

# 新品密集迭代 AI眼镜仍需一个“杀手级”应用

证券时报记者 康殷

今年以来,中国制造的平价AI眼镜在TikTok大卖,在海外爆火的消息不断,打开了这一单品的想象空间。

在国内, AI眼镜赛道近期动作频频。XREAL推出副线品牌xbx,首款产品同步发售;雷鸟创新连发两款新品并预告次世代机型,科大讯飞发布搭载多语种翻译与智能体的AI眼镜。

国际数据公司(IDC)数据显示,2025年全球智能眼镜市场出货量达1477.3万台,同比增长44.2%。其中,中国智能眼镜市场表现尤为突出,全年出货量为246万台,同比增长87.1%。然而,在新品浪潮与数据热度之下, AI眼镜从极客产品走向大众日用品,依然面临硬件门槛、场景落地和结构性障碍等重重关卡。



在新品浪潮与数据热度之下, AI眼镜从极客产品走向大众日用品,依然面临硬件门槛、场景落地和结构性障碍等重重关卡。

图片来源:AI生成

## 1 先过“戴得住”这关

过去几年, AI眼镜留给消费者的固有印象是“笨重”“压耳”“撑不过半天”。不过,这一认知在近期的新品发布中被刷新。

雷鸟V4将机身重量控制在38克,首次搭载蓝琥珀固态电池与异形钢壳封装技术,电池容量较上代提升57%,连续播放音乐可达11.5小时,连续待机超两周;同时首次实现IP67级防尘防水。

科大讯飞同样聚焦轻量化,整机实测40克。科大讯飞研究院语音翻译条线总监孔青接受证券时报采访时表示:“我们采用了全球首

创的全贴合树脂波导显示镜片,相比传统玻璃波导轻40%~50%,仅镜片一项就减重了5~10克。”他进一步强调,轻量化没有牺牲性能与续航,40克意味着智能眼镜第一次真正具备了全天候佩戴的价值。

“穿戴设备不仅是功能产品,更是时尚配饰与个人符号,必须满足自然无感、百搭美观、长时间佩戴的要求。做早了供应链不成熟,做晚了错失市场机会,我们判断,现在正是合适的时间窗口。”科大讯飞穿戴设备业务部总经理林会

杰告诉记者。

轻量化的硬件攻关,离不开上游芯片层面的协同突破。安凯微“孔明系列”视觉SoC已从KM01/KM02迭代至新一代产品,算力覆盖0.5TOPS到8TOPS,12MP单次拍照功耗低至0.08mWh,1080P录像60秒耗电仅3.65mWh,冷启动拍照速度达150ms。公司表示, AI眼镜芯片已实现规模化出货,完成从0到1的战略突破,顺利实现从技术研发到规模量产的完整闭环。

## 2 再回答为何“非戴不可”

在硬件门槛解决之后,更深层的问题是,用户会因为什么“非戴不可”?近期AI眼镜密集发布潮中,各家厂商给出了各自的答案。

雷鸟创新的发布会上,雷鸟创新CEO李宏伟抛出了一个反常识的判断:“包括雷鸟在内,我们都高估了AI在眼镜上的表现能力,大家都缺乏对AI的敬畏之心。”他随即宣布了一个令外界意外的决定,V4在AI上不做昙花一现的新功能,将精力放在基础体验优化上。

李宏伟认为,这并非否定AI的价值。据透露,仅2025年,各类AI眼镜就上线了超过200个新功能,挤占大量开发资源,但用户长期使用比例却连6%都不到。“那些昙花一现的伪需求

被我们全盘舍弃,在雷鸟V4上,我们倾注资源只为做好一件事,那就是AI响应速度。”他说。

科大讯飞则走了另一条路:将商务垂直场景做到极致。“智能眼镜行业正从科技发烧友向早期大众跨越,未来一到两年将迎来爆发临界点。核心前提有两个:第一,能全天候舒适佩戴;第二,解决高频刚需。”林会杰认为,40克重量已经解决了“戴得住”的问题,而讯飞AI眼镜真正的刚需,是把商务人群“开会”这件事做到极致。

孔青曾表示,跨语言面对面沟通、通话翻译与会话同传、实时提词告别忘词、自动录音转写总结生成纪要、嘈杂环境精准拾音,这五件事讯

飞AI眼镜可以同时做到。讯飞AI眼镜通过GlassClaw实现了多模态记录、AI会议纪要及生活服务调用。现场演示中,GlassClaw独立完成了商务信息采集、出差方案整理及邮件发送等复杂任务,无需手机或电脑辅助。

各家策略和路径虽然不同,但指向同一个结论:AI眼镜走向大众,靠的不是功能数量,而是在高频真实场景中不可替代的体验深度。“眼镜需要一个杀手级应用,那就是全天候的个人智能助手。”XREAL创始人兼CEO徐驰认为,“随着大模型的多模态能力和智能体变得越来越强,你未来真正需要的不是一个天气、导航、翻译的独立App,而是眼镜里住着一个全天候陪伴你的AI助理。它用你的第一视角去洞察世界,在最懂你的基础上,主动给你提供建议。”

难题之外,利好也在密集释放。2026年智能眼镜首次被纳入国补品类范围,且是唯一新增品类,这是中国市场最直接、最有力的支持,叠加AI技术加速渗透各消费品类,政策效果值得持续关注。洛图科技(RUNTO)报告显示,2026年第一季度,中国智能眼镜市场零售量达40.2万台,同比增长96%,零售额8.1亿元,同比增长102%。家电、消费电子、显示面板、互联网大厂纷纷跑步入局,市场参与者持续扩容;短短一年里,产品续航与佩戴舒适度大幅提升,AI功能深度融合,行业正以肉眼可见的速度迭代。

“说实话,在眼镜轻量化和智能化这个领域,中国企业做得非常扎实,不仅在国内,在全球市场也很有竞争力。”徐驰认为:“2007年iPhone发布时,几乎所有中国公司都只能远远地看着。这一次,智能眼镜的iPhone时刻,将有机会由中国公司,或者几家中国公司与全球生态一起参与、见证和书写。这是让我们感到骄傲的地方。”

## 3 隐私、标准与近视适配

即便硬件与软件应用双双推进,在AI眼镜走向主流消费品的这条路上,仍横亘着不少隐性难题。

隐私争议最直接。孔青表示,用户关心数据安全和隐私问题,功能越多越担心隐私泄露。讯飞为此构建了多重保障,比如以磁吸式摄像头隐私遮挡片实现物理遮挡;对唇形数据、语音特征等敏感信息全部在设备端处理,不上云端;涉及云端功能均需用户明确授权后才触发。

“我们呼吁,行业应共同建立透明、可感知的隐私规范,让用户明白数据如何被使用、如何被保护。”孔青说。林会杰补充道:“所有拍摄、录音状态均有强制指示灯,不可关闭,保障对方知情权。只有把隐私交给用户自己掌控, AI设备才能真正走进日常生活。”

行业标准的缺失,是另一层制约。公共场所使用边界与被拍摄者知情权的法律规范,目前仍是空白。林会杰直言,智能眼镜产业链复杂度接近手机,涵盖芯片、光学显示、摄像头、传感器、声学、电池、结构、视觉光学镜片等全部环节,但对重量、佩戴舒适度、续航、亲肤性的要求远高于手机,行业至今仍未形成统一的好眼镜标准。

近视适配,是影响最广的障碍。全球近视人口数量庞大,中国近视人群较多,但目前市面上的AI眼镜产品普遍无法实现个性化定制,对大多数的近视用户而言, AI眼镜要么叠戴于普通眼镜之外,要么根本无从使用。林会杰坦承,攻克近视适配、个性化生产、轻量化工艺等共性难题,是讯飞希望联合上下游合作伙伴共同推动的方向,也是推动整个产业走向成熟、规范、健康的必要前提。

# 新易盛:硅光产品已是公司主流产品

证券时报记者 刘茜

6月1日,新易盛(300502)接受多家机构调研。公司发布的投资者关系活动记录表显示,1.6T光模块产品订单相对于去年增幅很大,预计在今年呈现出逐季快速增长的趋势,1.6T和800G是今年交付的主力产品。

据LightCounting预测,2025年至2030年全球光模块市场的复合增长率为22%。其中,主要应用于人工智能算力集群、云数据中心的以太网光模块对应复合增长率为24%。

新易盛透露,结合订单预期,产能准备及供应链情况综合来看,公司预计2027年第二季度至第四季度的整体呈现向好趋势。

看得见的市场需求下,一批上市公司正加

码投资光模块。新易盛表示,扩产阶段的核心工作包括新建(扩建)厂房、产线搭建、物料筹备、人员团队建设等。

同时,新易盛透露,根据目前行业发展趋势及产品迭代情况,预计公司硅光方案产品的占比将持续提升,今年硅光产品占比相比去年已有较大幅度提升,硅光产品已是公司主流产品,公司已与主流Fab(晶圆代工厂)厂家建立合作关系并针对未来的产能需求提前进行规划,以保障硅光产品的供应。

此外,新易盛表示,公司在光路交换机(OCS)领域已有充分布局,公司可以根据客户的定制化需求进行产品开发,预计市场明年下半年或者2028年将有批量供应需求。

目前,光模块上游核心原材料和装备的紧

缺及受制于人,让整个产业越发感受到紧迫。

对于核心物料EML芯片的供应情况,新易盛透露,公司和相关供应商保持了长期合作关系,已根据订单及市场情况提前规划和备货,目前供应链情况整体稳定。

从技术路线发展来看,传统可插拔光模块在功耗控制、信号完整性方面已逼近物理极限。而NPO(近封装光学)、CPO(共封装光学)等下一代光互连的技术路线,受到投资者关注。

新易盛认为,NPO、CPO等技术路径从商用化到大规模商用有一个过程。各技术路线并非相互替代关系,不同客户会根据自身需求进行选择。公司在各技术路线均有布局以满足客户需求,将深耕行业,坚持研发创新,致力构建可持续发展的长期竞争力。

# 蓝科高新推进收购中国空分51%股权

证券时报记者 张一帆

6月2日,蓝科高新(601798)披露重组报告书,推进收购中国空分工程有限公司(以下简称“中国空分”)51%股权,公司再次确认本次交易构成重大资产重组。

早在去年4月,蓝科高新公告称,已经签署《意向协议》收购中国空分51%股权,以期实现专业化整合。交易对方为中国浦发,与公司同为国机集团控制的企业,本次交易构成关联交易。在交易意向披露前后,蓝科高新三日大涨24%。

在最新发布重组报告书中,蓝科高新明确本次交易将通过现金方式进行,交易价格为1.31亿元,对应中国空分100%股权的评估值为2.58亿元,较其账面价值增值96.50%。蓝科高新表示,中国空分具有独立的盈利能力,且被评估单位管理层提供了未来年度的盈利预测数据。

公开信息显示,中国空分主要从事工业气体制备、低温液体储运等领域的工程设计、咨询和工程总承包业务,下游客户主要为大型石化、新能源企业。

财务数据显示,中国空分在2025年度营业收入6.99亿元,归属于母公司股东的净利润为1438.42万元。2024年度中国空分以上两项财务数据的金额分别为10.03亿元、6481.10万元。展望未来,交易对手承诺,中国空分2026年度至2028年度各年度

扣非后净利润分别不低于1705.07万元、1291.91万元、1862.70万元。

对于2024年度、2025年度前后两年中国空分业绩变化较大的情况,蓝科高新方面解释,主要系受2024年荣泰五期项目等重大项目确认收入影响,2025年末新增同等体量的重大项目,中国空分收入及利润规模回归正常经营水平,相比2023年,2025年主营业务收入上升7.02%。

对于这笔交易带来的影响,蓝科高新认为,本次交易前,公司已于2025年度成功实现扭亏为盈,但公司整体规模与盈利水平仍具备进一步提升的空间。通过本次交易,上市公司的资产规模与盈利能力将得到显著增厚,综合实力得以持续夯实。

从业务角度出发,蓝科高新预期在完成对标的公司的整合后,将有效提升上市公司在工业气体制备及能源储运领域的核心竞争力,有力推动产品、工程、服务三大业务板块的协同发展与深度融合,从而进一步拓宽业务边界,全面增强公司的抗风险能力与可持续发展韧性。

蓝科高新方面表示,依托工业气体市场的发展,我国空分设备产能快速增长。据隆众资讯的不完全统计,2023—2027年我国空分产能拟建、在建项目超100个,总规划产能约为620万方每小时,整体来看,在碳达峰、碳中和的大背景下,下游相关行业产能置换升级,中国空分装置产能将继续扩张。

# FPC龙头5千万元投机器人公司 标的公司身份引猜测

证券时报记者 曾剑

FPC(柔性电路板)龙头弘信电子(300657)近日的一则投资引发市场热议。据弘信电子公告,董事会同意控股子公司慧弘华创携手关联方云创智月共同投资A公司。此次投资,按A公司200亿元的投前估值,慧弘华创出资5000万元,认购其新增注册资本。

弘信电子未交代A公司的具体身份。6月2日,证券时报记者以投资者身份致电了弘信电子,公司人士表示,公司之所以未披露A公司的名称,主要是出于商业机密的考虑。

上市公司公告透露,A公司是一家从事通用机器人相关的研发、生产、销售等业务的股份有限公司,该公司的经营范围包括物联网技术服务、智能机器人的研发、智能机器人销售、服务消费机器人制造以及人工智能公共服务平台技术咨询等服务。

目前,市场上从事机器人研发制造的、估值达200亿元的企业寥寥可数。投资者对于A公司的身份有诸多猜测。

一些投资者在股吧里表示,A公司可能是智能机器人。

据公开资料,智能机器人的经营主体为智元创新(上海)科技股份有限公司(下称“智元创新”)。智元创新于去年11月完成股改,成为股份有限公司。而从工商资

料来看,智元创新的经营范围与A公司经营范围的重合率较高。而从估值上看,智元创新在2025年3月完成B轮融资后的总估值达150亿元。去年5月、7月、8月,又陆续实施了多轮融资,目前总估值不明。

星海图(北京)人工智能科技股份有限公司(下称“星海图”)、北京银河通用机器人股份有限公司(下称“银河通用”)也在投资者猜测的名单之上。这两家公司的经营范围与A公司十分相近,且均为股份有限公司。

企查查显示,星海图自成立以来累计完成9轮融资。其中,该公司在今年4月初完成B+轮融资,融资金额为20亿元,投后总估值为200亿元。银河通用自成立以来累计融资5次。3月初,银河通用完成A+轮融资,融资金额为25亿元,投后估值也是200亿元。

对于投资A公司,弘信电子上述人士表示:“主要是基于公司业务拓展等方面的考虑。”

弘信电子主营FPC的研发、设计、制造和销售,系国内FPC产业龙头之一。公司于2023年开始布局AI算力服务器的研发、设计、制造和销售, AI算力资源服务业务等。

“公司与A公司尚未开展实质性的业务合作。未来双方能否实现业务协同及合作,受市场环境、商业谈判结果、双方战略匹配度等多种因素影响,存在一定不确定性。”弘信电子在公告中强调。

# 武汉发力“人工智能+软件” 今年培育150个优秀智能体产品

证券时报记者 刘茜

近年来,武汉软件产业规模增速稳居全国14座软件名城前两位,2025年更是迈上4000亿元台阶。6月2日,记者从武汉市人民政府新闻办举行的发布会上了解到,“十五五”是武汉软件产业从规模突破逐步转向质量提升的关键时期,武汉将力争“十五五”时期产业规模突破8000亿元。

工业和信息化部近期明确提出,开展“人工智能+软件”专项行动,加快智能编程研发应用,培育模型即服务、智能体即服务等相关新业态,推动基础软件、工业软件智能化升级。

据了解,武汉已经聚集了22家软件上市公司,4家中国软件百强,3家中国互联网百强;近3年新登记软件企业数量占武汉市新注册企业总数的1/7,软件企业总数已突破14万家。

武汉市经信局相关负责人表示,武汉将从三个方面引导企业拥抱人工智能。一是推动软件产品AI化,鼓励和引导软件企业研发具有AI功能的软件产品和解决方案,提升产品价值和竞争力,服务各行业智能化改造需求。2026年,培育150个优秀

业智能体产品,打造10个国内知名的垂类大模型,引导100家深耕垂直行业的软件系统集成商向人工智能应用服务商转型。

二是推动软件开发AI化,支持龙头企业和有条件的规模以上企业建设10个以上“超级软件工厂”,以大模型、智能体重构研发流程,打造可复用的行业AI研发范式;引导规下小微企业向OPC(一人公司)转型,运用AI工具简化开发流程,攻关轻量化AI应用和配套服务产品。力争2026年实现1000家规模以上软件企业AI辅助开发全覆盖,孵化100款以上AI测试类工具产品。

三是推动企业管理AI化,支持企业对各类经营管理软件实施智能化升级,全面嵌入智能体应用,鼓励企业自研AI管理软件,拓展智能办公、智能审批、智能运维等场景。力争2026年全市软件行业经营管理类智能体使用率突破80%。

值得注意的是,为助力武汉“中国软件名城”建设,武汉市定于6月10日至11日举办第四届软件创新发展大会。截至目前,中国航天科工、中国船舶、中国电子、摩尔线程、金山软件、麒麟软件等头部企业已确认参会,总人数预计超过800人。