

春晚后机器人行业大额融资频出 商业化大考仍在路上

◆业内专家认为，春晚热度能否沉淀，取决于企业能否将“表演参数”转化为“工时产出指标”，后续3—6个月订单转化质量较为关键。

◆2026年人形机器人行业的主题是“商业化”，完成量产、搭建产线是基础，搭建好商业渠道，实现实打实的“交付”是企业良性发展的核心。



受访公司、时报财经图库/供图

证券时报记者 聂英好

在央视春晚大放异彩之后，人形机器人行业接连传来大额融资的消息。

2月23日，智平方斩获超10亿元B轮融资，公司估值超百亿元；2月24日，千寻智能宣布近期连续获得两轮融资，总额近20亿元，也正式进入“百亿俱乐部”。北京人形机器人创新中心、因时机器人、具微科技、中科第五纪等多家具身智能企业也在近期宣布完成新一轮融资。

热闹过后，春晚带来的流量能否转化为商业竞争力，能否在实际作业场景中获得客户认可，继续考验着人形机器人企业的商业化场景。

大型“公开测试”

“人形机器人在十亿观众面前零失误运行一分钟，比百页研发报告更有说服力。”有投资机构合伙人表示。

上台表演并不是“花拳绣腿”。随着人形机器人技术迅速迭代，舞台炫技只是其能力的冰山一角。登陆春晚这一国民级传播平台，一方面，企业完成了最严格的公开测试，加速资本—产业正向循环；另一方面这也是企业面向大众所做的一次场景教育——让观众看到，具身智能正在从“演示阶段”迈入“落地阶段”。

参加本次央视春晚的松延动力负责人表示，春晚级舞台对于奔跑、跳跃、翻转，以及在复杂舞台环境下的连续动作协同要求极高，这些都对机器人在关节驱动、整机结构强度、实时控制与稳定性方面提出了极致的要求。

快思慢想研究院院长、特邀评论员田丰对证券时报记者分析，春晚不是终点，而是树立B端企业与C端大众对机器人的商业化“信任锚点”。田丰表示，春晚表演成为“非财务尽调”，机器人能否在复杂光效、突发干扰下稳定作业，直接降低投资风险评估成本，例如参与春晚机器人节目的银河通用3亿美元融资（投后估值200亿元）、魔法原子官宣IPO，反映资本逻辑从“押注技术”转向“验证落地能力”。

“智元非常希望能够登上央视春晚这一国民级传播平台，但现阶段整体预算有限，我们始终将研发投入放在优先位置，因此暂未参与央视春晚相关合作。”智元机器人相关负责人表示，向证券时报记者透露，虽然没有登上央视春晚，但智元在今年春节档期选择了一条更具开创性

的路径：一方面，打造全球首个大型机器人晚会《机器人奇妙夜》；另一方面，实现与河南卫视、央视少儿频道、广东卫视、东方卫视、北京卫视、宁夏卫视、湖北卫视等多家卫视春晚的深度合作与内容渗透。

智元机器人相关负责人表示，对产业来说，登陆春晚是具身智能从B端走向C端认知的一个标志。之前机器人大多在工厂、仓库，现在它能登上全民舞台，说明技术已经发展到足够友好、足够稳定的阶段。对公众来说，是机器人认知的升级；从工具到伙伴，这种认知变化，会让更多人愿意接受机器人进入生活。

智元机器人方面表示，短期来看，机器人会出现在更多文艺演出的场景里，比如剧场的辅助表演、音乐节的互动环节；长期看，它将进入日常场景，如商场的互动导览、社区的文化活动，甚至家庭里的“小型表演”，成为能带来快乐的生活伙伴。

关注3至6个月内订单转化

在2026年央视春晚舞台上，宇树科技、松延动力、魔法原子等企业的人形机器人产品凭借灵动表现刷屏社交媒体，相关话题阅读量超50亿次。马年春晚开播两小时内，京东机器人搜索量环比增长超300%，客服问询量增长460%，订单量增长150%。

春晚带来的流量红利能否持续地转化为商业竞争力，是人形机器人行业当前面临的下一步关键问题。业内专家认为，春晚热度能否沉淀，取决于企业能否将“表演参数”转化为“工时产出指标”，后续3—6个月订单转化质量较为关键。

“机器人商业化本质是‘在不确定性环境中提供确定性服务’，痛点不是单项技术突破，而在系统鲁棒性与经济模型闭环，系统鲁棒性即系统在面对异常情况、不确定性因素及外部干扰时，仍能保持正常功能和性能的能力。”田丰告诉记者。

在田丰看来，当前机器人行业要规模化商业落地，仍存在四大核心落地痛点：一是可靠性，工业场景需连续8小时以上作业，但国产减速器实测时，平均无故障时间不足进口减速器的50%；续航普遍在4—8小时，难以支撑两班倒的工作节奏。二是成本效益，单台机器人成本40万—60万元，其中减速器占13%—36%，工厂采购动力不足。三是责任与保险，企业最担忧“伤人、误操作、数据泄露”责任归属问题。四是

运维效率，机器人非标场景调试周期长，缺乏标准化交付模板。

作业场景是试金石

如果说2025年是技术攻关与量产能力建设的关键期，2026年则是机器人走向更多应用场景、更真实作业场景的关键一年。2026年，海内外企业均明确规模化量产目标，特斯拉计划年底启动10万台级量产，智元机器人目标数万台年产能，优选产能将提升至5000台，产业化落地进入加速期。

松延动力认为，2026年人形机器人行业的主题是“商业化”，完成量产、搭建产线是基础，搭建好商业渠道，实现实打实的“交付”是企业良性发展的核心。

在松延动力看来，具身智能机器人未来的技术突破将主要集中在三个层级。第一层，是更高可靠性的硬件本体与运动系统，这是所有智能能力的物理基础；第二层，是感知、决策与执行的深度融合；第三层，是由真实场景驱动的数据与自进化能力，真正有价值的数据，来自真实运行场景而非实验室。

“通过持续的数据积累和迭代，机器人才能不断提升泛化能力和稳定性。在推动产品竞争力方面，松延动力不会单纯追求参数领先，而是坚持通过场景应用和产能提升，让产品在交付性上形成长期优势。”松延动力方面表示。

田丰指出，人形机器人产业2026年的破局点，是聚焦具有行业高频、海量、刚需的“结构性典型场景”，构建长期竞争力护城河，优先规模化场景为人类白班+机器人夜班替代场景、高危/高重复性工业场景、情绪消费与文旅服务等。

田丰分析，人类白班+机器人夜班替代场景具有最高确定性，需求原因是年轻人不愿上夜班造成产业“结构性缺人”，仓储分拣、产线巡检等工作任务标准化程度高，社交沟通需求低。目前，宇树科技已将春晚集群控制技术迁移至物流仓库动态调度，2026年第一季度将在长三角3个仓实测。

“2026年是‘高流量视频’走向‘高工时计费’的分水岭，真正的拐点不在于机器人能否完美空翻，而在于能否‘顶住夜班、把笨活做稳、失手可控、交付可复制、责任算得清’，即能否把复杂的事情简单做，简单的事情重复做。中国机器人竞赛的胜出者，必是那些将‘舞台高光’转化为‘产线工时’的务实主义者。”田丰坦言。

A股三大芯片龙头2025年业绩均获改善

证券时报记者 吴志

2月27日，A股三大芯片龙头寒武纪、摩尔线程、沐曦股份分别披露了2025年业绩快报。三家企业业绩同比均获改善。

寒武纪2025年实现营业收入64.97亿元，同比大幅增长453.21%；实现归母净利润20.59亿元，同比扭亏为盈，上年公司亏损4.52亿元。寒武纪2025年扣非净利润为17.70亿元，上年亏损8.65亿元。

寒武纪称，2025年，受益于人工智能行业算力需求的持续提升，公司凭借产品的竞争优势持续拓展市场，积极推动人工智能应用场景落地，使得收入规模较上年同期大幅增长。营业收入的增长，推动了公司扭亏为盈。

寒武纪自成立以来，一直专注于人工智能芯片产品的研发与技术创新，致力于打造人工智能领域的核心处理器芯片。公司主营业务是

应用于各类云服务器、边缘计算设备、终端设备中的人工智能芯片的研发、设计和销售。寒武纪此次披露的归母净利润接近此前业绩预告的上限。截至2月27日，寒武纪市值约4967亿元。

摩尔线程2月27日晚披露的2025年业绩快报显示，2025年公司实现营业收入15.06亿元，同比增长243.37%；实现归母净利润-10.24亿元，亏损同比收窄36.70%。

摩尔线程表示，受益于AI产业发展及高性能GPU市场需求旺盛，公司产品竞争力与市场认可度不断提升，带动收入及毛利增长，亏损幅度同比收窄。公司还称，目前依然保持高研发投入，仍处于持续研发投入期。截至2月27日，摩尔线程市值约2859亿元。

另一家国产GPU企业沐曦股份也披露了业绩快报。2025年，沐曦股份营业收入为16.44亿元，同比增长121.26%；公司归母净利润为-7.81

亿元，扣非净利润为-8.22亿元，同比亏损均有所收窄。

沐曦股份表示，报告期内，公司坚持“1+6+X”发展战略，加大市场开拓力度，不断提升公司在高性能GPU行业的市场地位和影响力，推动人工智能技术与千行百业深度融合。

凭借优越的产品性能及完善的软件生态，公司产品及服务获得下游客户的广泛认可与持续采购，业务规模较上年同期实现显著增长。沐曦股份提到，2025年公司GPU产品出货量实现了显著增长。

对于亏损收窄，沐曦股份表示，主要系公司营业收入较上年同期大幅增长，以及公司股份支付费用较上年同期有所减少，该项因素对公司利润产生正向影响，降低公司亏损幅度，使得公司经营业绩呈现减亏向好的发展态势。2月27日，沐曦股份最新市值为2143亿元。

中微公司去年净利润 同比增长逾三成

证券时报记者 王一鸣

2月27日晚间，中微公司(688012)发布2025年度业绩快报。据披露，公司2025年营业收入约123.85亿元，同比增长约36.62%。其中，刻蚀设备销售约98.32亿元，同比增长约35.12%；LPCVD和ALD设备销售约5.06亿元，同比增长约224.23%；2025年归母净利润约21.11亿元，同比增长30.69%。

研发方面，2025年公司研发投入约37.44亿元，较2024年增长12.91亿元，同比增长约52.65%，研发投入占公司营业收入比例约为30.23%。

对于业绩增长的主要原因，中微公司具体归结为，公司主营产品等离子体刻蚀设备在国内外持续获得更多客户的认可，针对先进逻辑和存储器件制造中关键刻蚀工艺的高端产品新增付运量显著提升，先

进逻辑器件中段关键刻蚀工艺和先进存储器件超高深宽比刻蚀工艺实现量产。

新产品开发方面，据介绍，中微公司近两年新开发出十多种导体和介质薄膜设备，目前有多款新型设备产品进入市场，其中部分设备已获得重复性订单。

同时，中微公司持续保持国际氮化镓基MOCVD设备市场领先地位，积极布局用于碳化硅和氮化镓功率器件应用的市场，并在Micro-LED和其他显示领域的专用MOCVD新产品进入客户验证阶段。

产能建设方面，据公告，中微公司在南昌约14万平方米的生产和研发基地、上海临港约18万平方米的生产和研发基地已经投入使用，保障了公司销售快速增长。公司持续开发关键零部件供应商，推动供应链稳定、安全，设备交付率保持在较高水准。

中英科技拟收购英中电气 不低于51%股权

证券时报记者 梅双

中英科技(300936)2月27日公告，公司与英中电气股东俞英忠、朱丽娟、俞彪签署了《意向协议》，拟以现金方式收购常州市英中电气有限公司(下称“英中电气”)不低于51%的股份并取得英中电气控制权，具体收购比例以正式协议约定为准。本次交易完成后，英中电气将成为公司控股子公司，纳入公司合并报表。

中英科技表示，本次交易尚处于初步筹划阶段，交易方案、交易价格等核心要素仍需进一步论证和协商。本次收购预计构成重大资产重组。

本次交易实施前，俞英忠、俞彪、朱丽娟分别持有英中电气60%、30%、10%股权，俞英忠、朱丽娟系夫妻关系，俞彪为俞英忠、朱丽娟之子，俞英忠与上市公司实际控制人之一俞卫忠系兄弟关系，因此，本次交易构成关联交易。本次交易不涉及上市公司发行股份，不构成重组上市，也不会导致上市公司控股股东和实际控制人变更。

资料显示，英中电气成立于2004年3月，注册资本1000万元。该公司为绝缘纤维材料及其成型制品的专业供应商，经过多年行业深耕，产品已覆盖了中低压、高压、超高压和特高压交直流电在内的全电

压等级的输变电设备配套产品。

中英科技表示，若本次交易进展顺利，公司将取得标的公司的控制权，标的公司将纳入公司合并报表范围，对公司具有积极影响，有利于提高公司资产质量和综合竞争力，提升业务规模和盈利水平，为公司全体股东创造价值。

同时，中英科技提示，本次交易尚处于初步筹划阶段，本次交易存在不确定性，可能出现因外部环境变化导致交易条件发生变化，进而导致交易终止的情况。

中英科技聚焦于通信领域，其下游应用领域集中在通信基站与手机等散热领域。在通信材料业务领域，公司主营高频覆铜板及VC散热片两大类。在半导体封装材料业务方面，全资子公司赛肯徐州专业从事引线框架的研发生产，该产品作为半导体封装的核心材料，广泛应用于通信设备、汽车电子、智能家居等高科技领域。据中英科技业绩预告，公司预计2025年度归母净利润为180万元至270万元，同比下降91.47%—94.31%。

中英科技表示，报告期内，公司营业收入较上期有所下降，扣非净利润下降明显，主要由于受宏观经济影响，国内消费景气度偏弱，叠加行业竞争加剧，从而使公司整体经营业绩出现下滑。

两个交易日股价涨逾30% 杰普特称光连接业务尚处起步阶段

证券时报记者 梅双

2月27日晚间，杰普特(688025)发布股票交易异常波动公告，公司股票连续2个交易日内收盘价涨幅偏离度累计达到30%。

经自查，截至公告披露日，公司与公司控股股东、实际控制人及其一致行动人不存在关于公司的应披露而未披露的重大信息。公司目前生产经营正常，生产经营未发生重大变化。

杰普特表示，公司注意到近期市场对“光通信”业务相关概念关注度较高，公司对相关情况澄清表示，公司围绕光连接/光通信应用领域开发了MPO(Multi-fiber Push On)、光纤阵列单元(FAU)、MMC连接器及各类光纤组件产品，根据公司2025年前三季度经营数据，光通信相关业务收入占公司总营业收入的比例不足5%。

杰普特称，公司光连接业务尚处于起步阶段，该领域的发展前景受到下游需求变化、产品研发速度、产能释放规划、市场拓展、行业竞争等因素影响，存在一定不确定性。

此前，杰普特披露的2025年9月15日投资者关系活动记录表显示，公司在

光连接/光通信领域加速布局，持续聚焦未来光连接解决方案，面对数据中心、云计算、人工智能行业的旺盛需求，推出了MPO光纤连接器、光纤阵列单元等产品。公司的MPO产品已通过senko体系认证，MMC产品已通过uscon体系认证，当前正加紧扩产满足客户的需求，公司凭借在模组检测领域的技术积累，有望提升MPO/MMC的自动化效率，实现高效高产，为后续取得更多头部客户订单奠定基础。

杰普特主营业务包括研发、生产和销售激光器以及主要用于集成电路和半导体光电相关器件精密检测及微加工的智能装备。2月27日晚间，杰普特还披露了2025年度业绩快报，报告期内，公司实现营收20.7亿元，同比增长42.35%；实现归母净利润2.8亿元，同比增长111.46%。

杰普特表示，报告期内，公司受益于全球范围内激光器需求提升，在新能源动力电池精密加工及消费级激光器领域实现销售收入的较快增长，同时公司光通信业务快速切入市场并实现销售收入显著增长。受上述综合因素推动，公司2025年度营业总收入、归属母公司所有者的净利润同比实现显著增长。

上市公司资讯第一平台