

科创激活产业“向新力”

AI眼镜“破圈”迎来爆发元年 2025年“百镜大战”一触即发

本报记者 贾丽 李豪悦

从AI(人工智能)大模型爆红网络,到宇树机器人在春晚扭秧歌,再到智能驾驶技术的持续普及,近年来,AI技术正以惊人的速度渗透到各个领域。AI眼镜作为这一技术的重要载体,同样展现出强劲的增长势头。

眼下,诸多科技品牌已纷纷入局,“百镜大战”一触即发。业内普遍认为,2025年将成为AI眼镜的爆发元年。然而,纵观市场,虽然AI眼镜发展已有数年,但尚未真正迎来“实质性普及”,何时可以破局?在这场技术与资本的博弈中,能否出现AI眼镜产业的“领头羊”?

AI加速“上镜”

在当前的智能科技领域,AI眼镜已成为焦点。

许多在AI眼镜布局多年的企业已崭露头角。例如,杭州灵伴科技有限公司(以下简称“Rokid”)创始人兼CEO祝铭明,佩戴着公司最新AI+AR眼镜亮相浙江杭州余杭区经济高质量发展大会,并借助该眼镜实现了“脱稿演讲”。

优奈柯恩(北京)科技有限公司(以下简称“XREAL”)创始人兼CEO徐驰近日对外表示:“2025年是L2级AI眼镜的元年,L4级AI眼镜的真正赛点将在2027年,XREAL要瞄准L4级高阶AI眼镜。”这是业内企业首次对AI眼镜进行分级。

北京致敬未知科技有限公司(以下简称“致敬未知”)推出的BleedUp品牌AI眼镜正在探索新的应用场景,公司计划于3月份在海外启动BleedUp智能眼镜的众筹。

众多跨界者也纷纷投身其中。雷鸟创新技术(深圳)有限公司(以下简称“雷鸟创新”)与TCL科技集团股份有限公司(以下简称“TCL”)于今年初联合推出的首款AI拍摄眼镜雷鸟V3,集成了拍摄、光波导技术,并搭载了先进的通义千问大模型。此外,华为、苹果、小米的AI眼镜产品亦在研发之中。

“眼镜这个赛道从来没有像今年这么热闹过。”雷鸟创新创始人兼CEO李宏伟向《证券日报》记者表示,今年是智能眼镜的世纪大战之年。其中一个很大的变化在于AI,AI功能在智能眼镜中的渗透率会逐步上升,并且会出现更多新的应用场景。

致敬未知联合创始人阮郑福在接受《证券日报》记者采访时表示,AI眼镜行业正处于一个前所未有的技术爆发期。AI眼镜的发展得益于多模态大模型、AI算法、芯片升级和光学技术优化。随着AI技术的成熟,AI眼镜正从单纯的硬件设备,逐渐演变成具备强大交互能力和智能服务的个人生活助理。

众多企业的“跑步”入场,有望带动AI眼镜市场规模的上涨,并拉低售价。

《证券日报》记者在调研市场时发现,当前AI眼镜的价格从数千元到数万元不等。其中,主流机型价格在三千元左右,而今年消费级AI眼镜的价格有望持续降低。据了解,小米AI眼镜计划于今年发布,据研究机构深圳



图①在世界移动通信大会上来自中国的AI眼镜受到围观 图②致敬未知的AI运动眼镜 图③消费者正在体验AI眼镜

市维深信息技术有限公司(以下简称“维深信息”)估算,小米AI眼镜的税后综合成本约1281元。

同时,AI眼镜市场在消费端和工业端同时“开花”。如Rokid X-Crafti AR眼镜已在核电站等工业领域实现规模化落地。祝铭明表示,通过融入AI大模型能力,AR眼镜不仅在消费端实现了大规模商用,还正在应用于智能制造、医疗、能源等领域。

三大运营商亦在集体布局AI眼镜市场。其中,中国移动通信集团有限公司计划于2025年推出十余款用于工业等领域的AI眼镜产品。

据国际数据公司(IDC)预测,2030年AI眼镜在医疗、教育等B端市场的渗透率将超过30%。

在中国通信工业协会副会长韩举科看来,AI眼镜已经被视为是继电视、手机后的第三代计算平台。目前,各大企业在布局路线上呈现差异,有的企业注重营销,有的专注于轻量化等技术研发,有的则侧重于生态构建,展现了AI眼镜市场的多元化和竞争性。

投融资日益活跃

AI眼镜的“破圈”,直接拉动了市场规模的增长,并给产业链带来了更多机会。

2025年已被业内视为AI眼镜的爆发“元年”。据维深信息预测,2025年,全球AI眼镜销量将增至550万台,同比增长135%。另据IDC预计,2030年全球AI眼镜市场规模将达到5340亿元。

Choice数据显示,截至3月12日,A股市场77家AI眼镜概念上市公司中,已有超过30家预计2024年实现业绩大幅上升。浙商证券传媒互联网首席分析师冯翠婷认为,随着AI眼镜的发展,光学、显示、芯片等核心零部件以及下游零售环节的需求也将增加。

在此背景下,多家金融机构纷纷加仓AI眼镜产业链相关标的。天眼查

数据显示,2024年,全球AI眼镜相关企业融资事件超过14起。2022年以来,AI眼镜领域的融资活动显著增加。

“从近年来的融资情况来看,AI眼镜行业呈现出诸多特征。例如,单笔融资额显著提升,融资轮次后移,战略投资占比增加,投资地域分布更加多元化等等。同时,中国AI眼镜企业融资活动日益活跃。”上海联创永沂投资管理有限公司总经理王欣宇向《证券日报》记者表示。

阮郑福表示,近年来,随着AI眼镜市场前景逐渐明朗,特别是一些头部企业的成功示范和市场数据的积极反馈,资本市场对AI眼镜的热情持续高涨。“不过,受全球经济环境和资本市场波动影响,投资还是趋于理性的,资本更加聚焦于具有核心技术、明确商业模式和规模化潜力的企业。”

“AI眼镜市场的竞争不仅是技术和产品的竞争,更是生态和场景的竞争。预计今年行业将进入优胜劣汰的关键阶段,只有真正具备创新能力和用户价值的企业才能生存下来。资本也将更加理性,聚焦技术实力强、商业模式清晰的企业。科技巨头与创业公司将并存,一批独角兽企业有望脱颖而出。”阮郑福说。

各方协同突破瓶颈

虽然市场热度持续走高,但AI眼镜的发展并非一帆风顺。从多位受访者的实际反馈情况来看,当前AI眼镜产业链各环节亟待加强自主可控能力,尤其是在光机模组等部件方面,国内具备量产能力的供应商相对较少,导致多个产品交付受阻。同时,技术难题、光波导技术的成本和良率问题、端侧算力不足、续航、散热以及重量普遍较重等问题,都在影响着用户体验。这些问题导致消费者对AR眼镜产品的接受度有待提升。

此外,AI眼镜都以搭载大模型为

卖点,AI应用场景相对匮乏,也使得AI眼镜的市场体量在智能硬件中的整体占比相对较小。

中信证券发布研报称,AI眼镜短期出货量仍然较低。随着竞争加剧,行业也难免出现“价格内卷”“同质化”等问题。另外,操作系统和标准的统一对AI眼镜生态发展提出了更高要求,市场急需融入平台以扩大“朋友圈”。

对此,行业各方也在着力破局。目前,中国信通院已发布AI眼镜评价指标并启动专项测试,旨在规范市场并推动行业洗牌。产业链相关企业则通过多种形式不断进行联合创新与生态延展。

北京钉子文化传媒有限公司创始人丁少将在接受《证券日报》记者采访时表示,尽管行业仍需跨越重重障碍,但随着技术进步,成本降低和市场成熟,轻量化AR眼镜的市场规模有望率先实现爆发式增长。

如今,AI眼镜已不是单纯的终端设备,其背后是AI、5G、大模型等多项技术的深度融合,更是未来智能生活的重要入口。

李宏伟认为,AI眼镜将是“整机+生态”的竞争。它被视为下一代通用计算平台,类似于智能手机的逻辑,硬件之外,生态构建同样重要。

“国产AI眼镜产业的繁荣发展,是中国制造向中国智造转型升级的生动体现,亦是中国科技高质量创新的有力见证,其有望推动智能穿戴领域发展迈向新高度。”中国联合国采购促进会副秘书长宋嘉在接受《证券日报》记者采访时表示,未来,AI眼镜必将释放出更大的创新空间和市场活力。

多家养殖上市公司披露2月份销售数据 行业或迎微利周期

本报记者 桂小隼

截至3月12日,多家拥有生猪养殖业务的上市公司发布了2月份销售数据,从数据的情况来看,生猪销售价格下滑趋势明显。

接受《证券日报》记者采访的多位行业人士表示,目前来看,生猪养殖市场的供需两端处于僵持状态。从全年来看,在成本上升和价格下滑两大压力之下,养殖行业在2025年或进入微利周期。

温氏食品集团股份有限公司(以下简称“温氏股份”)发布的公告显示,2月份毛猪销售均价14.96元/公斤,环比下降5.14%。东瑞食品集团股份有限公司披露的公告显示,2月份商品猪销售均价15.86元/公斤,环比下降4.06%。新希望六和股份有限公司发布的公告显示,2月份商品猪销售均价14.64元/公斤,环比下降5%。

“2025年以来,生猪价格总体呈现出震荡下滑走势。其中,1月份养殖端对春节后行情有降心理念,出栏节奏加快,供大于求导致猪价震荡下滑。2月份虽然养殖端出栏有所减少,但需求处于低点。”山东卓创资讯股份有限公司生猪分析师邹莹吉向《证券日报》记者表示。

上海钢联电子商务股份有限公司农产品事业部生猪分析师王凌云在接受《证券日报》记者采访时表示,从监测数据来分析,3月份生猪消费端难有明显改善,但是,养殖企业也有一定的心理价位。

除了销售价格的环比下滑,2025年,生猪养殖企业还面临着

成本提升的压力。

王凌云认为,2025年以来,随着玉米、豆粕价格的持续攀升,养殖企业成本快速上升。截至3月12日,一头124公斤毛猪的出栏自配料成本在892元,较1月初上涨92元,带动毛猪出栏成本上涨约0.7元/公斤。面对这种情况,规模企业大多采用加速自身降本增效的办法来应对。综合分析,2025年生猪市场价格难有明显高位,养殖行业或将持续处于微利状态。

此外,在交易所的互动平台上,今年以来,投资者对于相关养殖公司成本控制、产能扩张、育种进展、科技应用等情况的提问也愈发频繁。

从上市公司的回复情况来看,控制综合成本已经成为了行业共识。多家养殖企业曾公开提及,未来,企业利润获取更多取决于企业在精细化管理方面的水平。

温氏股份表示,目前,公司已将工作重心转向企业管理,通过精益管理、流程改革、数字化和智能化转型、科技创新等多种方式,持续开展降本增效工作。虽然预计2025年猪价可能略低于2024年,但随着公司生产经营管理的持续改善,肉猪养殖成本有望继续降低,单头盈利水平未必会低于2024年。

邹莹吉表示,降本增效是生猪养殖端避免亏损的重要课题。建议养殖端加强疫病防控能力,加强疫病预防与控制,提高养殖成活率。同时,做好生产环境管理,合理利用资源,并提高养殖技术和繁育技术,降低头均成本。

道恩股份:积极开拓第二增长曲线

本报记者 王倩

3月11日晚间,国内高分子材料头部企业山东道恩高分子材料股份有限公司(以下简称“道恩股份”)发布了2024年年度报告。报告显示,公司2024年实现营业收入53.01亿元,同比增长16.65%;归属于上市公司股东的净利润为1.41亿元,同比增长0.67%。公司确定的分红预案为拟10派0.65元(含税)。

道恩股份董秘王有庆向《证券日报》记者表示,在家电、汽车以旧换新等政策支持以及技术创新不断突破的双重驱动下,新材料行业展现出巨大的市场潜力和发展空间。公司将在积极布局新行业、新市场的同时,紧盯机器人、低空经济与AI技术应用发展,不断拓展产品应用边界,进一步提升市场竞争力。

TPV产销大幅增长

作为以弹性体为特色的高分子复合材料头部企业,道恩股份在弹性体、改性塑料、色母粒及聚酯材料四大领域构建了差异化市场竞争力。其中,三大核心业务的营业收入在2024年都实现了两位数增长。弹性体板块实现营业收入7.68亿元,同比增长21.34%;改性塑料板块实现营业收入38.06亿元,同比增长19.18%;色母粒板块实现营业收入2.47亿元,同比增长18.94%。

据王有庆透露,下游产业升级与政策导向正为公司创造新机遇。其中,汽车轻量化趋势下,被称为热塑性弹性体领域皇冠上的“明珠”的TPV(完全硫化热塑性硫化胶),报告期内产销量大幅增长。

“根据市场环境,公司积极调整产品布局 and 开发策略,借助动态硫化平台的技术优势和长期积累的经验,公司在众多应用领域开发高性价比材料,下游进口品牌国产化替代方案获得了更高的市场份额。”王有庆说。

努曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹向《证券日报》记者表示,汽车轻量化是大势所趋,而TPV正站这一趋势的风口,它正成为冷却液管路、密封件、内饰件等汽车关键部件的优选材料,“而TPV的机会远不止汽车,在医疗器械、消费电子、轨道交通和航空航天等领域,其都是实

现材料革命、产业升级的重要组成部分。”

值得注意的是,在热塑性弹性体新技术开拓方面,道恩股份正在推进气体阻隔层DVA应用技术的研发,并已经与知名轮胎企业进行全面开发合作。按计划,该技术制备的轮胎将于今年第一季度进行批量路跑测试,公司将成为中国首例DVA气体阻隔层轮胎的路试公司。

道恩股份的改性塑料业务也在聚焦新产品、新领域、新工艺进行研发,以持续拓宽产品市场应用领域。同时,公司继续推进大客户战略,进一步提高了家电行业材料的市场占有率,特别是通过深化与海尔智家股份有限公司(以下简称“海尔智家”)的战略合作,助力海尔智家为用户提供了多款智慧家电产品。

霍虹认为,如今,改性塑料正在成为制造业的新宠,它不仅重量更轻,而且在耐腐蚀、加工成本、环保性能等方面,都具备传统金属无法比拟的优势,“以塑代钢”不仅是政策推动,更是产业升级的必然趋势,谁能在这一趋势中占据材料创新的高地,谁就能掌握制造业升级的主动权。”

加速产业整合

在夯实主业的同时,道恩股份还通过资本运作加速产业整合。2024年年报显示,公司正有序推进山东道恩铝业有限公司(以下简称“道恩铝业”)并购项目,积极开拓第二增长曲线。

据王有庆介绍,道恩铝业主要产品钛白粉及硫酸亚铁是重要的无机化工基础原料,在传统及前沿工业领域应用广泛,与道恩股份现有高分子材料业务具有良好的协同空间。未来,道恩股份和道恩铝业将充分发挥化工新材料领域的产品、技术、研发协同效应,在高端锂电池材料、光伏新材料、国防军工应用等领域加快开发布局,不断满足战略性新兴产业对新材料的更高需求,促进上市公司业务的转型升级。

展望2025年,王有庆表示,道恩股份将加快数智转型升级,紧跟机器人、低空经济、固态电池等前沿领域动向,通过研发创新,进入新领域、新市场。同时,公司将结合自身实际情况,拓展上下游业务,打通产业链,增强成本控制能力,拓展盈利增长点。

人形机器人临近量产节点 供应链企业有望率先受益

本报记者 何文英

3月10日,上海智元创新技术有限公司(以下简称“智元”)宣布其通用具身机器人累计下线突破1000台。3月14日,智元还将举办“1+4智元启元大模型”暨灵犀X2具身智能机器人线下(珠海)发布会。这一系列动作引起了业界的广泛关注,市场对人形机器人临近量产节点充满期待。

北京科方科技发展有限公司执行总经理张新原在接受《证券日报》记者采访时表示:“智元成功下线1000台机器人,表明其在技术研发、生产工艺和供应链管理等方面已经达到了规模化生产的水平,标志着人形机器人从实验室阶段走向商业化应用的突破。这一消息有助于提振整个机器人行业的信心,将吸引更多企业和资本进入人形机器人领域,加速产业技术创新和升级。”

政策与技术共振

技术方面,国产人形机器人持续取得突破性进展。今年1月份,智元在长

沙举行了灵犀X1人形机器人套餐交付仪式,成功批量交付灵犀X1人形机器人相关产品。3月10日,智元又正式发布了具身智能大模型GO-1,赋能机器人在复杂环境中实现自主决策。

另据了解,近段时间以来,小米科技有限责任公司密集公布了机器人相关专利及岗位招聘,预计3月份至4月份将展示公司的最新进展,并逐步落地使用,并计划2026年实现L3的量产。杭州宇树科技有限公司、深圳市优必选科技股份有限公司、深圳市众擎机器人科技有限公司等也相继发布了机器人产品的最新进展。

在技术不断成熟的前提下,顶层设计为人形机器人加速量产进一步提供了政策支持。今年3月份,“具身智能”首次被写入《政府工作报告》。另据统计,目前国内明确提出发展具身智能的城市已超过20个,仅深圳就有5.11万家机器人相关企业,产业链总产值超过1700亿元。

开源证券发布研报称,2025年至2026年国内外人形机器人在量产方面有望超预期。万联证券发布研报称,

2025年人形机器人行业有望迎来技术突破与量产落地的双重驱动,智元GO-1大模型的开源生态与泛化能力将为行业注入新动能。

上市公司深度参与

高盛集团(Goldman Sachs)最新发布的机器人行业报告显示,2035年全球人形机器人市场规模有望达到380亿美元,供应链企业将率先受益。目前,多家A股公司在人形机器人的核心供应链中已形成先发优势,提前抢占行业制高点。

宇环数控机床股份有限公司相关负责人向《证券日报》记者表示:“在人形机器人领域,公司已与相关的减速机行业企业形成业务合作关系,公司拉床系列产品在行星减速机零部件的加工程度已实现交付。”

蓝思科技作为智元的核心供应商,深度参与了灵犀X1机器人的关节模组、DCU控制器、夹爪等核心部件的生产组装与测试控制。据了解,公司可为人形机器人产业提供从设计到量产的

一站式垂直整合服务,目前公司已先后与国内及北美头部人形机器人公司开展了合作,并建立了专门团队以研发人形机器人关节、灵巧手、躯干、头部壳体、表情面罩等模组及整机组装。

此外,多家上市公司也在投资者互动平台上披露了自身布局人形机器人的相关情况。例如,软通动力信息技术(集团)股份有限公司旗下的软通天擎机器人公司于1月份发布了首款交互与服务双足机器人天鹤C1;宁波均普智能制造股份有限公司已有少量人形机器人产品送样测试;宁波柯力传感科技股份有限公司组建了机器人事业部、机器人研发团队,主动对接市场上各类机器人客户。

人形机器人的量产突破与技术革新,不仅为国产人形机器人行业树立了标杆,更为A股供应链企业打开成长空间。张新原认为,人形机器人的量产将直接带动其零部件供应商的订单增长。同时,供应链企业可能会与头部机器人生产企业展开更深入的技术合作,共同研发更高性能、更低成本的零部件,推动供应链技术的升级。