

仙工智能CEO赵越:

# 打造智能机器人开放平台 让更多企业低门槛拥抱智能未来

■本报记者 袁传玺

在科技革命的浪潮中,智能机器人正以颠覆性姿态重塑人类生产与生活图景。作为人工智能与机械工程的结晶,智能机器人突破传统自动化边界,通过深度学习、环境感知与自主决策能力,在工业制造、医疗护理、公共服务等领域展现出前所未有的适应性与创造力。

近日,以控制系统为核心的智能机器人公司——上海仙工智能科技股份有限公司(以下简称“仙工智能”)在港递交招股书,计划通过18C章程在港挂牌上市,这也使其成为第一家以18C章程公开赴港上市的中国科创板企业(香港交易所为特定高科技领域企业设立的上市类别)。

6月5日,仙工智能创始人兼CEO赵越在接受《证券日报》记者专访时表示,IPO募集的资金,将助力公司推进尖端AGI(通用人工智能)及具身智能技术的研究及开发,旨在提高机器人的智能性及泛化性,以支持人形机器人及更高级应用的快速发展及商业化。公司将建立专门的AGI软件开发团队,采购用于AGI、具身智能开发的软硬件,与国内外顶尖大语言模型及多模态AI团队合作。

## 创始人“弃医从工”

赵越的经历颇为有趣,早年为了做机器人曾退学又入学。大学时期,赵越曾就读于浙江大学竺可桢学院医学班,但在第五年果断“弃医从工”,重考进入浙江大学智能控制研究所攻读硕士研究生。

对于“弃医从工”,赵越曾在采访中表示:“做机器人更鼓励思维发散和创新,比起把自己训练成精确如机器人的外科医生,让机器人像人一样聪明灵活,更能让我热血沸腾。”

在校期间,赵越与几位同学组队参加了RoboCup小型足球机器人比赛,并三次获得该项比赛的世界冠军。“通过参加机器人足球比赛,我们几个同学对机器人更感兴趣了,也看到市场确实有很大需求。”赵越说。

2020年,赵越带着参赛的同学成立了仙工智能。赵越解释了

仙工智能名字的由来,“仙”就是人站在山上,代表着高瞻远瞩、追求卓越的精神,“工”则指向工业领域,寓意着企业致力于面向未来,解决工业上的难题。

仙工智能成立之后,便迅速推出了集导航、功能安全于一体的安全型机器人控制器SRC-3000FS,完美匹配欧美市场客户需求,并于2024年深入具身智能领域,推出一体化具身智能控制器。2022年,仙工智能全系列企业数字化软件上市,目前已形成了覆盖“设备控制-物流调度-数据可视化”的完整数字化体系,包含M4智能物流管理系统、Meta可视化系列产品,全面提升企业数字化能力。

自成立以来,凭借领先市场的软硬件实力,仙工智能接连获得了来自普洛斯、华创资本、科沃斯、IDG、赛富资本、浩澜资本、远桥资产、洪泰基金等企业及资本的投资。

## 展现出强劲增长态势

在智能机器人行业,控制系统被誉为机器人的“大脑”,仙工智能也将此作为业务核心。赵越表示,仙工智能的控制系统包括内置于机器人本体的控制器和运行于云端的软件,这一组合实现了机器人从感知定位到智能决策再到运动控制的全流程自主运行。

“仙工智能技术优势在于打造了集性能卓越、易用性与跨行业适应性于一体的机器人控制系统,并通过‘技术+平台’双飞轮驱动模式构建了技术和生态壁垒。综合技术优势体现在三个核心维度:高可靠性、高易用性与高泛化性。”赵越介绍说。

截至目前,仙工智能的控制器已适配超过300种零部件,支持超过1500家集成商与终端客户。2022年至2024年,仙工智能分别服务了380家、587家和832家客户。根据灼识咨询的数据,仙工智能的机器人控制器2024年市场份额达到23.6%。

“智能机器人生态系统具有高度互联的特性,机器人上下游产业链之间的合作大于竞争。仙工智能作为规模化的智能机器人提供控制器、机器人、软件等产



品,与生态伙伴一起赋能终端客户,让智能机器人没有门槛。”赵越表示。

在业绩方面,仙工智能展现出了强劲的增长态势。2022年至2024年,公司营收分别为1.84亿元、2.49亿元和3.39亿元,复合年增长率达35.7%,综合毛利率保持在45%以上,处于智能机器人行业领先水平。同时,公司亏损幅度正在逐步收窄,呈现出向盈亏平衡发展的积极态势,2022年至2024年,公司经调整净亏损分别为3074.8万元、2090.7万元、1063.1万元。

值得一提的是,仙工智能的亏损或源于将大量资金用于研发,2022年至2024年,公司研发费用分别为3931.7万、6374.9万、7131.1万元,占营收比例均超过20%。

“在未来的发展规划中,公司将持续加大研发投入,不断扩建内部AGI、具身智能专业研发团队,夯实技术研发实力。”赵越表示,同时,公司将积极与国内外顶尖的大语言模型及多模态AI团队合作开展深度合作,整合各方优势资源,共同攻克技术难题,加速AGI、具身智能相关产品的研发进程,并推动其快速实现市场化落地,

保持在智能机器人领域持续领先的行业地位。

## “本地化”是“出海”关键

自成立之初,仙工智能就将全球化作为公司发展的重要战略之一。通过积极拓展海外市场,仙工智能目前服务的客户已覆盖全球超过30个国家及地区,2024年的海外收入占比达14.5%。

赵越表示,“本地化”是仙工智能“出海”战略的关键。公司不断与全球多地集成商达成深度合作伙伴关系,基于过硬的产品和服务,仙工智能在海外已获广泛认可。

例如,仙工智能的智能叉车产品成功落地飞利浦总部荷兰工厂,实现了仓库料架转运自动化和数字化,仓库整体运转效率显著提升。同时,仙工智能还为施耐德电气提供生产车间智能化升级解决方案,预计每年可为施耐德电气节约大量成本。此外,公司还与一汽-大众签署战略合作协议,推动其发动机整厂的智能化、数字化升级。

“为进一步提升全球影响力,公司将建设全球销售体系,提高市场占有率并支持国际业务增长,重点是增强品牌知名度,扩大营销渠道并在全球建立强大的客户支持网络。”赵越表示,除了市场建设外,公司还将在前沿技术、产业链整合、产品优化等多方面发力,进一步巩固公司在全球智能机器人市场的技术壁垒。

此次冲击港股上市,赵越的愿景愈发清晰:“我们希望通过打造智能机器人开放平台,让更多企业都能低门槛拥抱智能未来。”

赵越和仙工智能的故事,是中国制造业转型升级的微观注脚,更是全球智能革命的鲜活样本。当“机器人大脑”渗透到工厂、医院、家庭的每个角落,仙工智能所践行的“无门槛智能”,或许正在重新定义人类与机器的协作未来。在这条充满未知的赛道上,仙工智能已率先起跑。



## 航天科技集团旗下上市公司 举办集体业绩说明会

■本报记者 桂小笋

为加强投资者沟通,推进公司高质量发展,根据中国航天科技集团有限公司(以下简称“航天科技集团”)统一安排,6月5日,航天科技集团控股的多家上市公司共同举办了2024年度集体业绩说明会。这些上市公司就研发投入、市值管理等事项进行了说明。

陕西中天火箭技术股份有限公司(以下简称“中天火箭”)自成立以来主要从事小型固体火箭及其延伸产品的研发、生产和销售,并一直致力于推进航天固体火箭核心技术成果多层次、多领域的深度转化应用。而随着商业航天市场范畴的不断拓展,公司如何抓住行业快速发展的机会,在民品市场积极布局以提升市场份额和竞争力,是投资者关注的事项。

中天火箭董事长程皓在回答《证券日报》记者提问时表示,公司耐烧蚀组件产品部分客户为国内商业航天公司。报告期内,公司耐烧蚀组件业务整体保持稳定发展态势。在民用领域,公司将坚持以技术创新为引领企业发展的核心引擎,聚焦新型人影装备和无人机、高性能复合材料新领域应用,新型无人装备等核心技术领域,不断推进新产品、新技术的研发进程,加快孵化创新项目,推动科技成果转化,让创新成为驱动企业发展的第一推动力。

航天彩虹无人机股份有限公司(以下简称“航天彩虹”)专注于无人机业务。近年来,低空经济备受关注,无人机产业是发展低空经济的重要产业载体。在此背景下,航天彩虹如何积极拓展相关业务,也是投资者关注的重点事项。

航天彩虹总经理文曦表示,公司无人机产品谱系齐全,在低空经济及民用领域主要面向国家重大需求,统筹国土资源勘察、高分辨对地观测等重点领域产业发展和升级。公司产品应用广泛,如应用于航空物探、应急测绘、海洋监测、管路巡线、森林防火等多个领域,具有先发优势,在国内具有较大知名度。低空经济的发展及优惠政策,有利于公司更好地扩展市场。

对于未来的创新研发重点,航天彩虹董秘杜志喜在回答《证券日报》记者提问时介绍,公司逐渐加大研发投入力度,2024年度研发投入达到营收占比超过20%。未来研发重点主要集中在无人机的高端化、智能化以及低成本化等多个方面。

此外,北京航天神舟智能装备科技股份有限公司、陕西航天动力高科技股份有限公司等上市公司也就公司的发展近况等和投资者进行了交流。

从业绩说明会中可知,这些公司在技术创新、市场拓展、产业升级等方面积极探索,为相关产业的发展提供了有力支撑。

## 深海科技产业潜力大 上市公司多元布局

■本报记者 张文湘 见习记者 占健宇

随着国家海洋强国战略深入推进,“深海科技”正成为高频热词。近日,多家上市公司回应了深海科技领域的战略布局和最新进展。

业内人士表示,深海科技产业潜力巨大,上市公司凭借其资金实力、技术储备和产业化能力,将成为推动深海科技从研发突破走向规模化应用的重要驱动力。

## 上市公司抢抓机遇

具体来看,6月3日,上海起帆电缆股份有限公司在投资者互动平台上回答投资者提问时表示,目前公司已具备生产大长度海底电缆的能力,并将相关产品应用于海上风电项目。面对日益增长的深海经济发展需求,公司积极规划并实施了一系列战略布局,旨在加强在高端电缆制造领域的竞争力。未来,公司将继续加大研发投入,推动技术创新,以满足市场对于高性能、高质量电缆的需求,并积极参与到国内外重要项目建设中。

中国船舶集团有限公司相关人士近日在业绩说明会上表示,公司将布局深海科技产业,进一步增强深海装备研制能力,积极构建深海科技“研发—验证—应用”闭环,形成“科研成果反哺产业、产业需求牵引科研”的良性循环,打造深海科技产业高地,大力提升公司估值科技含量,多元开拓未来利润增长点。

广西柳工机械股份有限公司近日在投资者互动平台上表示,控股子公司柳州欧维姆机械股份有限公司凭借在深海环境下的技术储备与项目经验,正在积极推进海上风电、深海工程基建等领域的商业应用。

工业和信息化部中小企业服务专家谢良鸿在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司加速布局深海科技,不仅直接拉动相关材料、零部件等上游产业升级,更将吸引资本涌入这一蓝海。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,上市公司加速布局深海科技,对我国海洋经济高质量发展有着实质性的推动作用。从产业升级角度看,上市公司凭借其雄厚的资金实力、先进的技术水平和丰富的管理经验,能够带动深海科技产业向高端化、智能化方向发展。

## 未来发展前景广阔

麦哲产业研究院预计,2025年我国海洋生产总值将突破13万亿元,其中深海科技相关产业占比将超过25%,成为经济增长的新引擎。

深海科技的蓬勃发育离不开多方面因素的有力支撑。中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元表示,在核心技术突破与装备自主化方面,我国已取得一系列重大进展,为产业化发展奠定了坚实的基础。

支培元进一步表示,产业链协同发展不可或缺。当前我国已形成覆盖“探测—开发—制造—保护”的完整产业链。在核心技术突破与装备自主化方面,我国已取得一系列重大进展,为产业化发展奠定了坚实的基础。

袁帅补充说,政策支持亦是重要保障。政府通过制定一系列产业政策,为深海科技产业化营造了良好的政策环境。此外,政府还加强海洋权益保护和海洋资源管理,为深海科技产业的健康发展提供法律保障,规范市场秩序,促进了产业的良性竞争和可持续发展。

## 洁美科技:拟3000万元增资控股子公司柔震科技

■本报记者 冯思婕

6月5日晚间,浙江洁美科技股份有限公司(以下简称“洁美科技”)发布公告称,公司第四届董事会第二十五次会议审议通过了《关于公司向控股子公司增资的议案》,同意公司按照浙江柔震科技有限公司(以下简称“柔震科技”)本次增资前6亿元估值以自有资金3000万元对柔震科技进行定向增资。公司认购柔震科技全部新增注册资本75万元,对应本次交易后柔震科技全部股权的4.7619%。柔震科技其他股

东放弃本次增资的优先认购权。

本次增资完成后,柔震科技注册资本将由1500万元增加至1575万元,洁美科技持有柔震科技的股权比例将由58.4333%变更为60.4127%,柔震科技仍然是公司控股子公司。

资料显示,柔震科技专注于聚合物基金复合膜材料的研发与生产,该产品是具有“三明治”结构(金属镀层/高分子层/金属镀层)的复合金属膜材料,可以取代传统金属铝箔和铜箔作为锂离子电池集流体使用,在提高电池能量密度的

同时大幅度提高其安全性。

据公开信息,柔震科技固态电池领域复合集流体已在深入推进,其中正极复合铝箔已经验证完成,目前有批量订单进行生产,复合铜箔有试验订单在同步测试。

“柔震科技的复合铝箔产品已经通过了下游锂电池头部客户验证并开始批量供货,处于行业领先地位。”洁美科技相关负责人对《证券日报》记者表示。

值得一提的是,就在不久前,柔震科技刚与某固态电池生产企业签署了《战略合作框架协议》,双方约定,对于“高安全轻量化复合集流体”共同进行设计开发,柔震科技应依照该固态电池生产企业需求,为其生产制造供货“高安全轻量化复合集流体”产品。

据悉,该固态电池生产企业专精于开发新一代高安全高比能固态动力电池及储能电池,其开发的新型锂离子电池产品处于锂电池行业领先水平,且将扩大在锂电池产能的投资布局,未来具有较大的采购需求。而柔震科技在锂电池正极材料领域具有研发、生产和销售能力,具有提供最新的产品技

术解决方案的能力。双方有意向围绕锂电池业务领域开展业务合作,充分发挥双方各自的优势特长,提高各自产品的竞争力和市场份额,最终旨在打造双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系。

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲认为,本次洁美科技增资,有望加速柔震科技在复合集流体产品领域的产能扩张节奏,提升其为下游电池生产企业的配套供货能力。同时,这也将助力柔震科技优化资本结构,提高其在市场上的综合竞争力。

## 浪莎股份:助力加盟商提升盈利水平

■本报记者 桂小笋

6月5日,四川浪莎控股股份有限公司(以下简称“浪莎股份”)召开2024年度暨2025年第一季度业绩暨现金分红说明会,积极回应了市场关切的诸多事项,并描绘了对未来发展的布局 and 规划。

在《提振消费专项行动方案》发布的大背景下,浪莎股份积极响应,顺势而为。其年报中明确提出,随着国家持续优化供给、改善需求、畅通国内经济循环,经济内生动力显著增强,一系列增量政策的不断落实,为国内经济持续回升

向好注入强劲动力。不断优化的营商环境,不仅为企业发展提供了长期稳定的预期,更为浪莎股份的持续健康与高质量发展带来了宝贵机遇。

在创新发展层面,浪莎股份董事会秘书马中明向《证券日报》记者表示,公司将从市场化与数字化两大创新方向发力。“持续抓市场化创新,以国内需求为落脚点,融入国潮产业新循环;持续抓数字化创新,以数字经济为底色,培育公司产业新动能,加快传统产业转型升级。”

2025年,公司计划以需求为导

向推动技术与产品创新;依托高性价比产品供应链,积极布局直播电商,通过强化互动体验激发更多消费需求;提升运营效率,严格考核机制,立足内衣品牌建设,实现品牌经营型企业的转型升级。

谈及投资者关心的现金分红问题,浪莎股份独立董事何元福表示,公司重视投资者回报,自2017年以来每年均进行分红,现金分红金额占年度归属于上市公司股东的净利润的比例均高于30%。公司制定的2024年度分红方案已平衡公司经营发展的资金需求,未损害中小股东利益。

在市场拓展与门店布局方面,浪莎股份董事长、总经理翁荣弟向《证券日报》记者介绍,公司将采取双管齐下的策略。一方面,加强全渠道营销网络的优化建设与门店的稳步扩张,在巩固直营

门店销售的同时,通过强化货品、零售等赋能支持,助力加盟商提升盈利水平,实现门店数量与零售规模的双增长;另一方面,整合优化、提升销售渠道,集中优势资源对产品展示、卖场布局等进行规范化、制度化建设,进一步提升“浪莎内衣”的品牌影响力与消费者认知度。