

埃夫特董事长游玮： 打造机器人界的“鸿蒙”系统

证券时报记者 叶玲珍

赛道火热却盈利艰难，工业机器人行业被低价内卷裹挟，洗牌浪潮已然袭来。面对行业内卷与盈利承压，作为国产机器人“务实派”的代表企业，埃夫特始终保留着一份清醒：对内聚焦整机主业，以高端国产替代撕开突破口；对外前瞻布局通用技术底座，打造机器人界的“鸿蒙”。

在AI赋能产业的新机遇下，埃夫特正以一套“大树模型”重塑中国机器人产业生态：向下深扎通用技术底座的“根”，向上做强工业机器人的“干”，向外助力生态伙伴摘取细分场景的“果”。

近日，埃夫特董事长兼总经理游玮接受证券时报记者专访，详细拆解企业的发展路径、战略取舍及布局逻辑，同时剖析行业内卷症结，探寻中国机器人产业穿越周期、高质量发展的突围之道。

直面内卷 主动“断腕”轻装上阵

作为国产工业机器人的“头部玩家”，埃夫特依托自主研发及技术收购，结合产学研合作，十余年来持续投入，在技术端突破多项国外垄断，但财务上却迟迟未实现盈利。鲜明的反差，让这家“技术派”本土龙头的成长之路颇具话题性。

“这是行业洗牌必经的阵痛，也是公司战略转型要直面的磨砺。”面对外界的不解，游玮直指症结，并坦言目前公司已度过最艰难的阶段，即将收获转型红利。

“机器人是确定性很强的成长赛道，近年来大量资本、人才扎堆涌入，行业参与者普遍重市场抢占、轻经营质量，引发非理性扩张与行业内卷。”游玮表示，当前行业价格战趋于白热化。

除了因赛道确定性产生的过度竞争外，在游玮看来，机器人行业内卷并不是因为产品同质化，而是缺乏统一的关于精度、能耗、智能化等核心性能和功能指标的评测标准。“终端客户在招标时无法甄别产品质量优劣，只能简单按照价格、账期选定供应商，导致优质产品的技术优势无法转化为产品溢价。”他说。

积极的信号是，以埃夫特为核心发起人的全国性机器人行业协会正在紧锣密鼓地筹备中，相关行业标准及测评体系也将逐步完善。

“国产工业机器人行业内卷已经接近尾声，头部效应正在凸显，腰部及尾部企业加速出清，逐步迈入‘剩者为王’阶段。伴随行业规范体系持续完善、行业标准落地，市场将从‘卷价格’转向‘卷产品力’，踏实做技术的企业会有合理的盈利空间。”游玮表示。

除行业内卷外，埃夫特近年来主动的战略调整也在一定程度上冲击了业绩。

早期，埃夫特同时布局机器人整机与系统集成业务，初衷是深入终端场景、吃透客户真实需求。随着业务规模壮大，一



图为埃夫特通用工业机器人和喷涂机器人。 时报财经图库/供图

些结构性矛盾促使公司开启业务调整。“系统集成对于短期做大营收规模有利，但会与下游集成商客户形成直接竞争关系，反向遏制机器人整机业务发展。”游玮告诉证券时报记者，不仅如此，系统集成多为非标业务，业务稳定性弱，整体盈利质量偏低。

基于前述考量，自2022年下半年起，埃夫特开启战略升级，聚焦机器人整机领域，果断砍掉国内的系统集成单元，并加速出清海外系统集成业务。

游玮表示，前述战略调整虽在短期导致营收下滑、利润承压，但从长远来看，公司实现了轻装上阵，且生态发生了根本变化——原有的竞争对手变成合作伙伴，拉动核心整机业务驶入快车道。

发力高端 并购补链破局突围

在完成战略聚焦后，埃夫特的发展脉络清晰起来：全面对标进口产品，切入中高端市场。

“虽然目前国产机器人在中国市场出货量占比已经突破50%，但行业超70%的营收、超80%的利润都由海外机器人品牌掌控。在汽车、轨道交通、半导体、航空航天等高毛利领域，外资品牌机器人依然处于主导地位，国产替代空间巨大。”游玮指出，未来三年，公司最大的业务增量将来自国产替代。

近年来，埃夫特在高价值机型、“卡脖子”技术环节方面投入大量资源，2024年、2025年研发投入分别为1.32亿元、1.94亿元，同比分别增长45.21%、47.42%。

技术创新红利正在核心赛道集中兑现。2025年，公司在汽车制造领域多次实现国产突围：焊接机器人在赛力斯工厂覆盖FDS、SPR、滚边等工艺，开创国产机器人在汽车焊装车间批量交付的先河；喷涂机器人成功落地奇瑞海外工厂，覆盖喷涂吹水等工艺应用，填补了国产机器人在汽

车涂装车间批量应用的空白。

游玮表示，目前公司在防爆、重载、焊接、喷涂、激光切割、打磨等高精度应用领域的业务占比不断提升，毛利水平也在持续修复。今年一季度，埃夫特综合毛利率为14.69%，同比提升9.23个百分点。

除内生增长外，通过外延扩张补链强链也是埃夫特加速业务升级的重要抓手。

近日，埃夫特发布重大资产重组报告书（草案），拟通过发行股份及支付现金方式收购上海盛普流体设备股份有限公司（下称“盛普股份”）100%股份，进入精密流体控制设备制造领域。

“这是一起典型的技术及产业并购。”游玮表示，目前公司生产的工业机器人已经覆盖焊接、喷涂、打磨等高端工艺，唯独缺少涂胶工艺，盛普股份正好能够补上这块短板。“把我们的机器人作为执行机构，装上他们的精密流体控制设备，再叠加视觉识别和工艺算法，就能搭出一套标准化的智能涂胶工作站，实现复杂场景下的高精度涂胶作业。”游玮说。

目前，胶接工艺在汽车及通用工业领域已经得到广泛应用，而在轻量化发展趋势下，胶接有望替代传统焊接，成为主流连接方式，高精度涂胶市场空间巨大。

深耕底座 做机器人界的“鸿蒙”

如果说国产替代是中国工业机器人上半场角逐的焦点，那么具身智能将开启产业量级更高的下半场较量。

“目前，工业机器人仍集中在汽车、3C电子、锂电、光伏等标准化产线。而一旦与AI深度融合，机器人将进入市场更大的多品种、小批量的柔性作业场景，下游需求会呈指数级扩容。”游玮表示。

不同于业内热衷于布局机器人本体，埃夫特另辟蹊径，选择向下扎根，搭建机器人通用技术底座，从卖产品转向筑生态。游玮指出，在多品种、小批量、碎片化

的非标工业场景中，机器人需要具备自主进化、自主学习的能力，但传统的工业机器人系统是封闭的，且开发门槛较高，无法满足多数中小企业在机器人柔性作业技能即面向特定场景的机器人应用程序的定制化需求。

针对前述痛点，埃夫特在2024年成立了控股公司启智（芜湖）智能机器人有限公司（下称“启智机器人”），打造底层通用技术底座，并提供开放接口，让行业工艺专家在此基础上，像开发手机APP一样，快速定制机器人应用程序，赋能终端各种场景，大幅降低开发成本。

为提升平台复用率，埃夫特已与近30家机器人行业上下游头部企业和科研院所签订合作协议，统一相关机器人底层数据接口和应用开发规范，并就相关核心技术模块开展常态化联合攻关与应用验证。

“未来，启智机器人将以开源模式服务整个行业。”游玮表示，当生态繁荣到一定程度，通用技术底座将成为机器人领域的“鸿蒙”系统。

游玮将这一整套打法形象地比喻为“大树模型”：树根是通用技术底座，所有资源会优先往根部投；树干是核心的工业机器人整机产品；树枝是各行业具体应用场景；分支上结的果实是细分领域的集成方案，交由生态伙伴“摘取”。

依托通用技术底座的坚实支撑，埃夫特在人形机器人本体的演进路线上，勾勒出“三步走”蓝图。

“我们布局人形机器人，始终以‘落地实用’作为最高准则。”游玮坦言，公司会优先推动人形机器人产品进入TO B的工业制造领域，其次是TO B的服务领域，最后才会进入TO C家用场景。

在产品形态上，游玮强调，埃夫特现阶段不会执着于做成本较高的双足人形机器人，只有当机器人的智能化水平到一定阶段，进入更为复杂的家庭作业场景，双足形态的优势方能彻底释放，届时重兵布局才具备商业意义。

3天2板炬光科技：光通信业务 未构成核心业绩支柱

证券时报记者 范璐媛

近期，受光模块、CPO、算力等热门概念加持，炬光科技（688167）股价走出3天2板的强势行情，6月15日收获20%涨停后，股价报收398.26元/股，创历史新高。

6月15日晚间，公司发布股价异动公告。炬光科技称，近期市场对光通信和算力产业链关注度较高，2025年度公司光通信相关业务收入占营业收入比例约为8%，尚未构成核心业绩支柱。公司同时提示风险，下游光模块客户整机交付需配套高速有源光芯片，受上游有源芯片供给偏紧影响，可能导致客户提货节奏不及预期，公司相关业务放量及业绩贡献存在不确定性。

业绩方面，2025年和2026年一季度，炬光科技分别实现营业收入8.8亿元和2.05亿元，归母净利润分别为-3840.96万元和-1320.26万元，仍处亏损状态。

近三个交易日，炬光科技股价累计上涨41.04%，累计换手率25.72%，成交活跃。龙虎榜数据显示，买一和卖一席位均为沪股通专用，三日累计买入7.02亿元，卖出7.17亿元。今年以来，炬光科技股价已累计上涨229.4%，最新市值518亿元。

近期，炬光科技披露多位股东有减持动作。6月12日公司公告，控股股东、实控人、董事长兼总经理刘兴胜提前终止减持计划，其在2026年3月25日至5月13日期间，通过大宗交易方式减持45万股，减持总金额15.01亿元，减持比例0.5008%，当前持股比例12.88%。

万兴科技商业模式转向 “订阅+Token消费”

证券时报记者 唐强

6月15日，AIGC软件上市公司万兴科技（300624）发布投资者关系活动记录表。万兴科技副总经理、董秘刘江华就公司AI战略、大模型应用进展、产品创新及商业化成果等核心议题与投资者进行交流。

在调研中，刘江华表示，AI对万兴科技的意义已不仅是单点化的产品功能附加，更是打开新用户群体和收入空间的重要引擎。

在大模型策略上，万兴科技采取“双模驱动”战略：一方面持续投入自研的天幕大模型，以应用场景为导向推进AI能力建设；另一方面，开放引入优质的第三方通用大模型，并通过AI云平台实现统一管理、调度与快速适配，为应用侧不同场景和需求提供全方位灵活支持。

AI漫剧创作工具万兴刷厂是万兴科技重点打造的AI原生应用之一，产品面向AI短剧、漫剧创作场景，能够帮助用户实现从剧本生成、角色设计、分镜创作到视频生成的一站式创作。万兴刷厂采用按量消费模式，用户根据实际创作需求购买和消耗Token，这也是万兴科技探索AI时代新商业模式的重要实践。

万兴科技认为，AI正推动数字创意软件行业三大趋势：第一，创作门槛大幅降低；第二，软件价值正在从“工具效率”向“结果交付”转变；第三，商业模式发生变化，用户按照AI生成内容消耗的Token调用量进行付费，正在形成新的付费机制。

在调研中，万兴科技高管透露，2025年公司AI服务器调用量超13亿次，同比增长超过140%；公司AI原生应用收入突破1.3亿元，同比增长超过90%，用户对AI能力的接受度和付费意愿明显增强。当前，万兴科技整体单日达到千亿级Token消耗量，商业模式从传统订阅模式向“订阅+Token消费”双轮驱动模式持续拓展。

金盘科技：持续看好 AIDC建设的市场机遇

证券时报记者 李映泉

6月15日晚间，金盘科技（688676）披露投资者关系活动记录，介绍了公司举行的2026年第一季度业绩说明会的情况。2026年一季度，金盘科技实现营收15.23亿元，同比增长13.41%；实现归母净利润1.12亿元，同比增长4.83%。

金盘科技是全球电力设备优势供应商，专注于高中低压各类变压器系列、成套系列、储能系列产品的研发、生产及销售。

针对公司主要产品的经营情况，金盘科技轮值总裁杨霞玲介绍称，公司变压器系列产品、成套系列产品目前已广泛应用于国内外数百个数据中心项目。2026年第一季度，公司把握人工智能数据中心（AIDC）发展对电力设备的强劲需求，抓住AIDC建设机遇，数据中心领域实现销售收入3.83亿元，同比增长103.77%；公司新签销售订单33.44亿元，比上年同期增长64.48%；截至2026年第一季度末，公司在手订单90.04亿元，比上年同期增长26.02%。订单增长主要来源于海外市场及数据中心领域。

金盘科技董事长李志远在会上表示，公司将持续关注美国FERC并网政策的最新进展及其对市场需求的传导效应。在高压变压器领域，公司已完成345kV超高压大型电力变压器海外交付。

对于AI带来的市场空间，李志远表示，公司持续看好AIDC建设带来的市场机遇，无论是北美还是国内市场，公司对中期需求保持积极判断，公司与国内外主流云厂商保持正常业务沟通与合作。

在产能方面，李志远表示，公司依托国内及马来西亚、墨西哥等海外工厂，形成多基地协同生产，提升全球市场响应速度；在生产模式上，全面推进AI Factory建设，在数字化制造的基础上升级，打造智能制造新模式，提升生产效率。目前各基地正结合排产计划与客户交付节点，合理调配资源，确保在手订单平稳有序执行。

“公司正稳步推进AI Factory建设，‘十五五’时期，公司将在数字化基座上全面叠加人工智能，向智能制造深度推进。探索通过构建AI Factory技术架构，以数字化平台为底座，以算力中心为支撑，以AI智能体为核心工具，重塑研发、制造、供应链、服务的全价值链。”李志远称。

两家半导体企业同日IPO过会 A股助力国产芯片自主可控

证券时报记者 康殷

6月15日，A股IPO市场迎来半导体高光时刻。燧原科技、粤芯半导体双双过会，合计拟募资135亿元。其中，燧原科技深耕AI芯片设计，是国产算力自主化的重要参与者；粤芯半导体则聚焦12英寸晶圆代工，填补国内高端模拟芯片制造端的关键产能缺口。

燧原科技是我国云端AI芯片领域的领军企业之一。公司成立8年来，自研迭代了四代架构共5款云端AI芯片，构建起涵盖AI芯片、AI加速卡及模组、智算系统及集群，以及AI计算与编程软件平台的完整产品体系。

业绩方面，燧原科技的成长性清晰。2023年至2025年，燧原科技实现营收3.01亿元、7.22亿元和9.9亿元；同期净利润分别为-16.65亿元、-15.1亿元

和-11.64亿元。公司预计2026年上半年营业收入为10.6亿元至11.5亿元，同比增长达258.68%至289.13%。

燧原科技科创板IPO今年1月获受理，拟募集资金60亿元，主要投向第五代、第六代AI芯片系列产品研发及产业化项目，以及先进人工智能软硬件协同创新项目。

对于市场最关心的盈利时间表，燧原科技在招股书中表示，综合在手订单、产品交付节奏、员工成本预算及研发规划等因素，公司预计2026年或2027年可实现合并报表盈利，具体时点主要取决于2026年营业收入达成率和毛利率水平。

粤芯半导体是一家专注12英寸晶圆代工的集成电路制造企业，以特色工艺晶圆代工为核心商业模式，服务芯片设计公司 and 终端客户，产品应用领域覆

盖消费电子、工业控制、汽车电子和人工智能等。公司是广东省自主培养、首家进入量产的12英寸晶圆制造企业，根据SEMI预测，2025年其12英寸晶圆产能规模位于中国内地晶圆厂前列。

产能扩张是粤芯半导体此次融资的核心驱动力。公司目前拥有两座12英寸晶圆厂（粤芯一至三期），规划产能合计8万片/月，截至2025年末已实现产能6.33万片/月；目前正在建设第三工厂（粤芯四期），规划产能4万片/月，建成后总产能将达到12万片/月。本次IPO粤芯半导体拟募资75亿元，主要用于三期12英寸集成电路模拟特色工艺生产线项目、特色工艺技术平台研发项目及补充流动资金。

业绩方面，粤芯半导体同样尚未盈利。2024年至2026年一季度，公司营收分别为16.81亿元、25.82亿元和8.05亿

元，净利润分别为-22.53亿元、-23.46亿元和-5.91亿元。

燧原科技与粤芯半导体同日过会，两家企业分别代表了“芯片设计+AI算力”与“晶圆制造+特色工艺”两条国产半导体主线，一头对接算力需求的爆发式增长，一头支撑制造端的产能自主化。

粤芯半导体的行业地位显著。根据Frost & Sullivan数据，截至2026年4月末，粤芯半导体是中国内地唯一具备12英寸硅晶圆大规模量产能力的企业，在这一前沿赛道上占据稀缺先发优势。而与燧原科技同属“国产AI芯片四小龙”的摩尔线程、沐曦股份已登陆科创板，壁仞科技登陆港股。

A股资本市场正以更积极的姿态，为半导体产业链的自主可控提供融资支撑。