

卧安机器人通过港交所聆讯

■本报记者 袁传玺

12月16日晚,卧安机器人(深圳)股份有限公司(以下简称“卧安机器人”)通过港交所主板上市聆讯,国泰君安国际、华泰国际为联席保荐人。带着“大疆教父”标签的李泽湘是卧安机器人重要股东。

成立于2018年的卧安机器人,是一家AI具身家庭机器人系统提供商。据弗若斯特沙利文报告,全球AI具身家庭机器人系统市场规模预计将在2029年达到707亿元,2024年至2029年复合年增长率达64.2%。在此背景下,卧安机器人拟将本次IPO募集资金用于技术研发深化、全球渠道拓展、品牌建设和营运资金补充。

目前,卧安机器人的产品主要

覆盖在增强型执行机器人(如门锁、窗帘、手指机器人)、移动机器人、运动机器人,以及智能中枢、传感器和摄像头等感知与决策设备,形成7大品类、47个SPU的完整矩阵。截至2025年,其SwitchBot App注册用户超350万,连接设备逾1070万台。

据了解,卧安机器人产品的主要销售地区为海外市场,已遍布全球逾90个国家和地区,全球线下零售门店2000余家。2025年上半年,日本、欧洲及北美市场的销售收入合计占公司总收入的96.6%。其中,日本、欧洲及北美市场分别贡献67.7%、17.2%、11.7%的收入。

在财务表现方面,卧安机器人业绩持续向好。2022年至2024年,公司营收从2.75亿元稳步增长至

6.10亿元,复合年增长率达49%;毛利率由34.3%提升至51.7%。2025年上半年,营收达3.96亿元,同比增长45%,2025年上半年毛利率达54.2%,实现净利润2790万元,同比扭亏为盈。经调整EBITDA自2023年转正后快速提升,2025年上半年已达5414万元。

“家用机器人‘叫好不叫座’原因在研发投入重、迭代节奏快,消费者却期待‘一台机器用到老’。卧安机器人能让账面盈利,关键在于避开国内价格战,聚焦高毛利的海外家庭场景,把门锁、窗帘做成产品生态矩阵。这也为机器人行业提供借鉴之路——机器人赚钱,不靠颠覆,靠把细分市场做深做透。”广州艾媒数聚信息咨询有限公司CEO张毅对《证券

日报》表示。

在技术层面,截至目前,卧安机器人已拥有312项专利,其中发明专利56项;研发团队达278人,占员工总数的43.4%。2022年至2024年,卧安机器人研发投入占年收入比重稳定在约20%,持续夯实AI机器视觉、环境建模与分布式神经控制等核心技术能力。

2025年,卧安机器人的产品创新成果显著。其全球首款AI网球机器人Acemate入选《时代》周刊2025年度最佳发明榜单,并完成1650万美元众筹,达成目标的76倍;本地部署大模型AI陪伴机器人Kata Friends在德国柏林IFA展荣获“Best in IFA Next”与“Best in Emerging Tech”两项大奖。此外,首款人形家庭机器人H1计划于

2026年1月份发布,将进一步拓展在衣物整理、餐后收纳、辅助备餐等复杂场景的服务能力。

卧安机器人相关负责人对《证券日报》记者表示,凭借对用户需求及使用场景的深度洞察,公司能够实现从研发投入到产品推出的有效转化,持续提供既能满足用户需求,又能无缝融入用户现有居住环境的AI具身家庭机器人系统产品。目前,公司的绝大部分研发项目均已实现相关产品的商业化。

有行业分析师对《证券日报》记者表示:“卧安机器人通过聆讯,为‘具身智能’赛道再添一把火。公司凭场景深耕与软硬一体化能力站上资本新台阶,上市将加速其全球品牌跃迁,带动产业链协同创新。”

多地发布“十五五”规划建议 房地产工作着力点各有不同

■本报记者 陈 潇

截至目前,全国多地已发布“十五五”规划建议。据梳理,这些规划建议中均涉及房地产工作,其中,加快构建房地产发展新模式、优化保障性住房供给、建设“好房子”等内容是重点。

从具体表述看,各地房地产工作的侧重点有所不同。不少规划建议提出将完善“市场+保障”的住房供应体系、租购并举的住房制度等。以北京为例,北京“十五五”规划建议提出,优化保障性住房供给,加大存量资源盘活力度,满足城镇工薪群体和各类困难家庭基本住房需求。扩大租赁住房有效供给,培育市场化专业化运营机构,规范发展租赁市场。探索“一张床、一间房”模式,改善城市运行服务保障人员居住条件。

改善性住房供给也是多地的共同着力点。例如,广东、湖南、湖北等均提出因城施策增加改善性住房供给。

其中,湖南聚焦供给侧房屋品质提升,明确实施房屋品质提升工程和物业服务质量提升行动,建设安全舒适绿色智慧的“好房子”。建立房屋全生命周期安全管理制度。大力发展和推广装配式建筑。湖北则更侧重需求侧的激活,明确提出,因城施策优化住房消费政策,增加改善性住房供给,激活返乡置业、教育置业、创业置业和改善性置业需求。

不少地方在规划建议中将“盘活存量”放在突出位置。例如,天津提出,有效盘活存量资源资产。推进土地混合开发利用、用途合理转换,完善并购、破产、置换等政策,盘活用好低效用地、闲置房产、存量基础设施。

在已发布的“十五五”规划建议中,城市更新是房地产相关内容的高频关键词,并被赋予了完善城市功能等的重要角色。

北京“十五五”规划建议提及,有序推进老城平房区整院成片改造,持续实施老旧小区、危旧楼房改造,鼓励产权主体自主更新。稳步推进城中村改造。积极推动老旧厂房、老旧低效楼宇、低效产业园区更新。加强制度创新和政策集成,完善以需求为导向、项目为牵引的分类实施机制,优化用地政策,健全多元化投融资方式,探索建立可持续的更新模式。

山东“十五五”规划建议则提出坚持城市内涵式发展,高质量开展城市更新行动,稳步推进老旧小区、街区、厂区和城中村改造,推进城市“平急两用”公共基础设施建设,推动城市全域数字化转型,强化城市精细化管理,建设创新、宜居、美丽、韧性、文明、智慧的现代化人民城市。

腾讯升级大模型研发架构 推进全面AI化效率变革

■本报记者 李豪悦

12月17日,腾讯升级大模型研发架构,新成立AI Infra部、AI Data部、数据计算平台部,全面强化其大模型的研发体系与核心能力。

腾讯AI方面的负责人也发生变化。OpenAI前研究员姚顺雨(Vincesyao)出任“CEO/总裁办公室”首席AI科学家,向腾讯副总裁刘炽平汇报;同时兼任AI Infra部、大语言模型部负责人,向技术工程事业群总裁卢山汇报;王迪继续担任大语言模型部副总经理,向姚顺雨汇报。刘煜宏担任AI Data部负责人、陈鹏担任数据计算平台部负责人,均向公司副总裁蒋杰汇报。

“人才争夺是当前AI竞争的核心,腾讯为此下重金引进人才。一方面,姚顺雨是OpenAI智能体产品Operator的核心贡献者,他擅长的领域是行业的下一个竞争焦点。而姚顺雨有望快速推动腾讯在混元大模型方面的进一步研究,他的加入能够帮助腾讯从其他竞争对手招募到更核心的人才。”一位业内从业者向《证券日报》记者说。

提升AI大模型研发效率

作为腾讯大模型体系的重要一环,AI Infra部将负责大模型训练和推理平台技术能力建设,聚焦大模型分布式训练、高性能推理服务等核心技术能力,构建大模型AI Infra核心竞争力,为大模型算

法研发和业务场景落地提供稳定高效的技术支持和服务;架构升级后的AI Data部、数据计算平台部,将分别负责大模型数据及评测体系建设、大数据和机器学习的数据智能融合平台建设工作。

大模型研发架构升级,旨在提升腾讯AI大模型研究能力,聚焦公司AI战略布局,提升AI大模型的研发效率。而混元团队的重组与高密度人才引进,本质上是为了支撑高强度的技术攻坚。

“这次内部架构升级和顶尖AI人才加入,显示腾讯要提升大模型的核心研究能力和研发节奏的决心。这有助于提升其技术深度和产品竞争力。”工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员刘兴亮向《证券日报》记者说。

南京大学高性能计算中心高级工程师盛乐标向《证券日报》记者表示,当前大模型市场群雄逐鹿,腾讯这次动作表明了该公司强化技术基础设施和深化AI与核心业务生态融合的战略定位。这些动作表明,围绕AI的生态战可能进一步升级。

向“技术型竞争者”迈进

腾讯在AI生态层面频繁的动作,对业绩的转化效果非常明显。

过去一年,混元大模型发布超过30个新模型。12月5日发布的混元2.0,显著改进了预训练数据和强化学习策略,在复杂推理与文本生成场景表现国内领先。混元3D模型保持全球领先的水准,开源社



区下载量超过300万。

在产品和服务层面,腾讯元宝持续优化用户体验,上线初期甚至保持了每天一个版本的迭代频率,快速赢得了用户的认可,用户规模稳居国内AI应用前三,成为最受新中产欢迎的AI原生应用。腾讯也将元宝的AI能力融入微信、QQ、音乐、会议等国民级产品中,让用户在不改变习惯的前提下自然触达AI,为用户提供最自然、门槛最低的服务体验。

与此同时,腾讯内部正在推进

一场全面AI化的效率变革。公开信息显示,腾讯混元大模型已在腾讯会议、微信、广告、游戏等内部超过900款应用和场景中落地。在腾讯公司内部,有超90%的腾讯工程师在使用腾讯云代码助手CodeBuddy,50%新增代码由AI辅助生成,代码评审环节AI参与度达94%。

腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾表示,腾讯对AI的战略投入带来业务助益与效率提升。

第三季度,腾讯的研发开支达

到228.55亿元,同比增长28%,创单季历史新高。实现营业收入1928.7亿元,同比增长15%,毛利同比增长22%,经营利润(Non-IFRS)同比增长18%。

刘兴亮认为,在过往混元大模型训练以及海量业务场景的深度实践中,腾讯已经积累了系统化的工程能力。腾讯此次升级是从“工程型跟随者”向“技术型竞争者”迈进,提升研发节奏、人才储备和落地能力,使其在国内AI大模型竞争中更有话语权。

安德利强化原料端溯源管理与可持续采购

■本报记者 桂小笋

12月17日,烟台北方安德利果汁股份有限公司(以下简称“安德利”)召开业绩说明会,公司多位高管就行业变革、产品创新、供应链规划等投资者关注的问题进行了解答和说明。

“消费升级下健康饮品、功能食品的需求增长是行业重要发展趋势,公司对此保持高度关注并持续开展市场调研与布局研判。在现有果汁、番茄汁等产品基础上,公司会结合自身资源禀赋、市场需求及行业竞争格局,评估拓展其他健康食品领域的可行性。后续若有具体规划,将严格按照监管要求履行信息披露义务。”安德利总裁张辉告诉《证券日报》记者。

安德利的财报显示,公司前三季度的营业收入同比增长28.88%,归属于上市公司股东的净利润同比增长43.38%。

张辉在业绩说明会上表示,收入与利润实现双增的原因主要有三方面:首先,核心产品销量与结构双升,一方面行业订单景气度较高,公司浓缩果汁销售数量同比大幅提升,直接拉动营收规模扩张;其次,高毛利产品占比持续优化,脱色脱酸果汁、NFC果汁等高端品类营收占比稳步提高,带动整体盈利水平上行,实现净利润增速高于营收增速,此外,行业格局红利加速释放,国内浓缩果汁行业已形成“两强主导”的竞争格局,中小产能因资金、环保、成本等压力加速出清,市场份额向头部企业集中,公司凭借行业龙头地位承接了更多市场订单,进一步夯实营收与利润基本盘;最后,产能与渠道布局优势凸显,公司已完成7省10厂的产能布局,同时新兴市场订单增速显著,国际渠道的增量贡献进一步推动了营收和利润增长。

张辉告诉投资者,当前,行业整合的核心逻辑未发生变化,过去3年浓缩果汁行业整合始终围绕“集中度提升、头部企业主导”的逻辑未出现本质改变。一方面,行业内部分传统大厂经营困难,部分中小产能也因资金压力、环保压力、成本管控能力不足等因素退出市场;另一方面,头部企业凭借资金实力、多产区产能布局、规模化采购等优势,持续承接市场空白份额,行业资源不断向头部集聚,目前“两强主导”的竞争格局已趋于稳固,未来3年至5年行业整合仍将延续这一逻辑。

从政策层面来看,近年来,提质发展、首发经济等事项多有政策提及,对此,安德利副总裁、财务总监、董事会秘书王艳辉告诉《证券日报》记者,公司高度重视政策导向,围绕“以高质量供给创造有效需求”的方向推进业务布局;在绿色食品领域,公司将依托现有生产及供应链体系,持续优化绿色生产工艺,强化原料端的溯源管理与可持续发展,推动产品全链路的绿色化升级;在品质消费供给方面,公司会深化产品创新与品质提升,结合市场需求推进首发新品布局、优化产品结构,同时通过工艺升级、品控强化等方式保障产品质量,以适应品质消费的需求。后续公司将持续跟进政策导向,不断深化相关领域的举措,努力以高质量供给对接市场需求。

继峰股份：新兴业务多品类协同格局初步形成

■本报记者 吴奕萱

12月17日,宁波继峰汽车零部件股份有限公司(以下简称“继峰股份”)召开2025年第三季度业绩说明会,继峰股份管理层对投资者关注的各类问题作出详细解答,全面展现了该公司在业务结构优化与全球资产整合的进展。

2025年以来,继峰股份营收略有下降,但盈利能力实现稳步提升,新兴业务的快速发展与海外资产整合的推进逐步构筑起该公司业绩增长的双重引擎。今年前三季度,继峰股份实现营业收入161.31亿元,同比下降4.58%;归属

于上市公司股东的净利润2.51亿元,较上年同期扭亏为盈。

2025年上半年,继峰股份的乘用车座椅业务实现营业收入19.84亿元,同比翻倍增长,且增长势头延续至第三季度。支撑这一业绩的正是持续放量的订单。截至7月31日,该公司累计乘用车座椅在手项目定点共24个,全生命周期总销售额预计在960亿元至1006亿元之间。

继峰股份董事会秘书刘杰在业绩说明会上对《证券日报》记者表示:“目前,公司的乘用车座椅客户已覆盖海外豪华车企、国内造车新势力龙头企业、国内传统高端合资车企、国内传统头部自主车企,客户

结构进一步多元化,市场基础也更加广泛、稳固。未来,将全力争取更多海内外主机厂‘客户项目定点。’”

同时,新兴业务产品矩阵多点开花进一步强化了继峰股份业绩的增长韧性。今年,继峰股份隐藏式电动出口业务快速扩张;隐藏式门把手产品已获得不同客户项目定点,后续随着在手项目逐步量产,有望成为新的增长点;车载冰箱业务也实现了快速增长。新兴业务板块多品类协同发展的格局已初步形成。

若说新兴业务是拉动继峰股份业绩增长的“增量引擎”,那么对子公司Gramer Aktiengesellschaft(以下简称“格拉默”)的深度整合

则是激活存量价值的关键举措。

2025年以来,继峰股份通过一系列精准施策推动格拉默整合进入快车道,包括调整决策层与核心团队,建立新的中高层考核激励体系,实现管理意志的有效传导;推动基层工厂的全方位改革持续降低人力成本;从国内输送财务、运营专家,深入海外工厂推动流程精简与费用管控,全面掌握底层财务数据等。

业内专家认为,这种整合模式践行了“大脑工厂+海外手脚工厂”的思路,继峰股份将管理能力、成本控制经验等核心“大脑”资源集中于国内,为海外生产基地的“手脚工厂”赋能,既有效规避了跨文

化管理风险,又实现了全球范围内的资源最优配置,大幅提升了整合的效率与成功率。

刘杰坦言:“目前格拉默的整合改革取得阶段性成功。随着格拉默整改措施逐步落地,稳步向好趋势逐渐明朗,将对公司的业绩产生积极影响。”2025年前三季度,格拉默实现归属于母公司所有者的净利润1.5亿元,同比扭亏为盈。

相关研究机构人士在接受记者采访时称:“随着新兴业务订单的持续落地与产品矩阵的不断丰富,叠加格拉默整合效应的进一步释放,继峰股份在全球汽车零部件市场的竞争力有望持续增强。”

鼎际得POE产品累计发货突破5000吨

■本报记者 李 勇

自今年10月份一次投料成功以来,辽宁鼎际得石化股份有限公司(以下简称“鼎际得”)POE(聚烯烃弹性体)高端新材料项目一期工程主装置1#线运行平稳,并持续稳定地输出高品质产品。据鼎际得相关负责人介绍,截至目前,公司的POE产品累计发货量已突破5000吨。

“目前,项目产出产品以POE

改性料为主,经严格检测,其各项关键性能指标均达到国际主流同类产品水平,实现了从‘国产化’到‘国产优质化’的跃升。产品已向下游超百家客户送样测试,并获得数十家主流厂商的认可。”上述鼎际得相关负责人对《证券日报》记者表示。

创建于2004年的鼎际得,是一家集聚烯烃催化剂及后期添加剂于一体的高新技术企业。公司于2023年9月份签订投资协议,成立

了辽宁鼎际得石化科技有限公司,在大连长兴岛投资建设石化新材料项目,进一步进军POE高端新材料业务领域。其中,一期工程共规划了20万吨/年POE、30万吨/年乙烷制α烯烃(后工段)及公用工程等相关配套设施。

自2024年3月份正式动工以来,鼎际得POE高端新材料项目一期工程历经18个月的高效建设,于今年6月份实现中试装置投产,并在今年10月初实现主装置1#线一

次投料成功。

此外,一期项目的主装置2#线建设目前也已进入施工收尾阶段,计划于2026年1月中旬投入运行。

“POE兼具柔韧性与耐候性,广泛应用于光伏胶膜、汽车内饰、医用耗材等领域,是现代制造业不可或缺的关键材料。”深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,POE技术壁垒高、生产难度大,国内的POE材料曾长期依赖进口,自主化程度

较低。鼎际得POE项目一期工程主装置1#线一次投料成功,并累计发货超5000吨,充分验证了其工艺技术的稳定性,体现了其卓越、稳定的产品力。

李鹏岩表示,未来,随着主装置2#线的正式投产,鼎际得的POE产能将进一步得到释放,形成产能合力,不仅将为市场供应提供更加坚实的保障,也标志着鼎际得在新材料领域规模化生产体系的进一步成熟。