

爱诗科技宣布完成6000万美元B轮融资

■本报记者 李豪悦

9月10日, AI视频生成企业北京爱诗科技有限公司(以下简称“爱诗科技”)宣布完成6000万美元B轮融资,由阿里巴巴(中国)有限公司领投,巨人网络集团股份有限公司(以下简称“巨人网络”)、湖南电广传媒股份有限公司(以下简称“电广传媒”)等企业跟投。据了解,本轮融资总额创下国内视频生成领域单次最高融资金额,将为爱诗科技未来的技术研发和市场拓展储备力量,持续推动AI视频生成技术的普及。

公开信息显示,爱诗科技全球用户规模已突破1亿,其自研视频生成大模型PixVerse V5位居Artificial Analysis图生视频榜首,技术实力保持在全球第一梯队。旗下产品PixVerse(国内版“拍我AI”)入选风险投资机构a16z公布的“全球Top 50生成式AI消费移动应用”榜单第25位,全球用户AI视频消费实力强劲。

《证券日报》记者梳理发现,相比于爱诗科技往期的投资方,本次投资方加入了游戏公司巨人网络和影视传媒企业电广传媒。

一位不愿具名的业内分析方向《证券日报》记者表示,游戏公司和影视传媒企业拥有丰富的应用场景、海量的内容数据和对内容的理解,这些资源可以与AI公司形成协同效应。同时也是投资方对旗下AI业务版图扩张的一部分。

巨人网络方面向《证券日报》记者表示,在游戏领域, AI生成视频技术已在包括游戏宣发、美术管线中深入运用,而潜力更大的视频生成技术中的物理仿真、世界知识等能力,这些能力将在未来有进一步突破,以支持探索更复杂的交互玩法。

“此次投资,巨人网络会积极关注其技术在游戏场景的适配潜力,结合双方的技术与场景优势,在游戏玩法创新等前沿方向共同探索。”巨人网络相关负责人表示。

一位视频平台方面的负责人对记者表示,在影视行业, AI辅助制作系统可缩短剧集后期制作周期40%,降低特效成本60%。

放眼全球,海外企业也在快马加鞭促成视频生成在商业化上的应用。



9月8日,多家媒体报道, OpenAI希望通过一部电影证明,生成式AI能够让电影制作比好莱坞目前的方式更快、更省钱。为此, OpenAI正提供工具和算力资源,参与一部主要依靠AI完成的动画长片制作。

OpenAI创意专家Chad Nelson表示,若《Critterz》成功,将证明AI能够支撑院线级作品,并推动好莱坞更快采用这项技术。

上述分析师认为,国际头部AI企业在通用模型的智能性、实时性、长环境的一致性等核心能力上不断刷新技术上限,为全行业提供了重要的技术标杆。

此前, a16z在2024年行业报告中明确表示,基于AI原生叙事格式的互动视频技术正在模糊电影与游戏的传统边界。

“我们认为可交互视频会抹去游戏与视频的边界,用户在欣赏一

段视频剧情时可以与角色交互、参与剧情的发展,甚至这个虚拟的世界与情节走向因玩家而改变。”巨人网络方面认为,距离交互式视频并不遥远了,现阶段就是推动视频生成技术早日成熟,并且在多模态输入与输出上下功夫,这必然会带来巨大的体验升级。未来,公司将持续关注全球技术发展趋势,通过开放合作推动AI视频技术在游戏场景的体验升级。

弈柯莱联合创始人瞿旭东:

以商用导向实现生物制造规模化开发

■本报记者 金婉霞

被誉为“第三次工业革命”的生物制造正迈向规模化生产阶段,然而,从“克”到“吨”的量产却成为多数企业的“生死关”。弈柯莱生物技术(集团)股份有限公司(以下简称“弈柯莱”)走出了一条独特的路径。《证券日报》记者从弈柯莱获悉,成立十年间,公司已将近20种产品推向量产,且多个产品获得较高市占率。日前,弈柯莱已完成国投聚力独家战略投资的4.5亿元融资。

“生物制造的竞争,本质是‘系统化能力’的竞争。我们从一开始就决心要搭建一条可持续产出的标准化商业模式。”弈柯莱联合创始人、首席科学家瞿旭东在接受《证券日报》记者采访时表示,公司团队通过构建平台化技术、原料突破等方式已建立了难以被复制的竞争壁垒。

平台化技术打破“研发-量产”天花板

生物制造是一种利用酶等生

物体或其组成部分来生产物质的先进制造方式。理论上,对特定酶进行改造和设计后,可以让它们高效生产出任何物质。然而,选出哪些酶、怎样改造以及如何实现吨级的量产却是一道难题。

弈柯莱在成立之初,就选择了一条与众不同的研发与商业化路径。

弈柯莱是怎么做到规模化的呢?“在技术方面,我们构建了‘设计+改造+应用’的全链条平台化技术体系,将生物制造的核心环节拆成标准化流水线。”瞿旭东称,这既提高了研发速度,也让原本以项目制进行的研发活动平台化,随着研发数据量的积累,带来飞轮效应。

首先,弈柯莱的自研AI算法对全球基因库(GeneBank)“海选”候选酶分子并通过高通量平台完成实验验证,以此完成对于“制造工人”的选拔;在确定“候选人”后,弈柯莱再定向进化改造,以提升酶活性、嵌入高性能底盘细胞,完成“细胞工厂”的建设。瞿旭东透露,截至目前,这套体系已储备6万多种实体酶库,覆盖20类工业反应,可以快速适配不同产品的研发需求。

甜菊糖苷M是一种天然甜味剂,被认为是减糖控糖的理想选择之一。如以传统方式提取,数十吨甜菊叶才能获取1公斤的高纯度的甜菊糖苷M。弈柯莱通过平台化技术成为唯一一家通过国家卫健委批准采用酶转化法生产高端甜味剂甜菊糖苷M的企业,如今,添加了甜菊糖苷M作为配料的新版减糖饮料已经批量上市。

母乳寡糖是一种只存在于母乳中的重要低聚糖,是母乳的第三大营养成分,由弈柯莱生物开发的2-岩藻糖基乳糖于2023年10月份成功获国家卫健委审批,成为国内第一批持证的母乳寡糖生产商。

“单一产品可实现特定领域的突破,平台化才是‘建生态’。”瞿旭东强调,近三年,公司凭借技术平台拿下多项国家级和省部级重大专项支持,累计申请专利200件、授权70余件,实现了平台资源利用效率的最大化。

做原料、拓市场筑牢发展根基

弈柯莱的高管团队均来自生

物制造等相关领域的资深从业者,且核心成员几乎全程伴随了公司的成长过程。

“我们每个人都致力于以技术解决产业痛点并坚持创造商业价值,只做‘能落地、有市场’的产品。”瞿旭东称,这主要是因为团队核心成员对于技术及商业化的认知高度一致。

人员稳定也为弈柯莱带来了更多可能。从策略上来看,除研发作为核心平台外,弈柯莱还重点拓展了生物制造的上游原料端及下游商业端。

在上游,弈柯莱将原料瞄向了甲醇和二氧化碳等不受耕地和粮食供应限制的一碳原料。“传统生物制造的原料主要依赖于粮食基原料,如玉米葡萄糖等,这既受到了资源约束,同时,粮食价格波动也会影响到成品的成本。”瞿旭东表示,“而生物制造的终极目标,是用‘最易得的原料’造‘高附加价值的产品’。”

据悉,目前,弈柯莱已跑

通了一碳替代传统粮食基原料的技术路线,一旦实现大规模应用,不仅能降低生物制造的原料成本,还能推动产业向“绿色低碳”转型。

在下游端,弈柯莱选择与终端企业深度绑定开拓市场。例如,母乳寡糖等特定细分领域的产品,弈柯莱联合该领域内具备终端渠道、品牌或市场运营优势的头部企业成立合资公司,输出自身生物制造技术研发核心能力,同时整合合作方的市场资源,协同推进产品的产业化落地。

“合成生物学的价值,不在于发表多少论文、获得多少专利,而在于能为市场提供多少解决痛点的产品。”瞿旭东表示,未来三年,弈柯莱将继续以“商业落地”为导向,推出更多产品并与国内外头部企业深化合作,让生物制造真正走进产业、服务市场。



东珠生态拟收购凯睿星通跨界卫星通信领域

■本报记者 曹卫新

环保行业上市公司东珠生态环境股份有限公司(以下简称“东珠生态”)拟跨界转型,切入卫星通信领域。

9月10日,东珠生态宣布,拟通过发行股份及支付现金方式向包括史焱、李江华等在内的20名交易对象购买其合计持有的凯睿星通信息科技(南京)股份有限公司(以下简称“凯睿星通”)89.49%股份,并募集配套资金。

东珠生态主要从事生态修复与治理服务,所属行业为生态保护

和环境治理业。近年来,公司业绩承压。2023年至2024年,公司营收分别为8.29亿元、3.76亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为-3.15亿元、-6.30亿元。2025年上半年,公司营收2.08亿元,同比下降23.04%;归属于上市公司股东的净利润为-953.89万元。

公告显示,此次公司拟收购标的凯睿星通是一家专注于卫星通信技术与系统研发、设计及生产的高科技企业。其主要产品包括卫星通信基带产品、卫星通信终端产品、卫星通信网络管理系统及卫星应用系统等。

数据显示,凯睿星通近年来业绩增长迅速。2023年、2024年及2025年上半年,公司分别实现营业收入1.49亿元、2.58亿元和1.10亿元;净利润分别为895.16万元、4150.01万元和781.64万元。

本次交易完成后,东珠生态将实现战略转型,切入到卫星通信与空间信息技术领域,打造第二增长曲线,加快向新质生产力转型步伐,增加新的利润增长点,从而进一步提高上市公司持续盈利能力。

本次交易预计将构成上市公司重大资产重组。截至预案签署日,交易的审计及评估工作尚未完

成,标的资产交易价格尚未确定,交易各方暂未签订相关业绩承诺及补偿协议,待相关审计、评估等工作完成后,上市公司将根据《重组管理办法》的相关要求与交易对方就业绩补偿承诺等事项进行协商,另行签署相关协议。

鹿岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示:“对于上市公司来说,跨界整合需要综合考虑业务体系不匹配的问题。东珠生态原有主业为生态修复与治理业务,与收购标的在技术迭代节奏、市场营销策略等多个方面都不相同。短期来看,完成对凯睿星

通收购后,能有效帮助上市公司‘止血’;从长期来看,要想保持公司‘第二增长曲线’的持续性,需通过建立合理的组织架构和协同机制,实现双业务的协同发展。”

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元在接受《证券日报》记者采访时表示:“东珠生态跨界布局卫星通信领域,可以通过分阶段资源投入、差异化市场策略及柔性组织架构降低转型的风险。公司若能在2年至3年内实现卫星通信业务营收占总营收的比重突破30%,这一新增的‘第二增长曲线’则可有效对冲传统业务下滑。”

趋灵活高效,为专业化决策和市场化运营注入新动能,也体现了公司在加强资本市场沟通、积极探讨通过并购等方式打造第二增长曲线的努力和决心。”

李宁在回复投资者相关提问时还表示:“国家出台多项政策大力支持生物制造、创新药研发的发展,叠加全球疫苗技术升级、新兴市场防控需求扩容的行业红利,公司在生物制品领域的创新与整合获得良好发展环境。此外,在控股股东的强力支持下,公司将运用资本市场工具,增加创新业务投入,推动第二增长曲线加快落地。”

亚盛集团多元化布局培育新增长点

■本报记者 刘 欢

9月10日,甘肃亚盛实业(集团)股份有限公司(以下简称“亚盛集团”)召开2025年半年度业绩说明会,亚盛集团管理层围绕经营业绩、战略布局及未来发展规划等事项与投资者展开深入交流。

今年上半年,亚盛集团实现营业收入15.12亿元,同比增长5.19%;归属于上市公司股东的净利润2800.3万元,同比下降4.4%。

“净利润小幅波动主要由于部分农产品价格较去年同期下降,且面对激烈的市场竞争,公司加大研发投入和市场拓展力度,相关费用增加。”亚盛集团总经理姜有军向《证券日报》记者表示。

作为一家集农资服务、农作物种植、农产品加工、农业技术研发、商贸流通为一体的大型现代农业企业集团,亚盛集团在各业务板块表现出良好的发展势头。

农业产业方面,亚盛集团全面完成年初制定的种植计划,并通过推广水肥一体化、无人植保等现代农业技术,持续提升田间管理水平。加工业务虽然面临市场需求疲软等挑战,但通过优化工艺流程和拓展外部市场取得了积极成效。商贸业务通过创新营销模式实现有效突破。

成本管控是投资者普遍关注的问题。对此,亚盛集团董事长连鹏表示,在农业种植方面,公司制定了农作物提质增效方案,优化了农作物操作技术规程,通过农业数智技术应用,不断加强耕、种、管、收全过程精细化管理水平,有效控制和降低作物生产成本,努力提升农产品质量。在加工业方面,公司实施生产全过程精益管控,强化生产定额管理,有效降低综合生产成本,持续提升产品附加值。

科技创新始终是亚盛集团发展的核心驱动力。亚盛集团目前拥有国家级重点实验室1个,省级产业化龙头企业8个。今年上半年,公司充分发挥企业自身基地优势与科研院所的科研优势,持续加强与科研院所交流合作,积极推进河西灌区粮食作物单产提升、兰州百合以及微生物菌剂等科技项目落地实施,加快科研成果转化应用,助力节本增效。

对于未来发展规划,连鹏在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司将继续以市场化为导向,紧盯国家农业政策,以农业种植规模化、产业化、数字化发展为基础,持续聚焦主导产业,进一步优化产业布局。在产业链前端加快微生物菌肥研发,推广应用有机肥料,生物防治等绿色生产方式,布局发展多元化的制种产业;产业链后端积极开展马铃薯、辣椒、甜菜等农产品精深加工,增强全产业链发展优势;在现代农业发展方面,持续聚焦科技引领与智慧农业,深化农业社会化服务,开展农业生产托管业务,实现农业的可持续发展。”

蓝科高新大力布局氢能、光热储能等技术

■本报记者 刘 欢

9月10日,甘肃蓝科石化高新装备股份有限公司(以下简称“蓝科高新”)召开2025年半年度业绩说明会,蓝科高新高管就公司营业情况、股权并购及未来发展等投资者关心的问题进行了说明。

今年上半年,蓝科高新实现营业收入4.12亿元,同比增长20.78%;归属于上市公司股东的净利润2094.63万元,同比扭亏为盈。

“上半年盈利情况改善主要源于公司在石油石化装备领域对传统优势的持续巩固,以及在新能源装备领域对氢能、光热储能等前沿技术的加速布局。通过产品结构优化与高端制造能力提升,公司市场竞争力得以进一步增强;通过精益制造与成本管控举措,运营效率持续提高,盈利水平亦实现显著跃升。这些成果充分体现了公司战略转型的显著成效,以及对市场需求的精准洞察。此外,公司在中亚、南美等海外市场,以及精细化工装备、海洋油气装备、火电灵活性改造等领域均取得了突破性进展,上述领域持续增长的市场需求,将为公司长期发展提供有力支撑。”蓝科高新董事长王健对《证券日报》记者表示。

近年来,蓝科高新深度参与国内外能源装备供应网络建设。截至目前,新设了沙特分公司、迪拜分公司、摩洛哥分公司等主体,将其作为海外市场的桥头堡。在海外油气田、能源储运装备、光热熔盐储能等领域,均斩获了标志性订单,海外市场业务贡献占比持续攀升。

“在光热储能业务出海方面,公司与苏美达股份有限公司等中国机械工业集团有限公司下属企业深化协同,联合投标海外工程总承包项目,整合光热储能技术与海外项目集成能力,积极开拓中东、北非市场。2025年,公司成功中标摩洛哥100MW光热储能项目,光热业务海外订单持续落地。同时,公司也在积极筹备,拟在巴西布局分支机构,进一步拓展海外市场版图。”蓝科高新财务负责人、董事会秘书王发亮回答《证券日报》记者提问时表示。

蓝科高新收购上海蓝亚石化设备检测所有限公司(以下简称“蓝亚检测”)100%股权、中国空分工程有限公司(以下简称“中国空分”)51%股权事项受到投资者普遍关注。蓝亚检测主要业务为石化设备检测,中国空分主要业务则为空分、低温及环保工程。

“通过上述并购,公司将形成在能源装备领域‘设计—制造—施工总承包—运维与检测服务’的完整解决方案能力,进一步提高公司核心竞争优势,夯实产品、工程和服务业务三大支柱业务,提高上市公司质量,助力公司在能源装备市场中获取更多的业务机会和更好的发展空间。”王发亮表示。

关于未来发展规划,王健表示,公司将深耕传统优势市场、加速新能源装备布局、拓展海外市场、持续加大研发投入、推进“六定”组织改革。今年下半年将继续结合经营状况,统筹利润分配与再投资服务,完善股东回报机制。此外,公司还将加快ESG体系建设,推动绿色制造、绿色园区建设,积极履行社会责任,提升可持续发展能力。