

盒马超盒算NB进京 阿里美团“狭路再相逢”

中经记者 李立 上海报道

过去一周，硬折扣赛道再掀开店潮。

6月26日，阿里旗下平价社区超市超盒算NB进京，首批6家门店同步开业。同一天，美团旗下的自营硬折扣超市快乐猴6城7店齐开，新店落地北京、天津、杭州等地，选址均位于核心商圈与成熟社区。

这已经不是第一次盒马与快乐猴狭路相逢。2025年8月29日，快乐猴在杭州开出首店。同一天，盒马超盒算NB首批新店升级亮相。给“硬折扣”添把火的还有京东创始

“超盒算”即将完成拼图

接近盒马的人士确认，2025年全年其新开约200家店，截至目前，超盒算NB全国门店数超500家。

过去不到一年时间，硬折扣赛道一路狂奔，各家开店的策略与节奏却并不相同。

奥乐齐（ALDI）作为硬折扣模式的鼻祖，公开数据显示，截至2026年3月，其在华门店数已超百家。奥乐齐中国首席执行官陈佳此前透露，奥乐齐2026年计划在华新增超50家门店。

美团方面也在加速快乐猴的扩张。据公司相关人士确认，自2025年8月在杭州开设首店至今，快乐猴的全国门店数量已突破40家。随着开店节奏加快，这个数字还在更新。

跑得最快的是超盒算NB。接近盒马的人士确认，2025年全年其新开约200家店，截至目前，超盒算NB全国门店数超500家。

从开店策略来看，奥乐齐重点布局华东市场，快乐猴聚焦北上广等重点城市，超盒算NB则选择全国铺开。“7月底，超盒算NB还将在成都开出6家新店，至此将完成东西南北的全国拼图。”上述人士透露。

“硬折扣赛道前景广阔，中国参

人刘强东，其同一天出现在宿迁，为即将开业的京东折扣超市造势。

业内人士认为，此次盒马超盒算NB进京并不简单。北京历来是实现全国市场覆盖的兵家必争之地，超盒算NB模式是否跑通，需要北京市场来验证。“北京的战略意义很重要，同时竞争激烈、消费力强，对组织团队都将是很好的锻炼和提升。”零售电商行业专家、百联咨询创始人庄帅对《中国经营报》记者表示。

更重要的是，如果一年前盒马、快乐猴还可以在硬折扣赛道上试水，现在则都已经退无可退，狭路相逢勇者胜。

透率远低于德、日等成熟市场。阿里、美团、京东入局旨在以高频刚需赛道获取稳定现金流与用户黏性，从外卖补贴亏损转向效率红利；加速扩张有助于抢占优质点位和市场份额。”庄帅分析认为，不过他同时提醒，“需速度与深度相辅相成。”

“需要警惕的是‘经不经济’。”天使投资人、人工智能专家、中国电子商务专家服务中心副主任郭涛指出，加速扩张对占领市场份额有一定作用。短期内，密集开店可形成品牌认知与区域密度优势，挤压中小玩家空间；但从长期看，扩张效果取决于单店盈利模型是否跑通。若供应链跟不上，自有品牌占比不足，盲目开店会导致成本高昂，反而拖累整体效益。

“以北京市场为例，消费者更务实，重‘直白低价’而非‘精致低价’；本地生鲜供应链集中度低，对物流和库存周转要求更高；社区商业规划强调便民性，社区底商布局机会多，但核心商圈租金压力大。多品牌竞争将推动市场进入‘价格+效率’的比拼，考验供应链的本地化能力。”郭涛认为。

同质化竞争

多位接受记者采访的北京、上海两地的消费者认为，硬折扣超市越开越多，商品也越来越类似。

硬折扣模式的核心逻辑，是用极致性价比替代传统的营销溢价。不靠花哨的陈列和频繁促销战，通过重构供应链和简化服务，来维持长期稳定的低价。

去中介化的供应链、精简的SKU（库存单位）以及极致的成本控制被认为是硬折扣模式的重要特征，自有品牌占比也是衡量硬折扣差异化的重要指标。

“此次超盒算NB进京，保持了接近60%的自有品牌占比，考虑到北京消费者的口味与生活习惯，门店中30%至40%的商品为本地化特色商品。”据盒马方面透露。

据介绍，超盒算NB的门店面积在600—800平方米之间，涵盖生鲜、3R（即食、即热、即烹）、标品、冻品四大分类，覆盖“开火做饭、即食即烹、休闲悦己、居家日用”四大消费需求。

“选品上仍然遵循‘宽类窄品’的原则，每个门店的SKU控制

差异化与撕标签

一个有趣的现象是，伴随跑马圈地，越做越深，各家都在尝试撕掉“低价”标签。

多位业内人士认为，目前硬折扣赛道同质化竞争越来越严重，表现在商品侧就是商品越来越趋同。

“当前竞争在选址、店型、选品上已出现同质化倾向，竞争焦点集中在价格、自有品牌和供应链效率。”庄帅认为，下一步竞争焦点将从“把价格打下来”升级为“把品质做上去”的综合能力比拼，核心在于深度供应链体系、鲜食差异化及社区零售基础设施的构建。



超盒算NB主打“真实惠、够放心”，快乐猴更强调“好货不贵”。

李立/摄影

在1500个左右。”超盒算NB商品规划负责人若余介绍，“宽类指的就是消费者来到门店可以一次性购买覆盖一日三餐和日常爆品消费的商品；窄品指的是每一个小分类都是精选头部商品，省去消费者的选择焦虑。”

记者日前探访上海长宁区番禺路新开业的超盒算NB，发现其选品既遵循“宽类窄品”，也始终贯穿盒马鲜生的影子；比如盒马鲜生的爆款鲜牛奶、全麦吐司、瑞士卷、榴莲蛋糕等都推出了NB系

列，在超盒算NB能以更便宜的价格拿下。

据记者观察，除了基础商品以外，超盒算NB也在向两个方向做试探，既尝试做品质升级，比如在蓝莓品种上，既有普通尺寸，也推出蜜蓝串珠等新品种；同时也在尝试更接地气，上架了大众认可度高的椰树椰汁，旁边紧挨着放置了NB自有的多款椰汁。

北京的白大妈总结自己的购物体验：“超盒算比盒马便宜，能用更低的价格买到盒马类似的商

品，在快乐猴米面油盐这些基础商品差不多占了一半，熟食和烘焙大概占20%，自有品牌没有盒马多，但能买到一些熟悉的大众品牌。”

多位接受记者采访的北京、上海两地的消费者认为，硬折扣超市越开越多，商品也越来越类似，鸡蛋、饮用水、猪、牛肉、烘焙点心等，各家的货都差不多，刚开始大家喜欢去比价，但是综合下来总体差价不大，最后就倾向哪家方便买哪家。

已经显示出一定差异化，盒马侧重生鲜硬折扣，美团主打“即时低价”，京东强在标品，但若扩张中未能守住核心优势，可能逐步趋同。

“下一步竞争焦点转向‘效率分层’与‘场景深耕’。”郭涛认为，供应链效率上，从“通用低价”到“精准低价”，借大数据优化SKU，减库存损耗；此外要做更细分场景渗透，用户黏性运营，需要将价格敏感客群转为复购客群，摆脱单纯低价依赖。

一个有趣的现象是，伴随跑马圈地，越做越深，各家都在尝试撕掉“低价”标签。超盒算NB主打“真实惠、够放心”，快乐猴更强调“好货不贵”。业内人士对记者表示，无论“盒马超盒算”还是“快乐猴”，定位都更接近“平价社区超市”。

当大家都更认同“平价社区超市”的身份，就会更多在核心商圈、高密度居民区狭路相逢，这条赛道上的竞争发展到后期就会更接近“贴身肉搏”。

长电科技股价创新高 投资78亿元建新厂

中经记者 李玉洋 上海报道

国内半导体封测龙头正迎来价值重估时刻。

近日，资本市场在为长电科技（600584.SH）欢呼：6月的最后几个交易日，该公司股价爆发，6月24日、25日连续涨停，6月26日盘中最高触及109.33元/股，触发临时停牌，当日成交额达352.29亿元，创上市以来单日成交额峰值。截至6月30日收盘，长电科技股价为103.55元/股，市值达到1805.34亿元。

《中国经营报》记者注意到，长

电科技在今年4月时的股价波动在38—46元区间，到6月猛增至百元以上，并创下近10年股价新高，区间振幅达187.56%，总成交额超8500亿元，市场交投活跃度大幅提升。对于近期股价异常波动，长电科技发布公告称，“公司目前生产经营情况正常有序，不存在应披露而未披露的重大信息”，并给出“可能存在短期快速上涨后下跌的风险，短期换手率较高、公司市盈率高于行业平均水平”等风险提示。

值得注意的是，该公司还公告

称，拟在上海临港投资78亿元建设高端先进封测工厂，受到外界不少的关注，因为日月光（NYSE:ASX）、安靠科技（NASDAQ:AMKR）、通富微电（002156.SZ）等也在加码先进封装，宣布扩产计划。对于这个临港工厂月产能规划、如何构建客户壁垒等情况，长电科技方面表示：“目前没有更多可披露的信息，一切以公告为准。”

当二级市场用真金白银为长电科技投票时，国内外机构却给出了不一样的估值：外资机构将长电目标价上调至110元/股，但国内机

构则预期偏低。

“当前市场估值分歧，核心在于机构对公司业绩兑现节奏的判断不同。”天使投资人、资深人工智能专家、中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示，外资上调长电科技的目标价，主要基于包括美光（NASDAQ: MV）在内的大客户订单持续释放、临港高端产能落地后盈利确定性提升，看好公司中短期业绩高增；而国内机构态度相对谨慎，担忧良率爬坡不及预期及其他变量，可能延缓利润释放节奏。

加快高端先进封装产能布局

从产业周期上看，长电科技在2025年年度报告中提及，全球封测行业已进入新一轮资本开支扩张周期。行业前两日月光、安靠科技等均在2026年年初宣布创纪录的扩产计划，长电科技作为全球第三大封测企业，扩充高端产能并不让人意外。

在今年4月的一份董事会会议决议公告中，长电科技就已表示2026年将持续加大研发投入、产能扩充及基础设施建设等。

前述78亿元扩产公告显示，为进一步加强高端先进封装产能的战略布局，长电科技拟通过投资设立控股子公司，在上海临港“东方芯港”万祥工业园投资建设高端先进封测工厂。该项目总投资为78亿元，其中拟设立子公司的注册资本预计为40亿元，38亿元的项目资金将由拟设立的项目实施公司自筹。

需要指出的是，因项目涉及商业秘密和商业敏感信息，长电科技并未言明该项目是为了满足哪些领域的封测需求，但提到“有利于完善公司产业布局，加快高端先进封装的产能布局，提升综合竞争力”。

不过，外界普遍推测这个未来的临港厂将精准匹配AI算力芯片、高性能处理器、汽车电子等领域的封测需求。

此前，长电科技曾在2025年度、2026年第一季度业绩暨现金分红说明会上表示，2026年公司固定资产投资预算约100亿元，除维持正常经常性资本开支外，主要投向两个方面：一是继续加大研发投入，促进技术成果转化；二是产能扩充，重点

在先进封装产线建设，同时根据客户需求进行主流封装产能扩张，应用领域集中在运算及汽车电子等战略方向。

实际上，长电科技落子上海临港新片区，有着明显的产业集群考量。目前，上海临港新片区已逐步形成集成电路全产业链集聚生态，寒武纪（688256.SH）、壁仞科技（06082.HK）、中芯国际（688981.SH）等产业链上下游企业在此扎根，可实现芯片设计、制造、封测就近配套。

当然，这也并非长电科技首次落子上海临港。长电科技5月在互动平台表示，公司上海临港车规级芯片封测项目已正式投产，正在积极推进多家国内车载芯片客户的产品认证和量产导入工作。

“从产业周期看，2028年投产大概率面临产能过剩风险。”郭涛表示，当前全球先进封装扩产潮已启动，台积电（NYSE: TSM）、日月光等计划2026—2027年释放大量产能，而AI芯片需求增速可能在2027年后逐步放缓。

长电科技似乎也意识到可能的供需错配的风险，临港厂的建设采取了动态调整的节奏。根据安排，长电科技临港高端先进封测厂项目分两期建设，一期包括厂房建设、装修工程及设备投资等，计划2028年下半年完成；二期主要为设备投资扩建产能，将综合技术、市场具体情况以及一期的达成情况等动态调整，最终以实际建设情况为准。

AI时代向先进封装转型

事实上，今年5月长电科技股价进入快速上涨通道，从月初45元/股区间一路拉升至月末82元/股，其间多次出现单日大涨，核心驱动来自AI算力浪潮下先进封装行业景气度持续上行，市场对高端封测需求爆发的预期持续升温。

今年一季度，长电科技实现营业收入91.71亿元，同比降低1.76%；归母净利润为2.9亿元，同比增长42.74%。公司表示，报告期内业绩增长在于持续优化产品结构，主要成熟工厂订单较为饱满，产能利用率维持高位运行。

而从2025年业绩来看，长电科技去年先进封装收入270亿元，占全年总营收的69.5%；2025年，公司先进封装产品产销量分别为182.76亿颗、180.19亿颗，同比分别增长13.72%、14%，远超传统封装的产销增速。

根据公开信息，目前长电科技在江苏江阴、江苏宿迁、安徽滁州、上海、韩国和新加坡建有8大生产基地，包括11家工厂。公司拥有先



长电科技正在从传统封测龙头向AI时代先进封装核心受益者转型。

视觉中国/图

进和全面的芯片成品制造技术，包括晶圆级封装（WLP）、2.5D/3D封装、系统级封装（SiP）、倒装芯片封装及主流封装先进化解决方案。

“国内工厂既有先进封装产线，也有主流封装产线。”一名熟悉长电科技的业内人士告诉记者，长电科技在先进封装领域打造出一流的技术水平和大规模量产能力的同时，也在引线键合等主流封装技术的先进化、高性能化方面，通过创新工艺管控、协同设计等手段提升技术的可靠性，拓展技术的应用边界，为客

户提供性价比更高、工艺稳定性更强的封装解决方案。

摩根大通最新研报认为，长电科技正在从传统封测龙头，向AI时代先进封装核心受益者转型。基于对AI需求、先进封装产能扩张以及盈利能力提升的判断，摩根大通将该公司的评级从中性直接上调至增持，目标价从45元/股大幅提升至110元/股，上调幅度超过140%。

在摩根大通看来，市场过去更多把长电科技看成一家传统OSAT（封装测试）企业，但未来几年，随着

AI服务器、高性能GPU、AI ASIC、HBM存储等需求爆发，公司先进封装业务有望迎来跨越式增长。

不过，郭涛认为：“长电科技当前整体估值偏高，与内在价值存在一定偏离。”他认为，从估值看，其市盈率远超封测行业历史中枢，短期股价涨幅已提前透支部分未来预期。

“海内外同行均在扩产先进封装，国内通富微电、华天科技等也各具优势，长电科技的竞争压力将持续加剧。”郭涛补充道。