股份的控制权,成为棒杰股份重整完成后的控股股东。

美年健康表示,本次参与棒杰股份预重整,是公司实现医疗生态战略跃迁的重要举措,通过构建“服务—硬件—数据”三位一体模式,助力实现“体检两小时,服务 365 天”健康管理新业态,同时有利于拓展业务链条,推动美年健康生态圈的战略协同,进一步提升公司核心竞争力和可持续盈利能力。

不过,美年健康亦提示风险称,公司拟报名参与棒杰股份重整投资人的公开招募,是否具备参与资格以及最终能否成为重整投资人,存在不确定性。

回溯来看,1月8日,棒杰股份发布关于公开招募重整投资人的公告称,本次招募旨在引入具备产业协同能力与资金实力的重整投资人,为棒杰股份提供产业赋能、资金、经营管理和业务发展等方面的支持,通过对公司股权结构、经营业务、治理模式等进行合理调整,优化公司资产负债

结构,有效整合产业资源,实现产业升级,切实改善公司经营能力,平滑化解公司债务危机。

此前,债权人苏州环秀湖逐光企业管理合伙企业(有限合伙)以棒杰股份不能清偿到期债务且资产不足以清偿全部债务,但具备重整价值为由,向浙江省金华市中级人民法院提交申请对公司进行预重整的材料。金华中院依法决定对公司启动预重整,并指定浙江京衡律师事务所、北京金杜(杭州)律师事务所担任公司预重整临时管理人。

棒杰股份目前主营业务为无缝服装业务及光伏业务。2024 年,公司无缝服装业务营业收入 6.2 亿元,占公司营业收入 56.06%;光伏业务营业收入 4.52 亿元,占公司营业收入 40.86%。2025 年前三季度,公司无缝服装业务营业收入 3.99 亿元,占公司营业收入 96.19%。公司深耕无缝服装业多年,与众多国际知名品牌客户及大型零售商、采购商保持着长期稳定的合作关系。

截至 2025 年 9 月 30 日,棒杰股份净资产为 -6.07 亿元。如果公司光伏板块子公司债务压力及经营状况没有得到改善,公司 2025 年度经审计的期末净资产存在为负值的可能,根据相关规定,公司股票存在 2025 年年度报告披露后被实施退市风险警示的风险。

# 绿的谐波2025年净利预增超104% 具身智能业务成增长引擎

证券时报记者 黄翔

1月29日晚,绿的谐波(688017)发布 2025 年度业绩预告,预计全年实现净利润 1.15 亿元至 1.30 亿元,同比增长 104.74% 至 131.45%。扣非净利润预计为 9000 万元至 1.05 亿元,同比增长 94.78% 至 127.25%。

公开资料显示,绿的谐波主要从事精密谐波减速器的研发、生产和销售,产品广泛应用于工业机器人、具身智能机器人、半导体设备、医疗器械等领域,助力谐波减速器国产化。公告显示,绿的谐波 2025 年业绩显著增长,得益于多方面有利因素的协同发力,其中具身智能机器人业务大幅增长成为核心亮点,工业机器人行业回暖、海外市场拓展及降本增效也为业绩增长提供支撑。

2025 年,具身智能机器人赛道的快速发展,为绿的谐波带来了新的增长机遇。公告指出,2025 年具身智能机器人行业进入关键转折期,头部客户逐步从研发阶段迈向小批量生产,公司相关产品凭借可靠品质与适配性获得客户高度认可,业务规模同比实现大幅增长,成为业绩增长的重要引擎。

工业机器人行业的回暖奠定了业绩增长的基本盘。2025 年,国内工业机器人

行业需求持续释放,中国工业机器人产量增长创历史新高。作为国内谐波减速器领域的龙头企业,绿的谐波凭借深厚的行业积累与产品竞争力,在工业机器人领域保持稳步增长,市场份额持续提升,其自主研发的“P 型齿形”设计拥有多项专利,在精度、背隙等关键指标上已比肩国际同类产品。

此外,海外市场拓展进一步增厚了盈利空间。绿的谐波表示,公司积极推进海外市场拓展战略,通过深化与海外合作伙伴的沟通交流,海外客群布局初见成效。

2025 年机器人行业国产替代进程持续加速,市场格局逐步重塑。作为机器人的“关节灵魂”,谐波减速器是机器人核心零部件之一,一台双足人形机器人通常需要 30—50 个谐波减速器,具身智能机器人的量产直接拉动了行业需求。

与此同时,国产谐波减速器实现重大突破,解决了产品精度差、寿命短的行业痛点,部分企业产品已进入航天系统、高端制造领域。目前,行业形成“德日主导高端、中国崛起主导中端”的格局,除绿的谐波外,国茂股份、双环传动等国内企业也逐步崛起,共同推动国产替代进程。