

从“会扫地”到“会爬楼” 中国扫地机器人包揽全球前五

证券时报记者 曹晨

日前,全球扫地机器人开创者iRobot申请破产,随后公司将被杉川机器人收购并私有化。伴随着昔日龙头落幕的是中国扫地机器人品牌的崛起。国际数据公司(IDC)数据显示,2025年前三季度,石头科技、科沃斯、追觅、小米、云鲸等中国厂商已包揽全球出货量的前五。近期,国内扫地机器人头部企业在国际展会上发布新品,展示从“会扫地”到“会爬楼”的黑科技,中国品牌已成为全球技术创新的引领者。

证券时报记者实地探访了解到,当前国内头部品牌扫地机器人工厂产能利用率处于高位,海外订单饱满。从市场布局看,近几年东南亚成为各大品牌布局的重点,企业纷纷通过跨境电商等渠道多维度渗透。业内人士指出,海外市场的本土化运营,正成为扫地机器人品牌出海的制胜因素。

完备的供应链优势

日前,证券时报记者探访了石头科技智造工厂。该工厂专注于扫地机器人生产,配备完备的制造设施,覆盖SMT、组装、测试、包装及仓储物流等核心生产环节,月产能可达20万台整机。

记者在生产车间看到,4条产线正开足马力生产。宽敞整洁的组装区车间内,工人们正有条不紊地组装各类零件。工作人员对记者表示,车间实行三班倒工作制,核心产品均按订单排产,目前工厂产能利用率处于高位,尤其是海外订单饱满。

石头科技产线繁忙的背后,是中国扫地机器人品牌在全球的崛起。IDC最新报告显示,2025年前三季度,全球智能扫地机器人市场累计出货1742.4万台,同比增长18.7%;其中三季度出货616.1万台,同比增幅达22.9%。从厂商份额来看,石头科技、科沃斯、追觅、小米、云鲸等中国厂商包揽全球出货量前五。

这一格局的形成,离不开完备的供应链优势。追觅科技东南亚总经理钟祥裕对证券时报记者表示,中国企业掌握了扫地机器人完整的核心产业链与关键技术,例如追觅科技的高速数字马达技术、智能算法等,能够在性能、成本和迭代速度上形成综合优势,让中国品牌可以实现同价位性能更强,同性能产品价格更低。

东南亚电商Lazada相关负责人告诉记者,数年前,包括扫地机器人、洗地机等在内的智能清洁电器行业,供应链和生产链便已扎根中国,全球大部分产能集中于中国,为此后扫地机器人企业的崛起奠定了坚实基础。

技术创新更是中国品牌突围的核心驱动力,如今扫地机器人行业正迎来技术跃迁。在近期举办的2026年国际消费电子展上,石头科技发布了首款轮足扫地机器人G-Rover,可自主攀爬楼梯并同步清洁台阶,拓展了产品的空间覆盖范围;追觅则推出爬楼机型CyberX,同时展示搭载机械臂的Cyber10Ultra,这些新品印证了中国品牌的技术突破力。

盘古智库高级研究员江瀚告诉记者,科沃斯、石头科技、追觅等企业,在激光导航、AI视觉识别、多传感器融合及具身智能算法等领域持续攻坚,产品智能化水平已超越iRobot等传统巨头。同时,“技术+场景”双轮驱动策略,让中国品牌能针对不同国家家庭结构、地面材质优化产品,形成差异化竞争力。

世纪证券研报认为,具身智能技术在扫地



图为石头科技智造工厂。曹晨/摄

机器人领域加速落地,中国厂商凭借核心技术突破与全球化布局,已牢牢占据全球市场主导地位。

东南亚市场成为新蓝海

潜力巨大的东南亚市场,俨然成为中国扫地机器人出海的桥头堡。

“东南亚整体的电商规模增长速度非常快,平台电商GMV保持着双位数增长;另外,东南亚区域人口结构年轻化、数字化程度高,消费升级的趋势也非常明显,这些都非常适合智能清洁品类长期发展。”石头科技东南亚国家业务负责人胡海蛟近日在接受证券时报记者采访时表示,发力东南亚市场是非常理性的判断。

电商平台和机构数据也印证了胡海蛟的观点。捷孚凯(GfK)数据显示,2025年前7个月,东南亚扫地机器人零售市场的销售额同比增长了近40%,远超全球市场18.7%的平均增速,成为增长动能最强劲的新兴市场。目前,中国品牌在东南亚扫地机器人市场份额超过八成。Lazada平台上,2025年中国扫地机器人头部品牌销售额呈现双位数增长。

Lazada相关负责人对记者表示,增长的背后一个重要的原因是东南亚整体经济和人口结构的发展变化。经济快速增长,人口年轻化,使得东南亚消费者对品质和品牌更加青睐,他们更愿意为体验和服务买单。

展望未来,东南亚市场增长前景依然被头部品牌看好。“从产业周期看,东南亚扫地机器人市场高速增长仍将延续,且当前渗透率远低于中国及成熟市场,叠加城市化、电商普及与清洁需求升级,未来景气度依旧向好,但增速结构会逐步发生变化。短期靠新用户渗透驱动,中长期换新需求将快速提升,比如越南、印尼等市场仍处品类教育期,而早期用户已进入2—3年换机周期,对更高性能、更智能的产品需求正在释放。”钟祥裕告诉记者。

他表示,追觅目前在东南亚市场采取全渠道均衡发展策略,布局Shopee、Lazada等第三方电商平台,以及线下KA渠道,同时布局官网及旗舰店等自有渠道,截至目前仍以第三方渠道为主。“在东南亚区域,2026年我们将会持续拓展旗舰店以及专区。”

东海证券近期发布的研报显示,东南亚正成为扫地机器人的新蓝海。从渗透率来看,东南亚等新兴市场与欧美成熟市场仍存在显著差异。头部的中国扫地机器人企业积极构建多元

化渠道网络,如借助代理商等方式拓展专卖店、家电卖场专柜等线下渠道;此外,Shopee、Lazada等电商平台,为中国品牌提供了营销和流量支持。

本土化运营成发展关键

尽管东南亚市场前景广阔,但头部品牌在拓展过程中也曾面临不少困境。

钟祥裕告诉记者,在拓展东南亚市场过程中,主要面临多个区域经济发展阶段不同、渠道复杂、文化差异显著、用户习惯多样等难题。针对这些难题,企业从产品和渠道两端同步发力。

本土化运营是破解这些难题的钥匙。“在产品端,深入市场调研,精准把握当地需求,通过本地化产品配置、功能适配及区域化产品规划,避免‘一款产品打所有市场’。在渠道和营销端,通过本地团队搭建本地化销售和营销体系,统一品牌与产品表达,同时给予当地团队更高的运营灵活性,提升渠道效率与执行速度,为当地消费者提供高效的本地化服务。”钟祥裕表示。

在江瀚看来,本土化运营是出海成败的关键。首先,扫地机器人高度依赖使用场景适配,如东南亚家庭多用地毯、瓷砖混铺,需针对性优化产品与越障算法。其次,本土化不仅限于产品,更涵盖营销、售后与数据合规。目前,头部中国厂商已初步构建“区域研发中心+本地合作伙伴”模式,但在语言服务、用户社区运营及长期品牌信任建设方面仍有提升空间,尚未完全摆脱“性价比标签”。

Lazada相关负责人也持相似观点,强调本土化运营是品牌扎根东南亚的核心要素。“中国扫地机器人产业经过多年的发展,越来越理解本地市场。首先,从产品结构上,会根据不同国家的生活场景、消费习惯、价格敏感度来组织不同的货盘。其次,销售和营销的模式也更加本地化。无论是线上线下结合的销售模式,还是联合平台的营销创新,都在以更加适合本地化的方式,来打造品牌和产品的影响力。”

值得一提的是,跨境电商也助力品牌本土化深耕。Lazada相关负责人表示,从产品维度,平台会帮助品牌了解其核心货品在东南亚六国市场中的位置,识别各市场的消费者偏好,同时结合不同国家的市场需求和消费能力,协助品牌调整产品组合与定价策略。此外,平台会根据品牌的销售情况,评估现有运营策略的有效性并提供定制化的运营建议。

欧洲九国宣布100GW海风建设 明阳智能率先布局英国基地

证券时报记者 李映泉

当地时间1月26日,第三届北海峰会在德国汉堡举行。在本届北海峰会上,英国和比利时、丹麦、法国、德国、爱尔兰、卢森堡、荷兰、挪威等欧洲国家签署了《汉堡宣言》。宣言目标是到2050年通过跨境合作在北海开发100GW的海上风电项目,并加强对关键基础设施的保护。

据报道,北海周边国家的目标是到2050年实现300GW的海上风电装机容量,其中三分之一(即100GW)将来自联合项目。

这一规划有望为国内海上风电领军企业明阳智能(601615)带来机遇。就在不久前,明阳智能发布公告,拟在苏格兰建设英国首个全产业链一体化风电机组制造基地,预计投资总额为15亿英镑,将用于建设海上与漂浮式风电机组制造工厂。

公告显示,该项目预计分为三个阶段进行:首期计划建设风电机组与叶片制造厂,计划2028年底实现首批投产;第二期计划扩建生产线,加速英国漂浮式风电技术的规模化生产;第三期计划进一步扩展至

控制系统、电子设备及其他关键部件的生产制造。

除此之外,2025年8月上旬,明阳智能、意大利开发商Renexia和意大利商业与制造业部部长Adolfo Urso三方签署谅解备忘录,目的是在意大利建立风机组件生产基地,并为Renexia的Med Wind浮式海上风电项目提供18.8MW浮式风机。

截至目前,明阳智能的产品和解决方案已服务超过60个国家和地区,全球投运新能源项目超1900个,全球新能源总交付量131GW,交付海、陆风电机组24000余台。

明阳智能此前还发布了“两海战略”,坚持以创新驱动技术变革,推动海上风电向大型化、深远海发展。近年来,公司深耕海陆兆瓦级风电机组创新研发与制造,聚焦深远海漂浮式风电平台研制、海陆风电机组容量大型化与轻量化、风电智能化平台研发等领域。

业内人士认为,明阳智能在英国基地的布局,将其海上风电技术引入北海区域,与《汉堡宣言》的绿色发展目标协同,有望借此加快漂浮式风电商业化进程。

上海沿浦 参与设立人形机器人基金

证券时报记者 曹晨

1月27日晚间,上海沿浦(605128)发布公告,为深化创新发展,持续完善公司在新赛道上的前瞻布局,通过投资探索加快形成新质生产力,公司决定与另外6家投资方共同出资设立杭州西湖上电科人形机器人创业投资合伙企业(有限合伙),该合伙企业的全体出资人认缴出资总额为2亿元,其中公司使用自有资金认缴出资0.2亿元(占认缴出资总额的10%)。

公告显示,合伙企业主要投资于人形机器人及其相关科技项目,以法律法规允许的方式进行投资,投资地域以长三角地区为主。

上海沿浦表示,公司参与投资设立上电科西湖机器人基金,旨在依托专业投资机构的资源优势与投研能力,在确保主营业务稳健运营的前提下,聚焦公司产业升级、技术迭代及生产自动化等新质生产力发展方向进行战略布局。此举将有效赋能公司在具身智能机器人等核心业务方面的拓展,增强产业协同能力,助力公司长远战略目标落地,进一步夯实综合竞争优势,提升核心竞争力。同时,公司以自有资金参与本次投资,通过市场化的投资运作模式,实现自有资金的提质增效与合理配置。

万科再获深铁集团 不超过23.6亿元借款

证券时报记者 张一帆

1月27日晚间,万科A(000002)宣布再次获得第一大股东深铁集团向公司提供的不超过23.6亿元借款。同日,22万科MTN004、22万科MTN005展期方案获得通过,万科应就这两笔债券立即偿付本息金额的40%,对应金额约为24.61亿元,与本次借款金额接近。

公告显示,深铁集团向万科提供的不超过23.6亿元借款,用于偿还万科在公开市场发行的债券本金及利息,借款期限36个月,借款利率2.34%。公告显示,深铁集团有权要求万科就本次借款提供担保措施。

这是自去年11月万科就此前从深铁集团获得的213.76亿元无抵押担保借款补充担保后,万科从深铁集团获得的首笔借款。截至2025年三季度末,万科已经偿还288.9亿元公开债务,其中,来自深铁集团的借款起到了重要作用,2025年深铁集团累计向万科提供借款超300亿元。

对于本次借款,万科方面表示:“本次股东借款利率遵循市场化原则,不劣于目前公司从金融机构借款的利率水平。上述安排充分体现了大股东对公司的支持。”

深铁集团本次借款的去向或许已经明确。

1月27日晚间,万科还披露了22万科MTN004、22万科MTN005持有人会议的表决结果,两笔债券的一项展期方案均以100%的比例投票通过,对应总额57亿元的

不过,上海沿浦提示风险称,机器人行业融合机械制造、人工智能、高精度运动控制等多领域技术,具有研发周期长、资金投入大、技术研发失败风险高的特点。多重行业风险因素叠加,可能对基金的投资运作效果产生不利影响,进而可能导致公司本次投资收益不及预期。合伙企业的私募基金管理人不对投资盈利性和最低收益作出承诺,合伙企业在运营过程中存在运营风险及资金亏损、损失的风险等。

近期上海沿浦加码布局机器人赛道。该公司于2025年10月投资上海锡纳泰克智能科技有限公司(以下简称“锡纳泰克”),其中公司占51%股份,锡纳泰克主要生产销售具身智能机器人本体,及具身智能机器人的关键核心零部件(关节模组等)。

上海沿浦专注于汽车零部件的研发、生产与销售,核心产品涵盖汽车座椅骨架总成、座椅滑轨总成,以及广泛应用于汽车座椅、安全带、闭锁等系统的高精度冲压件与注塑零部件,是业内领先的座椅骨架及功能件制造商。

从经营业绩看,1月26日晚间,上海沿浦发布公告称,预计2025年实现归母净利润1.86亿元至2.12亿元,同比增加35.44%至55%;预计2025年扣非净利润为1.83亿元至2.1亿元,同比增加35.97%至56%。

受人工智能发展驱动 多公司业绩预增

证券时报记者 严翠

1月27日晚间,A股多家上市公司披露,受人工智能发展驱动,2025年业绩预增。

仕佳光子1月27日晚公告,预计2025年实现归母净利润3.42亿元左右,同比增长425.95%左右。仕佳光子表示,报告期内,受人工智能发展驱动,数通市场快速增长,公司适应市场需求,产品竞争优势凸显,客户认可度提高,同时,公司光芯片和器件、室内光缆、线缆高分子材料的产品订单较上年同期实现不同程度增长。

同方股份也公告,预计2025年度实现归母净利润4.5亿元—5.5亿元,同比增长220.02%—291.14%。同方股份表示,报告期内,公司强化人工智能创新驱动,进一步推动核心技术与AI技术融合,科技创新水平持续增强,核心竞争力实现提升,毛利率水平同比增长。公司参股企业投资收益实现同比提升,其中同方全球人寿保险有限公司因执行新保险合同准则及经营业绩实现同比增长,公司对其按照权益法核算的投资收益较上年同期实现同比增加。

弘信电子预计2025年归母净利1.1亿元—

1.5亿元,同比增长93.61%—164.01%。弘信电子称,报告期内,公司实施ALL IN AI战略,AI算力服务器销售收入保持快速增长趋势,公司算力全栈解决方案的能力持续获得了各大模型厂商、互联网大厂、游戏厂商,以及国企算力、云服务等众多领域客户的认可;与此同时公司算力资源服务相关技术综合服务业务保持稳定增长,算力资源服务的收入同比大幅提升,优化了公司算力业务收入的经营结构和质量。另外,随着AI手机的发展,公司FPC业务中高价值、高毛利率产品在整体营收中的占比大幅提升,有效提高了FPC的整体毛利率水平,且公司在AI PC、AI眼镜、AI服务器等领域均实现突破。

深南电路当晚也公告,预计2025年度归母净利润31.54亿元—33.42亿元,同比增长68%—78%。深南电路表示,报告期内,公司充分把握AI算力升级、存储市场需求增长、汽车电动智能化三大增长机遇,通过强化市场开发力度、提升市场竞争力,推动产品结构优化。同时,深入推进数字化转型与智能制造升级,提升运营管理能力,助力公司营收规模和利润实现同比增长。

值得一提的是,也有公司在抢抓AI发展机遇的同时,因前期投入较大,预计2025年业绩将下滑或亏损。

例如,云从科技1月27日晚公告,预计2025年度净利润亏损4.9亿元到5.9亿元,上年同期亏损6.96亿元。云从科技表示,报告期内,公司坚定执行“AI基础设施+AI智能体”双轮驱动战略,积极响应国家“人工智能+”行动计划和AI基础设施建设产业加速布局的行业趋势。尽管收入规模有所扩大,但公司本期业绩仍处于亏损状态。一方面,公司始终坚持对人工智能核心技术的前瞻性研发投入,以维持技术领先性;由于相关技术的规模化商业化落地仍需一定周期,目前的营业收入规模尚未能完全覆盖公司在研发及经营端的各项投入。另一方面,报告期内算力建设业务在收入中占比提升,而此类业务处于市场拓展初期且硬件外购成本较高,导致综合毛利率水平较低。

