

宇树科技拟IPO募资42亿元 冲刺“人形机器人第一股”

证券时报记者 聂英好

3月20日盘后,宇树科技正式披露IPO申报材料,公司已完成上交所预先审阅,包括答复两轮问询,科创板上市进程稳步推进。如登陆科创板,宇树科技有望成为A股市场的“人形机器人第一股”。

招股书显示,本次A股IPO,宇树科技拟公开发行新股不低于4044.64万股,募集资金42.02亿元,计划用于智能机器人模型研发、机器人本体研发、新型智能机器人产品开发及智能机器人制造基地建设四大项目。

其中,占比达48.13%(超20亿元)的资金作为规模最大的单项投资,用于具身大模型等机器人“大脑”与“小脑”底层技术攻坚的研发项目。

目前,宇树科技紧抓行业规模化发展机遇,将制造基地建设纳入IPO募投重点

项目,项目建成后预计可实现年产7.50万台人形机器人,与11.50万台四足机器人的产能规模。此次产能规划有望大幅提升交付效率,降低生产成本。

从招股书来看,宇树科技近年来经营业绩较为亮眼,2022年至2025年前三季度,宇树科技实现营收1.23亿元、1.59亿元、3.92亿元和11.67亿元,净利润为-2210.05万元、-1114.51万元、9450.18万元和1.05亿元。随着当期产品销量的快速增长,宇树科技预计2025年度营业收入超过17亿元,同比增长335.36%;实现扣非净利润超6亿元,同比增长674.29%。

值得一提的是,宇树科技营收结构持续优化,人形机器人业务收入占比从2023年的1.88%快速提升至2025年前三季度的51.53%,与四足机器人共同构成核心收入双支柱。2025年前三季度,宇树人形机器人收入超越四足机器人,成为新的业绩增长点。

对于市场极为关注的量产与交付数据,招股书显示,宇树科技2025年前三季度产销率突破95%,基本实现满产满销。在交付规模方面,宇树科技四足机器人报告期内累计销量超3万台,全球市场份额连续多年第一;人形机器人从2023年开始量产,报告期内人形机器人销量累计近4000台,且2025年度出货量已超5500台。

招股书文件显示,2025年前三季度,宇树科技境内收入达7.02亿元,境外收入达4.53亿元。客户群体涵盖国内外众多知名科技公司、科研机构、全球开发者等。

在上市标准与估值方面,宇树科技设置了特别表决权,并选择“预计市值不低于人民币100亿元”的科创板上市标准。文件显示,公司在2025年6月完成的最近一次市场化股权融资中,投后估值已达到127亿元。

从股权结构及公司治理来看,宇树科

技创始人、董事长兼总经理王兴兴为公司的控股股东、实际控制人。王兴兴直接持有公司8671.4964万股股份,占公司股本总额的23.82%,为宇树科技控股股东。同时,在表决权差异安排下,王兴兴直接持有部分的表决权比例为63.55%,结合所控制的上海宇树股权激励持股平台,合计控制的公司表决权比例为68.78%。

美团是宇树科技的第二大股东。美团-W旗下海信息、Galaxy Z及成都龙珠作为公司股东就所持公司股份构成一致行动关系,合计持股比例为9.6488%。

红杉中国为宇树科技的第三大股东。宁波红杉与厦门雅恒为一致行动人,合计持有公司股权比例为7.1149%。经纬创投为宇树科技的第四大股东。经纬壹号与经纬叁号为一致行动人,合计持有公司股权比例为5.4528%。

特斯拉采购中国光伏设备? 多家厂商回应“以信披为准”

证券时报记者 刘灿邦

马斯克的太空光伏故事仍在发酵。3月20日早间,有传闻称,特斯拉计划从中国采购总价29亿美元(约合200亿元人民币)的光伏制造设备,正与特斯拉太阳能项目进行谈判的中国企业包括拉普拉斯等。随后,有媒体就该消息向某光伏企业核实,获得的回应显示,相关合同规模在吉瓦级。

3月20日午间,证券时报记者致电多家光伏设备企业,询问是否与特斯拉有相关合作,多数厂商回应称以公开披露信息为准。

“关于特斯拉和太空光伏,市场和监管都很关注。”一家光伏设备厂商人士告诉记者,公司确实曾获得过北美客户订单,但出于商业机密等要求没有披露客户具体名称。“如果订单达到信息披露标准,我们肯定会履行披露义务,我们要遵守相关法规,希望投资者多理解。”

另外,记者从相关人士处获悉,特斯拉为商业火箭供应太空能源,确实曾调研国内光伏设备供应商。稍早前确定的调研厂商涉及一家多晶硅还原炉供应商以及一家HJT电池设备厂商。

根据马斯克在今年初达沃斯论坛上的表态,特斯拉和SpaceX将于三年内在美国分别建设100GW光伏产能。在这一表态背景下,A股市场在年初曾掀起一股太空光伏热潮。

去年底至今,多家上市公司在太空光伏领域加快布局。例如,钧达股份与尚翼光电达成战略合作,拟以战略股东身份对尚翼光电进行股权投资,双方将深度整合产业与场景资源,围绕钙钛矿电池技术在太空能源的应用展开合作,在技术研发、在轨验证、产业化落地及应用场景拓展等方面建立协同机制。

此外,钧达股份还与星翼芯能及其创始团队、原股东等相关方签署了《增资协议》及《股东协议》,拟以现金出资3000万元,认购目标公司新增注册资本46.1539万元,获得目标公司16.6667%的股权。未来,公司计划进一步与星翼芯能成立CPI膜与晶硅电池结合产品的生产制造合资企业,并且上述事项是具有排他性的。

在相关调研中,钧达股份表示,太空能源解决方案目前处于快速迭代与演变阶段,尚未形成固定技术与结构模式,当前行业内多为小型化、小功率的个性化解决方案。公司核心规划是率先在钙钛矿与晶硅叠层技术领域推动制定国家标准与行业标准,待标准确立后实现全球范围内的应用。当前阶段,解决电池功率与成本问题是核心关键,公司将依托深厚技术积累与核心技术优势,为后续太空能源整体解决方案的规模化落地、商业化推广提供支撑与保障。

ST京机在调研中表示,关于太空光伏,公司认为这是钙钛矿技术的一个重要、前瞻性的应用方向,其核心需求在于电池的“轻薄柔”化以及应对太空极端环境的能力。公司已针对此方向进行技术储备,例如开发用于柔性生产的卷绕式设备和适用于超薄玻璃镀膜的立式沉积设备,以适配未来太空光伏对重量、可析叠性及可靠性的特殊要求。

ST京机还透露,公司已向多个客户在北美市场成功交付光伏组件设备。客户既包括在美设厂的中资企业,也包括世界500强企业及当地知名的光伏厂商。

不过,需要提醒的是,光伏厂商争相搭乘太空光伏快车的同时,监管部门也试图为概念降温,不许蹭太空光伏热点炒作股价,记者从相关厂商人士处确认了这一信息。事实上,双良节能已经因相关事项信息披露违规遭到立案调查。

AI从旁观者变参与者 工业智能体在传统行业大显身手



以智能体为核心的“感知—决策—执行—优化”闭环能力,正在重塑工业生产与管理模式。作为连接AI大模型与产业场景的核心载体,智能体正打通AI落地的“最后一公里”,推动传统产业从“单点智能”向“系统协同”跨越。

山东某煤矿智能化操控井下作业。受访公司供图

证券时报记者 黄翔

“以前在洗煤厂,老师傅调重介密度全靠‘手感’,5—6年才能练出‘火眼金睛’;现在智能体直接给出最优参数,PLC设备自动执行,精煤质量又稳又好。”在兴隆庄煤矿洗煤车间,一位操作工道出了AI智能体给传统煤矿产业带来的真切改变。

工业场景复杂度高、安全要求严、实时性强,AI大模型在其中的效用受到限制,在此背景下,行业开始探索与落地AI智能体。

近日,证券时报记者走访云鼎科技发现,在矿山、化工、油气等传统重工业领域,长期面临效率偏低、安全风险高、对人工经验依赖强等共性难题,但这些问题正迎来系统性破解路径——以智能体为核心的“感知—决策—执行—优化”闭环能力,正在重塑工业生产与管理模式。作为连接AI大模型与产业场景的核心载体,智能体正打通AI落地的“最后一公里”,推动传统产业从“单点智能”向“系统协同”跨越。

智能体破解产业痛点

“过去,大模型提供了基础能力,就像给产业装上了‘聪明大脑’,但智能体才是让大脑落地的‘手脚’,能真正把技术变成实实在在的效益。”云鼎科技工业互联网事业部人工智能业务总监高桢告诉证券时报记者。

“传统产业的智能化转型曾长期停留在‘报警式’应用,大模型从‘发现与感知’到‘决策与执行’的能力延伸仍存在差距。”高桢表示,智能体的出现,彻底改变了这一局面,在矿山、化工、油气等领域呈现出多点突破的态势,AI从“旁观者”变成“参与者”。

云鼎科技是国内率先推出垂直领域大模型的数字化解决方案供应商,在矿山、化工、油气等工业领域打造了多项业内典型应用案例,并实现规模化推广。

在山东兴隆庄煤矿的洗选车间,云鼎科技研发的智能体实现了精准密度调控

的工业场景落地。传统重介分选依赖人工经验设定密度,参数波动大,不仅精煤产率不稳定,还造成介质浪费与精煤损失。现在智能体通过预测大模型测算最优分选密度,直接驱动PLC设备执行闭环调节,不仅可以稳定精煤质量,同时提升精煤产率0.2%以上,按年洗选300万吨测算,每年可创造直接经济效益超300万元。

井下作业的安全保障也因智能体的参与焕然一新。在李楼煤业的防冲卸压打钻施工作业现场,防冲卸压孔深监管智能体通过视频算法自动计数钻杆数量,彻底告别了“人工逐根核对、枯燥易出错”的旧模式。

“以前通过人工数钻杆眼睛都看花了,还总担心漏数,现在通过算法自动核验,工作效率提升80%以上。”现场工作人员说。在井下的输煤皮带巡检,也由智能体接管,摄像头24小时实时监测,异常情况自动报警并联动处置,既减轻了工人劳动强度,又消除了人工巡检的盲区。

在化工领域,智能体要攻克化工生产工艺优化“多变量、非线性、强耦合”的难题。“煤炭洗选过程主要是物理变化,化工工艺流程多为化学反应,调控一个参数可能引发连锁反应,预测及优化难度存在显著量级差异。”高桢坦言,甲醇精馏场景的智能体研发,公司AI团队足足投入了近一年时间。付出终有回报,这套系统在榆林能化落地后,吨甲醇蒸汽消耗降低3.2%,年增收甲醇产量180吨,单厂单装置年降本增效450万元。

油气行业的智能体也展现出规模化落地能力。2024年,云鼎科技中标某管网集团AI大模型项目,将智能体能力延伸至油气管网领域。“从矿山到化工再到油气,智能体之所以能快速推广,核心是解决了行业真痛点,带来了看得见的收益。”高桢表示。

搭建传统产业“硬支撑”

智能体在传统行业“大显身手”,背后是一套贴合工业场景的技术体系。不同

于消费端智能体的“通用性”,工业智能体的研发更注重“实用性”与“安全性”,形成了“多模底座+数据燃料+平台载体”的核心架构。

早在2022年,云鼎科技就联合华为布局大模型研发,2023年发布能源行业首个矿山大模型,2025年推出云鼎伏羲化工大模型,如今已形成多行业覆盖的工业大模型家族。“我们的大模型底座是多模驱动,不仅本地化部署了华为盘古等商用模型,还接入了业内主流通用模型,能根据不同场景灵活适配。”高桢介绍,这种“行业+通用”的设计,让技术更具韧性。

“工业智能体不能靠通用数据‘喂饱’,必须扎根产业场景积累专属数据。”高桢透露,云鼎科技从建设行业大模型之初就注重积累行业数据,目前已拥有百万余张标注的行业数据和千亿条生产数据,其行业数据集还入选了2025年国家数据局行业高质量数据集建设先行先试项目。正是这些带着“产业温度”的数据,让智能体的决策更精准、更贴合实际。

云鼎科技自主研发的仓颉智能体平台,则让技术落地变得“简单易用”。“我们希望让不懂编程的一线工人也能用上智能体。”高桢表示,该平台具备应用编排、多智能体协同等核心功能,用户通过拖拉拽的方式,就能使用各种应用组件,快速搭建专属智能应用。当前,基于该平台已实现自然语言处理类场景的自主编排,下一步将逐步扩展至工业安全监控、工艺优化等复杂场景。

更关键的是,工业智能体要求自带“安全基因”。针对工业场景对安全生产零容忍的要求,智能体在设计与运行过程中需内嵌完善的安全机制。例如,在执行指令环节要进行操作日志全链路审计,一旦出现异常行为自动熔断;同时,对于工业技能包,也要进行严格的安全检测与验证。

“OpenClaw的火爆印证了智能体的落地价值,但相比通用能力,我们更关注如何将多年沉淀的工业算法与行业经验进行标准化封装,形成可复用的‘工业技能包’,这正是我们的核心优势。”高桢强调。

在挑战中加速演进

智能体在传统产业应用逐步深入,但也存在一些现实挑战。

“工业场景复杂且开放,不同工艺、设备差异大,通用智能体在工业应用场景落地难度大。”高桢举例,在煤矿生产的临时支护环节,有的矿井采用机械式临时支护,有的矿井使用用木,因此必须设计不同的监测方案。此外,老厂改造难度大、数据壁垒未打破、标准化不足等问题,也制约着行业规模化发展。

更重要的是,工业智能体与To C智能体在能力形态上存在显著差异。“To C智能体强调通用性,技能包具备较强复用性;而工业智能体则更强调与具体场景的深度耦合,不同设备、不同工艺往往需要定制化接口与专属能力。”高桢坦言,工业智能体的成熟度确实不如消费端,但这也正是其价值所在——“解决复杂场景的硬骨头问题”。

“由于工业场景的复杂性、特殊性、开放性,目前智能体的应用多集中于单一生产环节或局部场景。下一步需要通过多智能体协同,将分散的点状场景进行整合,打造‘智能体群’,形成如煤矿应急管理、安全调度、风险预警等系统性解决方案,最终目标是打造真正的‘AI大脑’。”高桢展望。

云鼎科技的矿山大模型经中国煤炭工业协会鉴定达到国际领先水平,模型能力经国内权威第三方机构评测进入国际第一梯队。截至目前,其223类人工智能场景已在中国中煤、国家电网、皖北煤电等130余家生产单位落地。

“我们的优势不在于参数多大,而在于场景落地够扎实。”高桢说,不局限于单一方向智能体应用,云鼎科技致力于实现视觉、预测、自然语言处理类智能体的集中管理。

政策层面,国家能源局等部门多次出台政策,鼓励人工智能与能源产业深度融合,为智能体应用提供了有力支撑。智能体正以“看得见、摸得着”的成效,推动传统产业从“经验驱动”向“数据驱动”跨越。

字节跳动超60亿美元 出售旗下游戏公司

证券时报记者 吴志

字节跳动旗下的重要游戏资产确认出售。3月20日,上海沐瞳科技有限公司(下称“沐瞳科技”)CEO张云帆发布内部信,宣布公司最近与Savvy Games Group(下称“Savvy”)签署协议,双方将在未来一段时间内完成交易。交易完成后,沐瞳科技将成为Savvy的全资子公司。

沐瞳科技是字节跳动游戏板块的核心资产。2021年3月,字节跳动旗下游戏业务品牌朝夕光年收购沐瞳科技,据报道,当时这笔交易的对价约合40亿美元。在并入字节体系后,沐瞳科技的业务整体稳健,部分爆款产品实现了长线运营。

不过,去年以来,沐瞳科技已多次传出将被出售的消息。据悉,字节跳动此次出售沐瞳科技价格超过60亿美元,高于2021年收购价。

此次交易完成后,沐瞳的管理结构保持不变,沐瞳仍是一家总部位于上海的公司。张云帆本人也将继续担任沐瞳CEO,和管理团队一起继续带领公司向前发展。张云帆还提到,交易完成后,基于历史业绩贡献,公司将为员工提供多项激励计划,其中包括加速部分历史授予的长期激励的归属和发放。同时也将基于未来的业绩,推出新的有吸引力的激励方案。

沐瞳科技成立于2014年,公司总部位于上海,在新加坡、秘鲁、马来西亚、菲律宾、印尼等地设有分支机构。公司创立之初便立足于全球化游戏的开发,目前已推出多款在海外具有知名度的移动游戏产品,是最早一批致力于游戏出海的中国公司,也是拥有最多海外玩家的中国游戏公司之一。

根据第三方机构Sensor Tower公布的2026年2月中国手游发行商全球收入排行榜,沐瞳科技排在第13名。

沐瞳科技旗下核心产品是2016年上线的《决胜巅峰》(Mobile Legends: Bang Bang),根据公司公告,截至2024年底,该产品月活突破1.1亿,全球累计下载量超15亿次。根据Sensor Tower数据,今年2月,《决胜巅峰》位列中国出海手游下载量第四名。

据了解,Savvy由沙特阿拉伯公共投资基金全资所有。在此次收购沐瞳科技之前,Savvy已多次参与对国内游戏公司的投资或收购。

公开信息显示,2023年2月,Savvy宣布以18亿元投资国内电竞公司英雄体育VSP0。2024年12月,完美世界及全资子公司上海完美时空软件有限公司与Savvy旗下公司Scopely, Inc.签订《资产购买协议》。