

公司零距离·新经济 新动能

灵伴科技：“AI+AR”眼镜让虚实无缝融合

■本报记者 冯思婕

最近的一场活动,让杭州灵伴科技有限公司(以下简称“灵伴科技”)“出圈”了。在杭州市余杭区经济高质量发展大会上,灵伴科技创始人祝铭明走上演讲台时,手中没有一页演讲稿,他佩戴着公司研发的“AI+AR”眼镜Rokid Glasses说:“我的发言稿就在我的眼镜里,翻页通过手上的戒指完成。”这场“无纸化演讲”通过直播迅速引爆网络,让灵伴科技成为网民热议的焦点。

灵伴科技走红的背后是智能眼镜产业的“破圈”,随着AI与AR技术的深度融合,智能眼镜正从“功能型工具”向“生态型平台”跃迁。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。这些增长背后,是技术、场景、政策等方面的多重共振。

近日,《证券日报》记者实地走访了灵伴科技,从公司的成长路径中管窥智能穿戴设备产业的星辰大海。

启航:创新交互体验

当前,AI眼镜正迎来技术突破与市场爆发的关键期。2025年初,在美国举办的国际消费电子产品展览会上,全球厂商密集发布多款“AI+AR”眼镜产品,引发市场关注。业界主流观点认为,随着成本下降和技术进步,“AI+AR”眼镜将会是未来智能穿戴设备的趋势。

灵伴科技的“出圈”,正是行业发展的缩影。该公司总部坐落于杭州市余杭区梦想小镇创业集市,记者到达时是工作日下午两点多,公司一楼展厅里挤满了前来参观学习的投资者与考察团,圆形的产品陈列台被层层围住,大家依次排队等待公司产品经理指导使用。

记者试戴AR眼镜时,产品的科技感扑面而来,金属光泽的镜架和极具现代感的镜片造型相结合,架在鼻梁上十分轻盈,瞬间将人拉入一个虚实交融的世界。

“与其他公司的AR眼镜依赖多摄像头不同,我们仅凭一颗摄像头结合算法与传感器,就可实现精准的空间定位与手势识别。您即时的手势动作会被智能识别,并转化为对虚拟内容的操控指令。这也体现了我们公司产品高效且直观的交互方式。”灵伴科技产品经理在一旁介绍说。

从AR眼镜到“AI+AR”眼镜,灵伴科技是如何迈出这一步的?

灵伴科技高级副总裁必群告诉《证券日报》记者:“自公司创立之初,我们便深耕人机交互技术与人工智能软硬件产品的创新。我们坚信AR是AI展现的最佳舞台,为打造与传统硬件设备截然不同的交互体验,我们



图①Rokid Glasses 产品图

图②灵伴科技总部

图③灵伴科技总部一楼展示的公司产品样品

图④参观者试戴公司产品

选择了AR眼镜作为突破口。”

简单来说,AI成了AR眼镜的“大脑”。首先,是更自然的交互方式,有了AI的加持,AR眼镜实现了语音、手势、眼动追踪等无缝交互,可以通过语音指令来完成导航、翻译等操作;其次,是AI为AR眼镜带来了更新更广泛的应用场景和内容生态,让AR眼镜脱离了单一的消费场景,真正走入千行百业。

深耕:虚实无缝融合

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,还拓展到了智能制造、医疗、能源等领域,AR技术正在重塑人类认知世界的方式。

以灵伴科技为例,公司在文旅展陈、工业、C端消费市场均展现出了强劲的竞争力。据了解,公司已经与全国超过200家头部博物馆及5A级景区建立合作,市场份额优势明显;在工业领域(电力、石化、智能制造、医疗),公司也占据了60%的市场份额。

在公司展厅侧面的墙上,清晰记载了灵伴科技多年来的技术迭代路径:2018年,国内首款一体式单目AR眼镜Rokid Glass验证了“将电脑整机装入眼镜”的构想;2020年,分体式设计的Rokid Glass2攻克了光波导色散的难题,被广泛应用于警务安防与工业巡检;2021年至今,公司陆续发布了消费级AR眼镜,采用成熟技术实现数字世界与现实场景的无缝融合。

“2022年,我们的消费级产品产能就创出首个1万台和5万台的纪录,2023年更是突破10万台(套),连续两年稳居全球销量榜首。”灵伴科技展厅的现场工作人员向记者介绍。

技术飞速进步的背后是灵伴科技具备全栈自主研发能力的团队,公司研发人员占比高达60%。同时,公

司还拥有超过10000名活跃的应用生态开发者,涵盖了从在校大学生、XR(扩展现实)爱好者到创业者的广泛群体,为产品的持续创新与拓展奠定了坚实的基础。

除人才加持外,企业发展也离不开资本相助。天眼查APP数据显示,2024年,全球AI眼镜相关企业的融资事件超过14起。

作为业内头部企业,灵伴科技在创业早期就吸引了不少投资者的关注。从2014年的天使轮融资开始,公司历经10轮融资,吸引了包括IDG资本、线性资本、元璟资本、Temsack浪涛、复星集团、余杭创投集团等在内的众多知名投资方的参与。目前,灵伴科技的估值已超10亿美元,登上胡润研究院《2024全球独角兽榜》。

“此次意外‘出圈’,为我们带来了资本、技术合作、产品销售渠道及品牌建设等多方面的积极影响,也为公司发展注入了新的活力与机遇。我们将继续秉持开放合作的态度,积极寻求与各方伙伴的共赢合作,共同推动AR技术的革新与发展。”必群表示。

未来:迎接产业爆发

技术推陈出新,应用场景不断拓展,更有政策东风频吹,智能眼镜行业正迎来“百花齐放”的春天。

据了解,2024年,AR眼镜、VR头显就已经被纳入国家补贴范畴。CINNO Research发布报告称,在2024年第四季度,国内消费级XR市场受益于电商促销活动和国家补贴政策的推动,迎来了以AR眼镜为主的新品发布高峰,带动销量显著增长。

今年以来,国内部分地区将AI眼镜也纳入了国补范围。如上海消费者购买灵伴科技、雷鸟、魅族等知名品牌的AR/VR眼镜,最高可享受15%

的直接价格补贴,单件产品补贴上限为500元。

在行业规范方面,2月19日,中国信通院旗下的泰尔终端实验室联合S-Dream Lab启动了AI眼镜专项测试,测试项目涵盖了基本配置、音频、图像、防抖、交互、续航、安全隐私7个模块,共超过60个测试项目,为AI眼镜行业提供可参考评价标准,推动技术创新升级和产业标准化进程,促进行业良性可持续发展。

在最新的《政府工作报告》中,对持续推进“人工智能+”行动提出了新的要求。政策导向已从单纯追求技术突破,转向推动AI技术在实体经济中的深度渗透,尤其注重解决工业、医疗、农业等领域的实际问题。

在此背景下,灵伴科技也在加速拓展“朋友圈”,为即将到来的产业爆发做准备。

记者了解到,在整机组装方面,灵伴科技将携手蓝思科技股份有限公司,对公司AI眼镜全系产品从镜架、镜片、功能模组到全自动组装机实现全链条覆盖,构建从光学模组研发到整机组装的垂直整合能力,推动轻量化、低功耗显示技术突破,实现产品向“无感佩戴”演进。

在视觉技术方面,灵伴科技则与思看科技(杭州)股份有限公司(以下简称“思看科技”)达成战略合作,思看科技将利用高精度三维扫描技术为灵伴的X-Training(灵犀)AR实训平台提供三维建模支持。通过优化建模流程,使其快速适应复杂工业场景需求,并实现虚拟信息与真实环境的实时叠加,从而提升AR实训的精准度和沉浸式体验。

未来,随着“AI+AR”渗透至教育、养老、艺术等领域,智能眼镜将不再是冰冷的工具,而有望成为人类感知世界的“第六感官”。

充换电设施建设迎政策利好
上市公司加码布局提振业绩

■本报记者 何文英

近期,财政部公布2025年县域充换电设施补短板试点县名单,涉及26个省份共75个试点县。中央财政将为试点县提供资金支持,用于公共充换电设施建设运营和配电网改造等项目。

早在2023年底,湖南和顺石油股份有限公司便上线了和顺一华为超充智选站首站。该充电站采用华为600kW大功率全液冷超充堆2套及其他多种类型充电设备,可提供终端最大600kW和250kW两档超级充电功率。“该充电站上线以来累计充电量已超过586万度,去年累计服务车次近23万辆。”湖南和顺新能源有限公司总经理吴立宇对《证券日报》记者表示,公司还制定了全面精准的超充站布局战略,目前接洽收购项目及地块达数百个,分布于广东、湖南、湖北等地。

政策支持力度加大

为加快新能源汽车渗透下沉,近两年顶层设计持续加大对充换电基础设施建设的支持力度。

去年4月份,财政部、工业和信息化部、交通运输部(以下简称“三部门”)印发《关于开展县域充换电设施补短板试点工作的通知》,明确2024年至2026年,按照“规划先行、场景牵引、科学有序、因地制宜”的原则,开展“百县千站万桩”试点工程,加强重点村镇新能源汽车充换电设施规划建设。

今年2月份,三部门在2024年首次开展县域充换电设施补短板试点工作的基础上提出,今年拟支持75个县开展充换电设施补短板试点,试点县数量相比2024年增加了8个。

3月27日,财政部正式公布2025年县域充换电设施补短板试点县名单,试点县示范期内最多可获得4500万元奖励资金。此外,试点工作还鼓励车联网互动、光储充、换电、全液冷等新技术的应用。

詹军豪认为:“三部门推动充电桩下沉,为上市公司在充换电基础设施建设方面优化布局提供了市场机会。此外,新技术的推出和应用,促使充电桩市场加速升级,并对充电桩设备制造商提出了更高要求,将促使产业链企业加大研发投入,提升技术水平,有利于推动行业的高质量发展。”

上市公司积极布局

据了解,中央财政为75个试点县

折叠屏手机销售火热
产业链上下游积极扩产

■本报记者 丁蓉

近日,华为首款阔折叠屏手机Pura X正式开售。《证券日报》记者走访调研发现,这款产品销售火爆,深受年轻消费者喜爱。

记者在深圳市龙岗区的一家华为授权体验店内观察到,Pura X被摆在展示台C位,多位消费者正在体验手机功能。“3月30日一开售,我们门店不同配色的Pura X现货就被抢购一空。目前店里仅剩的一款现货是16GB+1TB典藏版,其他配色和型号均已售罄,预计需要等上3天至4天。”店内工作人员说。

4月1日中午,记者打开华为商城线上平台,发现5款颜色的Pura X“秒光”,下一次开售时间为次日10点08分。

“目前折叠屏技术已经相当成熟,无论是会议中还是闲暇时,全屏展开手机可以同时处理多个窗口,非常方便。”消费者李女士表示。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜向《证券日报》记者表示:“折叠屏手机经历了从起步到被市场接受的过程。一方面,折叠屏手机作为高端手机,其在硬件上的创新吸引了消费者。另一方面,随着技术日趋成熟,良品率提升,折叠屏手机价格不断下降,消费者的接受程度也越来越高,未来折叠屏出货量有望持续提升。”

太平洋证券近日发布的研报显示,中国是全球最大的折叠屏手机市场。据市场调研机构IDC(International Data Corporation,国际数据公司)预计,未来中国折叠屏手机市场份额将长期占据全球40%左右的市场份额。2028年中国折叠屏手机出货量将超1700万台,未来5年复合年均增长率将达到19.8%。

我国企业在折叠屏手机领域积极布局,在产业链上下游各环节取得突破,产能持续爬坡,不断推动折叠

屏降本。北京科方得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:“近年来,我国折叠屏产业链的各个环节快速发展,柔性显示、铰链、材料等领域的企业齐头并进,生产产能不断提升,成本逐步下降,企业盈利能力持续增强,产业链日趋完善。”

在柔性显示环节,天马微电子股份有限公司(以下简称“深天马A”)近日迎来机构密集调研,公司相关负责人在接受调研时表示:“2024年,公司柔性AMOLED(有源矩阵有机发光二极管)智能手机业务继续保持快速增长,柔性AMOLED手机主屏幕出货量全球第三,客户旗舰项目覆盖增加。公司AMOLED手机业务营收同比快速增长。”2025年,深天马A的产能将稳步释放,公司AMOLED产品出货量将进一步提升,继续推进AMOLED业务全面降本。

在铰链环节,东睦新材料集团股份有限公司(以下简称“东睦股份”)等企业积极布局产能。至2024年末,东睦股份已投入使用7条折叠机铰链模组生产线,随着新机型的开发,公司正加大投资构建新增生产线。同时,公司对铰链机核心材料进行了性能再升级。

在折叠屏材料环节,陕西莱特光电材料股份有限公司(以下简称“莱特光电”)等公司高度重视研发投入,为产品的迭代升级和业务的拓展创新筑牢根基。2024年,莱特光电的OLED终端材料业务收入同比实现大幅增长。同时,公司持续降本增效,通过工艺优化、加强成本管控等方式提升精细化管理水平,有效提高了经营效率,公司盈利能力较去年同期大幅提升。

“随着折叠屏产业链的各个环节迈向成熟,部分企业盈利能力逐步增强。我国企业在折叠屏手机领域的成果,推动了全球折叠屏手机产业的发展。”张新原表示。

上市公司首季发布247条项目中标公告
电力、基建领域多点开花

■本报记者 郭霖霞

2025年第一季度已然落幕,这期间,上市公司在多个领域纷纷斩获订单,尽显强劲发展活力,为市场注入了一剂“强心针”。Wind数据显示,今年一季度,A股上市公司已发布247条项目中标公告。

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲在接受《证券日报》记者采访时表示,企业订单签订愈发频繁是经济回暖的显著信号。随着市场需求持续攀升,企业拓展业务的积极性被充分激发。这一趋势不仅有望推动企业营业收入与利润双增长,进一步提振市场信心,还能为经济持续回升向好筑牢根基。

电力行业捷报频传

记者梳理公告发现,电力行业成为中标项目的集中地。

以宁波三星医疗电气股份有限公司(以下简称“三星医疗”)为例。3月31日晚,三星医疗发布公告,公司中标“内蒙古电力2025年固投项目物资采购招标”,中标金额约1.34亿元。其控股子公司宁波奥克斯智能科技股份有限公司(以下简称“奥克斯智能科技”)同样表现亮眼。1月23日,奥克斯智能科技在南方电网2024年配网设备

第二批框架招标中被推荐为中标候选人,预计中标金额约3.14亿元。2月份,奥克斯智能科技又先后中标国电电力、龙源电力新能源项目箱式变压器采购项目,中标金额分别约为3.09亿元、1.15亿元。

三星医疗相关负责人表示,这些中标项目充分展现出公司及旗下子公司在电力设备领域的市场竞争力。近年来,公司精准把握市场动态,聚焦新能源央企和省级公司的多元需求,持续挖掘潜在业务,为国内业务稳健拓展奠定了基础。

另外,多家上市公司在国家电网有限公司(以下简称“国家电网”)采购项目中成功中标。3月12日,常熟风范电力设备股份有限公司中标国家电网2025年第一批和第二批采购项目多个标包,总金额约2.51亿元。同日,河南平高电气股份有限公司及其子公司中标国家电网2025年第八批和第九批采购项目,中标金额合计约13.91亿元。中国西电电气股份有限公司下属12家子公司、青岛汉缆股份有限公司及其全资子公司,分别中标国家电网2025年第八批采购项目,中标金额分别为14.43亿元、5.59亿元。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元向《证券日报》记者表示,电力行业订单饱满,既反映出能源需

求的增长,也表明国家对能源基础设施建设与升级的高度重视。随着智能电网、储能设施规模不断扩大,电力行业正从“容量主导”向“智能驱动”转变,由此带来的项目需求将持续释放。

基建领域大单频现

基建领域同样订单不断。2月11日,浙江省建设投资集团股份有限公司子公司华营建筑有限公司收到中标通知书,成功中标香港石硤尾白田村第十二期公营房屋重建工程项目,中标价约21亿港元,折合人民币约20亿元。

3月6日,浙江交通科技股份有限公司(以下简称“浙江交科”)发布公告称,旗下公司浙江交工集团股份有限公司、浙江交工地下工程有限公司与相关方组成联合体,中标“兰溪市高新区产城融合项目(一期)合作采购项目”。3月29日,浙江交科再发布公告,旗下公司浙江交工路桥建设有限公司、浙江交工宏途交通建设有限公司、浙江交工集团股份有限公司分别参与甬金衢上高速公路金华婺城至浙赣界土建第TJ02、TJ03、TJ05标段投标,均成为第一中标候选人,拟中标金额分别为15.11亿元、18.26亿元、22.57亿元。

除上述公司外,宁波建工股份有限公司、腾达建设集团股份有限公司、

宏润建设集团股份有限公司、安徽建工集团股份有限公司等上市公司,也纷纷获得基建相关订单。

努曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹虹对《证券日报》记者表示,基建领域订单不断源于政策、经济和技术三方面驱动。交通、市政、水利等传统基建,以及数据中心、工业互联网平台等新建项目协同发展,共同推动行业发展。

与此同时,大额中标订单频现。1月5日,上海城地香江数据科技子公司联合体中标中国移动呼和浩特数据中心算力基建运维服务项目,不含税中标金额42亿元,含税44.52亿元。1月13日,中国能源建设旗下西北电力设计院中标榆能横山电厂二期EPC总承包项目,中标金额约62.55亿元。

中国民协新质生产力委员会秘书长吴高斌对《证券日报》记者表示,中标项目能为公司带来稳定的收入,提升公司盈利能力,还体现了公司的竞争优势,有助于其巩固市场地位,提高知名度和声誉,为后续项目招标创造有利条件。

不过,霍虹虹也提醒说,需理性看待上市公司项目中标。中标并不等同于确认收入,还要关注项目执行周期、回款能力以及成本控制等关键因素。毕竟,决定业绩能否高质量兑现的是项目交付成果而非中标数量。