

走民企 说创新

九号公司:推进电动两轮车技术升级 向燃油摩托车发起挑战

本报记者 李乔宇

2分20秒869——这是九号有限公司(以下简称“九号公司”)旗下电动摩托车产品Ninebot E300P MK2去年在珠海国际赛车场上跑出的成绩。这不仅刷新了该赛道量产电动摩托车的圈速纪录,也吹响了电动摩托车向燃油摩托车宣战的号角。

当下的电动两轮车行业暗潮涌动。“新国标”正加速重塑市场格局,各方摩拳擦掌进一步争夺市场份额。如何竞速电动两轮车赛道的下半场?九号公司近期披露的2025年年报给出了一份答案——2026年,九号公司将坚定推进电动车“双品牌、全球化、电切油”战略。

近日,在位于江苏常州的九号公司研发生产基地,公司创始人兼CEO王野进一步向《证券日报》记者解读了这三大战略:“‘双品牌、全球化、电切油’即以‘双品牌’协同推进‘全球化’,向燃油摩托车发起全面挑战。十年内,九号公司要推动智能电动两轮车在体验上全面超越内燃机两轮车,并成为全球摩托车行业的主流产品。”

挑战传统燃油摩托车

在九号公司研发生产基地的九号科技检测中心,一台电动两轮车正被淋雨设备反复冲刷。不久之后,这台车还要在颠簸、过坑等恶劣工况下进行强化耐久测试,并完成常温、高温、低温环境下的充放电倍率测试。

这并不是为特殊型号车辆设计的极端环境测试,而是九号公司所有车型在正式上市前必须经历的常规流程。九号公司研发的所有电动两轮车都需要经历高低温交变、盐雾腐蚀及淋雨密封等多工况验证。

“从公司开发第一款车型至今,所有车辆累计测试里程已达175万公里。”检测中心的一位工作人员指着一块测试里程显示屏告诉《证券日报》记者,公司开发的所有车型都要经历远高于国家标准的极端环境测试,“比如在这间机械性能实验室中,九号公司研发的车型需要进行持续100万次的振动测试,而常规国标一般要求10万次。”

严苛的测试标准以及多样化的检测环境,能够为电动两轮车产品的安全性和骑行稳定性提供有力保障。在王野看来,这正是未来能够让电动两轮车替代燃油摩托车的关键所在。

王野进一步称:“以九号公司今年推出的电动摩托车产品M5P为例,无论是高速状态下的稳定性,还是低速状态下车身的姿态变化,M5P都有在特定场景下超越燃油摩托车的表现。与此同时,电动两轮车的智能控制系统所带来的安全性以及骑行舒适性,是传统燃油摩托车尚不能提供的。”

为了挑战传统燃油摩托车的市场地位,九号公司还在做着更多



九号公司研发生产基地展出的产品

努力。

“九号公司电动两轮车的电池能量密度会明显提升,电池和车身的组合技术会进一步升级。”王野告诉记者,续航能力是电动两轮车有望取代燃油摩托车的核心优势之一,九号公司期待未来其产品能够达到300公里续航。“九号公司不直接生产电芯,接下来会与合作伙伴一起在电池技术突破方面进行设计和测试,同时在BMS(电池管理系统)方面做进一步的突破。”他透露。

在智能化方面,九号公司电动两轮车的智能底盘能够提供传统燃油摩托车所难以提供的安全性与舒适性。王野透露,今年上半年,九号公司将发布基于人工智能大模型的用车助手,为用户提供精准续航预测与故障处理指引,更加精准地进行电池安全和质量管理。

王野认为,电动化产品替代内燃机是必然趋势,未来,九号公司将通过提升电池技术的提升以及智能化布局,让电动两轮车在安全、智能与整体体验上全面超越燃油摩托车。

以全球化开拓新增量

东南亚市场是检验九号公司“电切油”战略成色的第一块试金石。据悉,东南亚燃油摩托车保有量规模达到上亿辆。目前,各国政府明确了电动化转型的政策目标,这些举措催生出千万辆量级的电动两轮车替代空间。

王野表示,目前,东南亚市场电动两轮车渗透率只有5%左右,其价格带与传统燃油摩托车形成替代空间,具备显著市场潜力,叠加当地政

策激励与市场需求释放,东南亚市场已成为电动两轮车行业的重要增长极。

“东南亚是我们推进‘电切油’战略的核心区域。”王野说,今年赛格威品牌也会正式开启在东南亚市场的布局,并考虑在东南亚地区建设生产基地。

展望未来,九号公司全球化的触角还将伸向更广阔的区域。王野表示,九号公司将瞄准欧洲、日韩、拉美等潜力市场。在他看来,欧洲是两轮出行电动化转型的成熟高地,拉美市场则渴求更经济节能的出行方案,日本和韩国市场同样被纳入远期视野。

“双品牌”战略,有望在九号公司全球化布局的过程中起到更多积极作用。

九号公司原本就带有全球化基因。2013年,九号公司推出首款面向大众消费市场的平衡车产品Ninebot E。2015年,九号公司收购彼时的平衡车鼻祖赛格威,上演了一场“蛇吞象”式的跨国并购。这次并购,让九号公司一跃成为全球平衡车行业龙头,也为后续的海外扩张铺平了道路。

据2025年年度报告,去年,九号公司实现境外收入79.28亿元,同比增长37.35%,占总营收的37.26%。随着九号公司开启“双品牌”战略,赛格威作为独立品牌的身份再度被强调。

王野说,未来,九号公司旗下的九号品牌将与赛格威品牌协同发展。其中,九号品牌将继续巩固九号公司当下的存量市场,通过电动两轮车的智能化为用户带来便捷与安全;赛格威则将通过在海外市场的品牌

优势,进一步为九号公司开启新的增量市场空间,并承担起向内燃机摩托车发起正面挑战的重任。

另据介绍,九号品牌与赛格威将共享核心技术平台与售后服务网络,但销售渠道完全独立。这种协同既保持了各自鲜明的用户定位,又有望实现研发成本的分摊与规模效应的放大。

目前,《电动自行车安全技术规范》(简称“新国标”)已全面实施,电动两轮车行业迎来深刻变革,部分头部企业加码抢占市场份额。

九号公司今年提出的新战略,是面对新一轮市场竞争的应对之策。一方面,全球化、双品牌战略,意味着九号公司将不局限于抢夺存量市场份额,而是寻求全球市场上的增量市场份额;另一方面,“电切油”则意味着九号公司将不直接参与同业竞争,而是“跨界”挑战燃油摩托车。

王野强调,九号公司绝对不能陷入“内卷式”消耗战。“内需市场提供了坚实基础,增量市场来自全球化布局。只有走出去,才能打破增长天花板。”

近期,九号公司宣布电动两轮车全球累计出货量突破1000万台。从0到1000万台的累计出货量,历时约6年时间。下一个千万台成就的达成周期或将显著缩短。

九号公司已经做好了产能准备。公开资料显示,目前九号公司位于江苏常州的华东制造基地三期工厂已经投产,第四期工厂正在建设,未来随着华东制造基地第四期工厂以及九号公司位于珠海的生产基地投入使用,九号公司电动两轮车年度总产能将提升至1100万台。

值得一提的是,机器人企业正在密集“补血”。例如,优必选2025年先后完成三轮H股配售,合计募资约65亿港元;埃斯顿2025年启动港股IPO,并于今年3月份正式登陆港交所,募资总额约14.86亿港元,打造“A+H”双融资平台以支撑全球化扩张。充裕的资金为企业后续技术研发、产能扩张和产业链整合提供了有力保障。

从公开信息来看,锚定具身智能成为机器人企业的共识。2025年,优必选研发投入超5亿元,占营收比例达25.6%,其中超过2.7亿元投向全尺寸具身智能人形机器人。公司开源了自研具身智能大模型Thinker,并同步研发视觉语言动作模型Thinker-VLA,构建了完整的具身智能技术栈。截至2025年底,优必选持有货币资金49.2亿元,为后续研发和并购储备了充足弹药。

越疆同样将具身智能视为第二增长曲线。2025年公司研发投入超1亿

从声乐书画到AI应用 上市公司竞逐老年教育新赛道

本报记者 李静

近期,国内多地老年大学、开放大学和养老机构密集发布教师招聘公告,既招聘声乐、书法、舞蹈、养生保健等领域的老师,也招聘能够教AI应用、视频制作、无人机操作的人才。

二十一世纪教育研究院院长熊丙奇在接受《证券日报》记者采访时表示,这反映了银发教育赛道市场需求的持续升温与产业空间的快速扩容,各类市场主体正加速入局,推动银发教育迈入规范化、产业化发展新阶段。

老年教育热度攀升

具体来看,4月份,绍兴市老年大学发布储备教师招聘公告,招聘能够教人工智能、无人机操作、短视频制作、智能手机应用的人才。同月,日照市老年大学发布春季兼职教师招聘公告,明确将AI应用、无人机航拍等新兴专业列为重点招聘方向。

3月份,赣州市老年大学发布后各兼职教师招聘信息,招聘专业既包含民族唱法、古典舞等传统声乐舞蹈类,也包括手机AI、手机短视频制作等信息技能类,精准对接老年群体融入智能生活的学习需求。

此外,龙岩市老年大学聚焦数字类、手工类师资招募,重点招录AI+应用、视频剪辑、摄影摄像等领域教学人才;湖南开放大学面向校内外公开招聘老年教育兼职教师,搭建专业化老年教育师资队伍;泰康之家等高端养老社区启动教师招聘,依托养老社区启动教师招聘,依托养老社区启动教学服务,全方位补齐社区老年教育供给短板。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,当前老年教育师资招聘结构已发生根本性转变,新时代老年群体的学习需求正从简单的业余兴趣培养,向系统化知识学习、品质化生活提升、智能化技能掌握升级,这不仅为银发教育从业者拓宽了职业发展空间,更标志着整个行业步入需求驱动的高质量发展阶段。

银发教育市场正实现快速扩容。据《2024年中国银发经济发展报告》,老年教育市场规模已达256亿元,预计2028年突破400亿元。“当代中老年群体消费观念、生活理念全面转变,银发教育早已跳出传统老年兴趣培训的范畴,成长为银发经济中极

“反内卷”持续推进 光伏行业供需格局逐步改善

本报记者 丁蓉

据工业和信息化部电子信息司4月20日消息,近日,工业和信息化部、国家发展改革委、市场监管总局、国家能源局等部门联合召开光伏行业座谈会,部署规范光伏产业竞争秩序相关工作。会议提出,要深刻认识治理“内卷式”竞争的重要性和紧迫性,扎实推进光伏行业“反内卷”工作。

集邦咨询顾问(深圳)有限公司分析师王建在接受《证券日报》记者采访时表示:“光伏行业‘反内卷’工作持续推进。往前回溯,2024年12月份,在四川宜宾举行的2024光伏行业年度大会上,中国光伏行业协会牵头召开促进光伏产业高质量发展可持续专题座谈会,多家光伏产业链企业签订了自律公约,旨在防止‘内卷式’恶性竞争,推动行业健康有序发展。”

2025年以来,光伏行业由“低价抢单”向“价值竞争”转型。制造端落后产能加速淘汰,头部企业加强对产能的管控,并持续进行技术创新,不断提高产品质量。

“政策准入与市场淘汰机制并行,促进行业转向减产保价。落后产能出清已被被动停产,转为龙头企业主导的并购整合。尽管主产业链部分产能利用率仍为50%至70%,供需平衡需时日,但低效产能出清进入尾声,供给侧结构性改革取得积极进展。”王建表示。

前述光伏行业座谈会强调,要加

具增长潜力的核心蓝海赛道。”熊丙奇表示。

多元主体加速入局

面对银发教育这片潜力无限的蓝海市场,多家教育类上市公司以及各类专业教育机构纷纷加码布局,通过战略转型、技术赋能、场景创新、业态融合等多元路径,抢占产业发展先机,推动行业供给能力持续提升。

例如,A股教育类上市公司上海新南洋立教育科技股份有限公司已将银发经济列为企业核心战略发展方向,全力布局银发教育赛道。该公司近期在投资者互动平台上表示,将集中优势资源深化传统教育培训业务,同时全力开拓银发教育相关业务,致力于将其培育成企业新的第二增长曲线,挖掘老年教育市场的增量价值。

成人在线教育企业尚德机构近日发布的2025年财报显示,公司全年实现营收20.2亿元,净利润3.66亿元,经营利润同比增长49.2%至4.44亿元,其中银发教育成为核心增长引擎之一。据了解,尚德机构自2020年启动战略转型,将中老年兴趣教育作为核心发展方向,旗下及象教育成为公司布局银发教育的核心载体。及象教育总经理陈昕对《证券日报》记者表示,行业正迎来规范化、品质化、普惠化的发展黄金期。未来,及象教育将继续在专业、科技、温度三个方面深耕,推动行业高质量发展。

此外,梨花教育、开开华彩、兴趣岛等一批垂直领域的专业教育、科技机构,也纷纷聚焦银发教育细分赛道,深耕特色课程与精细化服务,打造差异化竞争优势,成为行业多元化供给的重要补充。

其中,梨花教育作为深圳十方融海科技有限公司(以下简称“十方融海集团”)旗下以AIGC技术驱动的文化素养智慧服务平台,以朗诵、声乐、书法等课程为切入点,构建起涵盖100多个SKU的文化素养课程体系。

十方融海集团副总裁、梨花教育CMO王德祥在接受《证券日报》记者采访时表示,基于对人工智能与教育融合趋势的判断,未来1年至3年,公司在老年教育及相关延伸领域的布局,将围绕“能力体系化、产品场景化、服务生态化”三个方向持续推进。

强部门协同、同向发力,持续深化光伏产业治理工作,全力推进产能调控、标准引领、创新驱动、价格执法、质量监管、兼并重组、知识产权保护等“反内卷”综合治理有关工作,推动光伏产业高质量发展。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着供需格局持续改善,光伏行业的竞争焦点从‘规模’转向‘能效、技术、现金流管理’,产业链正迈向新发展阶段。”

从光伏行业上市公司财报数据来看,头部企业毛利率改善信号显现。Wind资讯数据显示,隆基绿能科技股份有限公司销售毛利率2025年3月末为-4.18%,2025年6月末为-0.82%,2025年9月末为1.21%。通威股份有限公司销售毛利率2025年3月末为-2.88%,6月末为0.07%,9月末为2.74%。

同时,头部企业通过强化光储一体化布局和全球化战略,在光伏行业周期低谷实现稳健发展。例如,阳光电源股份有限公司依托全球领先的电力电子、电化学、电网支撑“三电融合”技术,成为全球一流储能系统解决方案供应商。年报数据显示,2025年,公司储能行业业务收入为372.87亿元,同比增长49.39%,占营业收入的比重提升至41.81%。公司2025年海外收入为539.92亿元,同比增长48.76%,占营业收入比重提升至60.54%。

付一夫表示:“光伏作为全球清洁能源主力军的地位未变,产业长坡厚雪,中长期来看前景广阔。”

接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,展望2026年,全球装机需求韧性犹存,行业门槛将持续抬升,增长逻辑将从光伏制造扩产转向光储融合,“出海”建厂是头部企业推进全球化布局的关键举措。

机器人企业盈利拐点渐近

本报记者 刘晓一

近期,机器人上市公司密集披露2025年年报,多家头部企业表现亮眼。例如,深圳市优必选科技股份有限公司(以下简称“优必选”)2025年全年营收突破20亿元,同比增长53.3%,全尺寸具身智能人形机器人收入跃居公司第一大收入来源;深圳市越疆科技股份有限公司(以下简称“越疆”)去年营收同比增长31.7%,协作机器人累计出货量突破10万台大关。

整体来看,行业呈现出营收快速增长、盈利拐点渐近态势。

“2025年的一大突破是,公司全尺寸具身智能人形机器人(非遥控玩具,身高160cm以上)收入占总营收比重达41%,成为公司第一大收入来源。”优必选相关负责人向《证券日报》记者表示,2025年,该业务收入达到8.21亿元,同比飙升2203.7%,全年交付全尺寸具身智能人形机器人共1079台。盈利能力方面,公司归母净利润

亏损已收窄,毛利率从28.7%提升至37.7%,销售和管理费用占比双双下降。

2025年,协作机器人龙头越疆实现营收4.92亿元,同比增长31.7%,协作机器人累计出货量突破10万台,跃居全球第一,公司净亏损同比收窄。目前,越疆的产品已经进入汽车、3C电子等15大行业,服务80余家世界500强企业。

国产工业机器人龙头南京埃斯顿自动化股份有限公司(以下简称“埃斯顿”)2025年实现营收48.88亿元,同比增长21.93%,归母净利润4497万元,同比扭亏为盈。公司方面表示,正在不断巩固优势行业的基础上,积极拓展新兴领域的应用,持续向高端应用市场突破。

不只是头部公司,细分赛道的多家机器人企业也在2025年迎来业绩拐点。仓储机器人企业北京极智嘉科技股份有限公司全年营收31.71亿元,同比增长31.63%,经调整净利润4382万元,实现转正。