

# 存储芯片短缺持续 国内产业链深度受益

5月11日，全球存储芯片龙头SK海力士、三星电子股价创下历史新高。AI算力需求、大厂资本投入持续带动存储芯片需求。高盛研报显示，市场正面临15年来最严重的存储芯片供应短缺。机构预计存储芯片今年二季度价格将持续大幅上涨。中国供应链也受益于本轮涨价，今年一季度，A股存储器公司业绩普遍实现高增长，多家上市公司今年以来股价涨幅超100%。

● 本报记者 郑芊颖

## AI基础设施投资增长

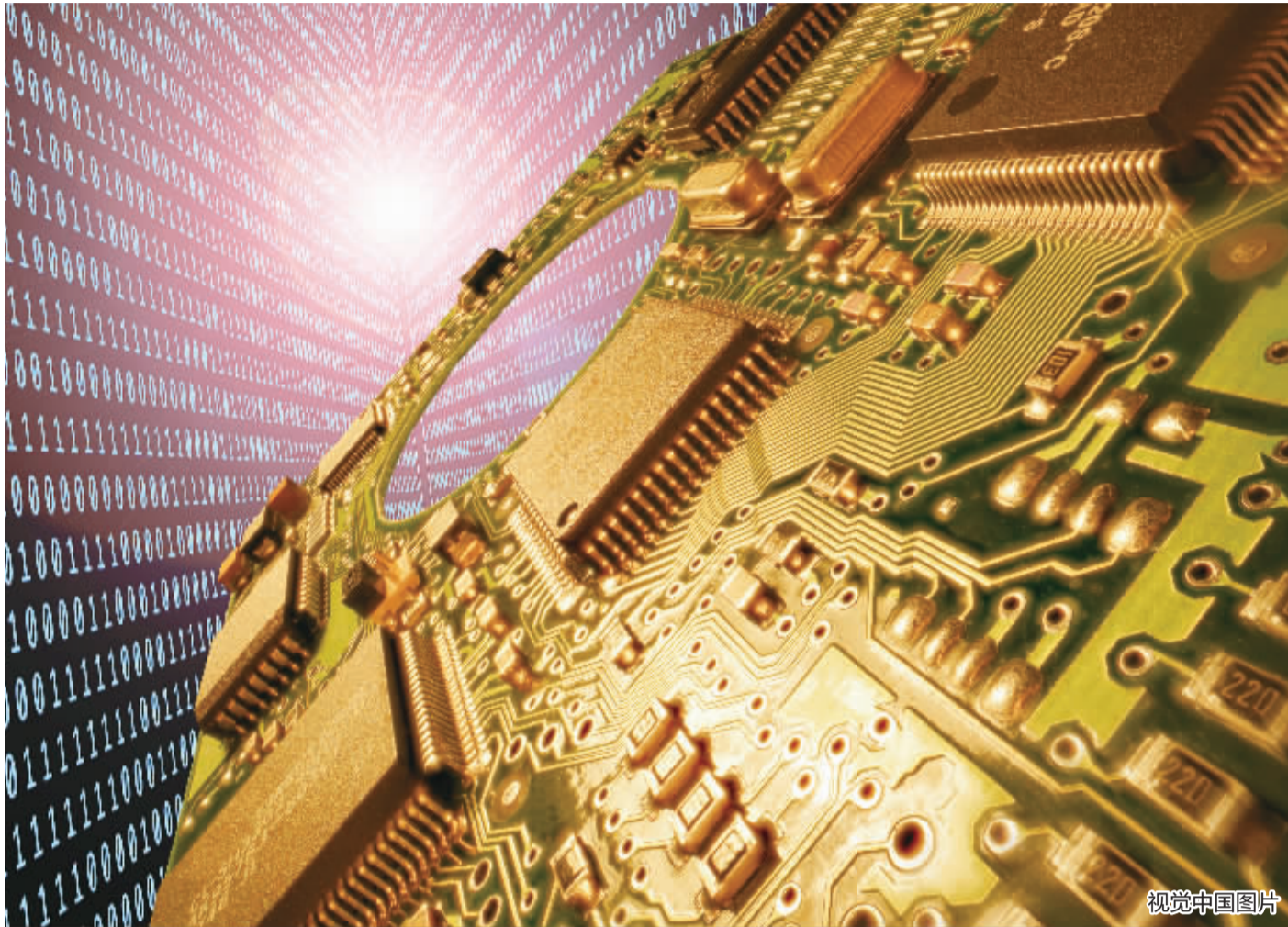
全球存储芯片供应短缺趋势延续。高盛近期研报显示，市场正处于近15年来最严重的存储芯片供应短缺的边缘，2026年全球DRAM、NAND闪存、HBM（高带宽内存）的市场供需缺口分别达到4.9%、4.2%和5.1%，均为2011年以来最高水平。核心原因是AI服务器需求的爆炸式增长。高盛分析，AI服务器贡献了超50%的DRAM总需求。

龙头企业的一季度业绩反映了市场供需现实。SK海力士今年一季度营业利润同比增长405%，三星电子营收、营业利润均创下季度历史新高，其中营业利润较去年同期增长7.6倍。

市场咨询机构TrendForce的数据显示，今年一季度，一般型DRAM和NAND闪存的合约价格环比分别上涨90%—95%、55%—60%。根据该机构最新价格调查，预计今年二季度涨价趋势持续，DRAM合约价格将环比上涨58%—63%，NAND闪存合约价格将环比上涨70%—75%。

随着AI推理模型的发展，全球算力消耗快速增加，Token经济初成规模，云厂商对AI基础设施的资本支出还在增加。TrendForce最新研究显示，多数北美主要云厂商近日再度上调了2026年资本支出计划；谷歌、亚马逊云科技、微软、甲骨文、Meta，加上国内字节跳动、腾讯、阿里巴巴、百度共九大云厂商2026年合计资本支出预估增加至约8300亿美元（约合人民币5.6万亿元），年增长率提升至79%。

AI算力基础设施扩张，继续推高存储芯片价格。晨星分析师在最新报告中称，SK海力士的DRAM和NAND价格可能在2027年达到峰值。



视觉中国图片

## 产业链公司业绩高增

国金证券研报分析认为，一方面，在存储芯片供给端，存储公司产品合约开启涨价。另一方面，需求端随着互联网企业的资本投入启动，对企业级存储需求开始增多，同时消费电子终端的旺季备货，补库需求也在加强，存储器进入明显的向上周期。

A股存储器产业链受益于这一趋势。Wind数据统计，截至5月11日，今年以来，至少已有华特气体、普冉股份、佰维存储、德明利、朗科科技、协创数据、同有科技、恒烁股份、江波龙、澜起科技等多家上市公司股价

## 深化布局把握机遇

大同证券研报分析指出，从已披露的一季度报告来看，存储芯片模组与利基存储毛利率大幅提升，半导体设备受益于晶圆厂扩产，盈利加速释放。AI驱动的业绩高增长正在从预期走向实际兑现，国内存储器产业链公司积极布局把握机遇。

佰维存储围绕“存储+先进封装”布局，同时采取错位竞争的思路，重点布局小容量存储介质领域，与上游原厂的大容量存储领域相区分，适配AI新兴端侧、物联

上涨超100%。

在39家已披露一季度业绩的存储器产业链上市公司中，35家公司营收同比上涨，其中德明利、佰维存储、普冉股份、东芯股份、香农芯创营收同比增长超200%；31家公司净利润同比增长，香农芯创、德明利、江波龙、佰维存储、普冉股份等涨幅领先。

香农芯创一季度营业收入同比增长200.6%，原因是电子元器件产品销售规模扩大，以及产品销售价格较去年同期有较高增长。香农芯创在2025年年报中称，公司

网、工业控制等细分领域的应用需求。

德明利表示，公司将加快对CXL、新型存储介质等前沿技术的探索与研发。江波龙通过技术创新，帮助降低AI产业内存成本，公司透露，其HLC能够有效降低终端设备的DRAM配置要求，目前已经和超威半导体、紫光展锐等公司完成技术验证和联合调优，正在推进相关技术的产品化和市场推广。

全球存储芯片龙头企业正在与我国产

自主品牌“海普存储”已完成企业级DDR4、DDR5、Gen4 eSSD的研发、生产，目前已完成部分国内主要服务器平台的认证和适配工作并正式进入产品量产阶段。

德明利一季度营业收入同比增长502.1%，净利润大幅扭亏为盈。公司在业绩说明会上表示，其企业级存储产品已进入多家国内头部互联网厂商及服务器品牌供应链，并实现规模销售。目前公司企业级业务在手订单充足，相关收入规模及收入占比均在持续提升。

业链绑定，深化布局。根据兴福电子一季度报告，SK海力士（无锡）投资有限公司为兴福电子前十大流通股股东，持股达500万股。5月11日晚，兴福电子发布公告回应，SK海力士（无锡）投资有限公司系公司首次公开发售前股东。资料显示，兴福电子主要从事湿电子化学品的研发、生产和销售，产品是集电路晶圆制造、先进封装环节的必备核心原材料。伏达半年报也显示，SK海力士（无锡）投资有限公司为公司第十大股东。

## 新紫光集团联席总裁李涛：

## 边修车边赶路 锚定AI启新程

● 本报记者 杨洁

四年前，负债近1500亿元、业务眼花缭乱，新紫光集团的管理层接手的是一个亟待修复的科技旗舰。四年蛰伏期里，人工智能技术迭代日新月异，行业竞争日趋激烈，这家半导体巨头如何破局重生？近日，新紫光集团联席总裁李涛在接受中国证券报记者采访时，用“边修车边开车”的描述复盘了集团的重整攻坚之路，并详解了覆盖芯片、ICT、AI三大领域的“全家桶”战略，新紫光集团力图通过全栈协同、产融结合，全力抢占智能经济基础设施建设的核心制高点。

## 重整化债

李涛回忆重整初期，最大的挑战不是债务本身，而是面对来自外部与内部团队的担忧与疑虑，共识如何凝聚，信心如何重塑。“‘维心亨，行有尚’，我们首先要相信自己能做到，而且让周围的核心团队都相信，一起有干劲、拼劲，然后再去感染外部的人。”李涛说。

李涛将当时的策略概括为“边修车边开车”——最初以“修车”为主，后来“边修边开”，如今已转向以“开车”为主，向人工智能和Token经济赶路。据披露，经过三年多时间重整化债与聚焦瘦身，新紫光已偿还超过1100亿元本息，与2022年1月重整前负债1355亿元相比，负债已经降低74.2%，美元维好债全部清零，债务危机彻底成为历史。

更重要的是，新紫光系统梳理存量，剥离非核心业务，将集团全部资源聚焦于IC半导体芯片、ICT通信基础设施与AI三大支柱业务，构建从底层供应链到上层应用的全产业链布局。取舍标准很明确，李涛说：“如果不能做到全国前三，我们不做。”

梳理存量的同时，增量必须跟上。李涛说：“好的企业不想要集团管，不好的企业希望集团赶紧给资源，因此新紫光选择了由集团统一协同做那些即使最好的企业也单独做不了的事情。”新紫光集团提出了“大研发、大制造、大市场”三大举措，希望让各成员企业觉得“集团不光是股东，还能在战略引领、资源协同以及供应链安全方面可以提供支持”。

## 全栈协同

如果说化债是“修车”，那么近日发布“全家桶”就是战略聚焦后在AI时代“开车”赶路的核心动作。

李涛强调，“全家桶”并非什么都做，而是聚焦智能经济时代产业链的关键环节进行战略补位，通过全栈协同，让算力、存力与运力在新紫光体系内产生“乘法效应”。他举例说，原来云侧的芯片，就是很大的短板，“如果只是做集成，核心的自己没有，全买别人的，不仅是缺少核心竞争力，利润率也上不去”。

例如，聚焦大规模算力集群的互联痛点，新紫光集团新设LT公司与GT公司，联合发布南北向高速协同的互联方案，可以解决大规模集群训练与推理场景下“通信墙”导致的算力利用率低下问题，可将模型浮点运算利用率（MFU）从30%提升至80%，单Token成本降至传统方案的35%，对标行业领先的超节点互联方案。针对AI时代存储带宽升级的需求，新紫光集团前沿技术研究院，依托自研三维堆叠大带宽DRAM方案，发布“紫弦”三维化近存计算架构，存储带宽可达30TB/s，助力突围HBM受限困境。

紫光股份总裁王屹旻坦言，这些能力对子公司新华三来说是重要的补强，有利于保障供应链安全。“有的东西是我们不能做，有的东西是我们没资源做，现在在集团大的生态和系统里能够进行补全，有助于我们提升核心竞争力。”

集团各板块之间的协同联动也进一步打通。李涛直言，“新紫光集团里，新华三是ICT板块一流的，紫光展锐在芯片设计板块也是一流的，但是过去这二者之间长期各自发展自己的生态，集团要做的事情，就是打通了二者的‘任督二脉’。”

紫光展锐董事长马道杰向记者表示，很多产品在供应链和客户方面其实都可以协同，原来内部因历史原因各自为战，现在在集团大市场协同下，公司接触一些大型央企集团等客户会更加顺畅。

## 产融结合

李涛明确表示，新紫光的打法并非单纯依靠自有资金滚动，“我们新做的项目尽量是用股权的方式而不是债权。”他还透露，未来一两年之内，新紫光体系会有多家企业达到上市标准。但他也表示，不一定都单独IPO，也考虑置入现有上市公司。

目前，新紫光集团有紫光国微、紫光股份两家核心A股上市公司，另有紫光国芯在新三板挂牌并处于上交所上市辅导阶段，紫光展锐也处在科创板上市辅导过程中。马道杰介绍，紫光展锐在2025年6月27日正式进入上市辅导备案流程，目前正在顺利推进。上市辅导前，紫光展锐还完成60亿元融资，投后估值或超700亿元。

李涛坦言，创新离不开资本投入，但资本只是创新的必要条件，新紫光希望走出与别人不同的更具效率的创新之路，“无论是资源的利用效率，还是业务的协同效率，还是准确选择技术路线的研判效率，我们希望在每个环节上都把效率做到极致，这就是新紫光在快速变化的AI时代保持技术领先甚至超越的根本底气所在。”

# 人形机器人落地加速 保险托底打通商业化最后一公里

● 本报记者 黄一灵

昔日在聚光灯下表演后空翻的“钢铁明星”人形机器人，如今正加速褪去“炫技”光环，逐渐嵌入工业制造与日常生活的真实肌理。

然而，人形机器人技术复杂度高、应用场景新颖的特性，催生了“不敢用、怕用坏、赔不起”的市场顾虑。为加速产业规模化落地，险企纷纷寻找解决方案，量身定制多款创新产品，为具身智能的商业化突围筑牢风险防线。业内人士认为，未来随着产业数据不断积累、行业标准体系逐步完善，人形机器人商业保险发展将迎来广阔的蓝海。

## 人形机器人从“炫技”走向“实干”

走进浙江人形机器人创新中心有限公司具身智能验证场，中国证券报记者看到，随着具身智能技术的加速落地，一批人形机器人正忙得热火朝天，从“炫技”走向“实干”，深度融合各行各业。

在精密制造的工厂流水线上，人形机器人化身不知疲倦的“新工人”，它们有的在PCB板上涂刷三防漆，有的在完成布料分片任务，有的则在对试剂进行精准分液。在无人值守的超市里，人形机器人则是手脚麻利的“金牌店员”，它们精准识别货架上的商品，灵活地拿起一瓶饮料放到结账台。而在充满烟火气的家庭场景中，人形机器人又摇身一

变成贴心的“生活管家”。在1:1还原的智能家居训练场里，人形机器人正用灵巧的双手熨烫衣服，把实验室里的技能变成了触手可及的日常陪伴。

浙江人形营销总监梁世琛向记者介绍，人形机器人主要替代三类工作，包括重复性枯燥作业、有毒有害危险作业、高粉尘高污染脏污作业。其中，工业场景最易实现产业化落地。比如，PCB板出厂前要做一道涂刷三防漆的工序，由于三防漆有毒有害，人形机器人完全可以通过学习去完成这道工序，人形机器人的替代需求也会相对刚性。

“目前我们在化工实验室的细分典型场景中，已实现小规模产业化落地。”梁世琛进一步透露，公司已与多家企业达成实质性商务合作，近日浙江人形与全球智能缝制设备龙头杰克科技达成深度合作，签约2000台服装场景定制人形机器人，是全球服装行业首个人形机器人批量落地项目。

## 金融托底助力产业化落地

当前，全国多地纷纷打造人形机器人产业集群并以人形机器人为引领的具身智能创新高地。然而，技术复杂度高、应用场景新颖等特点，催生了市场“不敢用、怕用坏、赔不起”的顾虑，成为制约产业规模化发展的现实瓶颈。

面对这一新兴产业的风险保障需求，政府、金融机构、企业正形成合力，努力打通产

业落地的最后一公里。例如，宁波作为国家保险创新综合试验区，出台了人形机器人应用险专项补贴政策，构建起“财政补贴+保险保障”的双重支撑体系。2025年印发的《宁波市促进人形机器人产业创新发展的若干政策措施》明确，探索设立人形机器人应用险，对投保费率不超过3%的企业，给予不超过保费金额的80%、最高不超过200万元的补助。

在此背景下，中国太保产险宁波分公司于2025年9月推出全国首个为人形机器人商业化应用设计的保险专属产品——“机智保”。据悉，目前，“机智保”已实现初步落地，中国太保产险宁波分公司与浙江人形、宁波普智未来机器人有限公司、宁波华翔启源科技有限公司等行业企业签署合作协议，为一批商业化应用人形机器人提供风险保障。

宁波市经济和信局具身智能发展处相关负责人告诉记者，目前人形机器人公司订单饱满，商业化落地加速，保险前置布局相当重要。

梁世琛进一步表示，对于一些需要测算运营费用、风险成本和管理成本后才能立项的工业场景，过去难以预判维修及风险成本，项目推进会受到影响；有保险托底后，使用方可以将保费纳入成本测算，这对于机器人公司拓展市场也大有裨益。

## 保险创新需持续发力

除中国太保产险外，人保财险、平安产险