

走民企 说创新

稀宇科技：从多模态先锋蝶变为AI大平台

■本报记者 张文湘

晚上十点半，上海稀宇科技有限公司(以下简称“稀宇科技”)位于上海的办公室依旧灯火通明。简易健身房内，几名年轻员工正使用健身器材放松身心，稍作休息后，又围在屏幕前探讨新模型的参数迭代。在这里，没有刻板的部门壁垒，也没有繁琐的层级汇报，研发与产品部门的员工随时交流思路、碰撞想法。

全员持续深耕、日夜攻坚的奋斗氛围，催生出稀宇科技令人瞩目的成长速度。财报显示，稀宇科技2025年实现总收入7903.8万美元，同比增长158.9%；截至目前，公司服务的全球企业和开发者客户数已超百万，全球用户规模约3亿。

凭借领跑行业的更新速度与硬核技术实力，这家成立仅四年多、员工平均年龄29岁的企业，持续筑牢技术壁垒，形成独有的竞争优势，稳居全球创业系大模型第一梯队。

多模态：一场差异化的战略卡位

2022年初，稀宇科技在上海成立。彼时的大模型行业，几乎所有的创业公司都选择同一条路：先集中资源把文本模型做到极致，再考虑下一步。这是最稳妥、也最被资本认可的打法。稀宇科技却走出了一条完全不同的路径，从一开始就布局多模态技术路线，打造可同时理解文字、图片、语音、视频的全模态模型。

“物理世界存在的各类信息，无论是文本、语音还是视频，未来终将走向融合统一。”稀宇科技副总裁严奕骏对《证券日报》记者表示，与其等到行业成熟后再匆忙“补课”，不如从一开始就同步布局语音、视频、文本、编程等多个赛道。

创业之初便坚持多线并行，意味着研发投入翻倍增长、技术难度大幅提升。业内不少人士对此持怀疑态度，认为一家初创公司同时布局这么多方向，极易陷入“全线布局、全线平庸”的尴尬局面。

2024年至2025年初，稀宇科技迎来发展最艰难的考验期。“当时模型还没有完全‘跑’出来，商业化也尚未实现，外界难免有很多质疑。”严奕骏坦言，大模型行业充满未知，没有现成标准答案。

即便面临多重压力，稀宇科技依旧坚守多模态核心战略不动摇。而其多模态布局能够扛住质疑、稳步走下去的关键原因，在于从规划之初就把技术研发与商业化落地深度绑定，走“边投入边变现”的发展路径。

语音模型是稀宇科技首个跑通商业化的赛道。从听书软件、智能客服到互动机器人，相关产品推向市场后，在海内外收获了良好口碑，商业回报呈现出稳定的线性增长。视频模型的路径如出一辙。从广



图①稀宇科技员工正在交流业务
图②稀宇科技LOGO
图③稀宇科技办公室
图④稀宇科技参加2025世界人工智能大会 公司供图

告、综艺到短剧，视频模型的收入来源越来越广。各赛道都有线性的收入增长，支撑着稀宇科技同时推进多条战线，也为后来“音视频一体化”智能体的快速推出埋下了伏笔。

对于多模态赛道的战略价值，中国电子商务专家服务中心副主任郭涛向《证券日报》记者表示：“多模态是大模型行业的必然方向。衡量其竞争力的核心指标有三：跨模态理解与生成的准确性、模态间的协同效率、实际场景的落地能力。稀宇科技选择多模态技术路线，体现了对行业趋势的预判。”

组织效率：难以复制的“轻量化”护城河

如果说多模态布局是稀宇科技的战略选择，那么真正让其与竞争对手拉开差距的，是一套难以复制的轻量化组织与高效运转体系。

稀宇科技内部彻底打破了传统企业厚重的部门墙与层级壁垒，没有繁琐审批与层层汇报。算法、产品、研发人员可随时横向沟通，跨部门协作成为常态，全员围绕共同目标推进各项工作。

在人才选用上，稀宇科技跳出了论资历、拼年限的传统思维。“整个行业从爆发到现在不过三年多时间，每天都有新的算法和技术变革出现，持续学习和创新的能力远比经验年限重要。”严奕骏表示。

依托扁平化架构与年轻化用人理念，稀宇科技构建起一套典型的轻量化作战体系。其摒弃了互联网行业惯用的“堆人头”扩张模式，转而依靠模型能力与词元(Token)赋能放大人均价值，每一名员工的工作成果都被AI显著放大。

“‘堆人头’是上一个时代的发展模式。我们更多通过人员的有序

增加以及模型和词元的赋能，让每个人的效能能够匹配更大规模的公司体量。”严奕骏直言。

这种组织上的“轻”与“快”，直接转化为产品迭代上的速度优势。例如，今年2月份，稀宇科技创下108天迭代M2系列三版模型的行业纪录。

在稀宇科技管理层看来，大模型行业不存在可以安稳依靠三五年的静态护城河，单一模型的领先优势难以持续。真正的壁垒源于企业持续竞争、持续迭代、持续进化的综合能力。

严奕骏将这种常态化攻坚状态形容为“持续打仗”：行业竞争不会给企业休养生息的窗口期，唯有保持高强度迭代节奏，才能站稳身位。

支撑团队长期保持冲锋状态的，是精神认同与物质收益形成的正向闭环。严奕骏表示：“稀宇科技的成长与个人的收益形成正向循环，既有精神层面的认同，也有物质层面的获得感，这是一个综合的闭环。”同时，全员对AGI(通用人工智能)发展方向的共同信仰，也成为团队长期坚守、持续攻坚的精神内核。

针对大模型行业企业突围逻辑，奕丰基金投资经理李净在接受《证券日报》记者采访时表示：“当前行业竞争已从‘卷参数’进入‘拼落地、算经济账’的深水区。未来的赢家必须具备极致的商业化能力、算力掌控力和行业深耕能力。”

战略蝶变：从模型厂商到平台型公司

如果说2025年的稀宇科技还是一家以技术见长的模型研发公司，那么进入2026年，公司正式确立全新发展愿景——全面向AI平台型公司迈进。这并非简单的概念包装，而是企业发展定位的一次根本性重

塑与战略跃迁。

稀宇科技内部对平台价值有着清晰且量化的定义：平台价值=智能密度×词元量，即依托模型智能水平与算力调用规模，放大平台整体价值。严奕骏对此表示：“我们要提供两样基础的东西，一是高智能的模型产品，智能水平持续提升；二是稳定的算力供给。在此基础上能够生长出什么样的产品，由市场来决定。”

秉持这一理念，稀宇科技主动跳出包揽全链条创新的传统路径，甘愿扮演行业生态“供水育土”的底座角色，开放自身模型能力与算力资源，赋能广大开发者和各行各业企业开展应用创新。

目前，稀宇科技的平台生态价值已逐步落地显现。2026年1月份，智元机器人宣布与稀宇科技合作，引入其从文本到语音的全流程AI技术支持，为机器人打造专属的“人设”体系和语音交互体验。在今年3月份举行的2026年中国家电及消费电子博览会上，由稀宇科技技术驱动的Vbot维他动力机器狗亮相，它能够实现自主随行、路径识别和任务拆解。

从模型厂商向平台型公司转型，稀宇科技始终坚守清晰的商业逻辑，坚定走生产力AI发展路线。严奕骏解释称：“当模型能够帮助办公、编程、创作等领域的用户实现数倍效率提升时，付费便成为自然而然的选择。”

回顾过去四年多的发展历程，从创业初期顶着外界质疑坚持多模态布局，再到如今向AI平台生态服务商蝶变升级，稀宇科技的成长轨迹清晰地指向一个核心判断：在大模型这个行业，方向和人才是最重要的变量。在全球AI竞赛的下半场，这家来自上海的年轻公司，正试图定义AI行业发展的新规则。

有色金属上市公司上半年业绩有望集体向好

■本报记者 桂小笋

受益于新兴产业快速发展等多种因素，有色金属上市公司上半年业绩有望集体向好。同花顺数据统计显示，截至7月14日，共有43家有色金属行业上市公司发布中期业绩预报。其中，有42家公司预计归属于上市公司股东的净利润有不同程度的增长(按预告最大变动幅度排序，下同)，有26家上市公司预计净利润增长幅度将超过100%。

接受《证券日报》记者采访的行业人士认为，有色行业高景气的主要原因是上半年铜、铝、锂、钨、锡等价格同比大幅上涨，直接抬升相关上市公司的毛利率。

“更深层次的原因来自需求扩张和供给受限。从需求端来看，AI算力基建的快速发展及新能源汽车、储能装机规模的不断增长，带动了有色金属的需求增长；从供给层面来看，地缘冲突等原因导致供应受到影响。”深圳市优美投资管理有限公司总经理贺金龙告诉《证券日报》记者。

在上述43家公司中，广东翔鹭钨业股份有限公司(以下简称“翔鹭钨业”)预计净利润增长幅度最高。翔鹭钨业公告显示，预计今年上半年归属于上市公司股东的净利润为4.5亿元至6.5亿元，同比增长2347.83%至3435.76%。对于业绩大涨的原因，公告中提及，报告期内，产品销量平稳，主营产品受益于钨价上涨带来营收增长。

预计净利润金额最高的是紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)。紫金矿业公告显示，预计2026年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为391亿元，与上年同期233亿元相比，同比增加约158亿元，增幅约68%。预计2026年半年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为379亿元，与上年同期216亿元相比，同比增加约163亿元，增幅约75%。其中，2026年第二季度预计实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约194亿元，与2026年第一季度185亿元相比，环比增加约9亿元。

谈及有色金属行业发展，深圳市排排网基金销售有限责任公司研究总监刘华在接受《证券日报》记者采访时表示，高端需求升级正重塑有色金属价值体系。“AI算力与光通信爆发催生有色金属的增量市场。锡膏、磷化铜、高端算力铜箔从传统工业品蜕变为数字经济战略资产；航空航天与具身智能拉动稀土永磁、钛合金、高温合金、钕钐材料刚性需求；半导体自主可控驱动高纯六氟化钨进入国产替代窗口期、订单快速释放。”

刘华补充说，中国制造出海正从“产品出口”升级为“全球化产能布局”，进一步优化了有色金属行业的产业结构。

贺金龙认为，在AI基建发展、新能源储能装机及各类政策的综合作用下，有色金属行业仍将保持高景气度。

多家显示行业上市公司中报业绩预喜

■本报记者 丁 蓓

截至7月14日，已有多家显示行业上市公司发布2026年半年度业绩预告，均预喜。

具体来看，7月13日晚间，TCL科技集团股份有限公司(以下简称“TCL科技”)披露的2026年半年度业绩预告显示，公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润为37.0亿元至39.2亿元，同比增长96%至108%。

对于业绩增长的主要原因，TCL科技公告显示，公司控股子公司TCL华星光电技术有限公司持续提升核心竞争力，上半年实现净利润超38亿元，归属TCL科技股东净利润超32亿元，增长显著。

除了TCL科技外，京东方科技集团股份有限公司(以下简称“京东方A”)、亚世光电(集团)股份有限公司(以下简称“亚世光电”)、深圳市三利谱光电科技股份有限公司(以下简称“三利谱”)等显示赛道上市公司中报业绩均预喜。

显示行业龙头京东方A日前披露的2026年半年度业绩预告显示，公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润为50.00亿元至55.00亿元，同比增长54%至69%。报告期内，公司持续保持领先优势，五大主流应用LCD(液晶显示器)面板出货量持续保持全球第一，

高刷新率、高对比度、高分辨率等高端产品出货量持续增加，经营稳健。

深耕液晶显示器和电子纸显示模组的亚世光电披露，预计上半年归属于上市公司股东的净利润为1183.87万元至1773.87万元，同比增长120.03%至229.69%。

偏光片厂商三利谱披露，预计上半年归属于上市公司股东的净利润为5500万元至7200万元，同比增长44.96%至89.77%。公司方面表示，上半年，得益于行业景气度回升，同时合肥二期大尺寸产品产能持续释放，公司销售收入保持较快增长，毛利额相应增加。

“显示行业上市公司密集发布业绩预喜公告，与行业竞争格局优化、主流产品价格温和上涨、企业提升附加值产品占比等因素有关。”北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示。

苏商银行特约研究员武泽伟向《证券日报》记者表示：“当前，我国面板企业依托成熟的产能体系与完善的产业配套，持续占据全球显示市场主要份额，行业龙头的全球影响力与产业话语权稳步提升。伴随上游核心材料与生产设备国产化率持续提升，产业链自主可控能力将不断增强，全球竞争力再上新台阶。”

鑫科材料中报扣非净利润同比预增超153%

■本报记者 徐一鸣

7月14日，安徽鑫科新材料股份有限公司(以下简称“鑫科材料”)发布2026年半年度业绩预盈公告。该公司预计2026年半年度实现归属于母公司股东的净利润4000万元至5000万元，同比增长102.74%至153.42%；归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润为3600万元至4500万元，同比增长153.76%至217.20%。

据记者梳理，2025年上半年，鑫科材料实现营业收入21.69亿元，同比增长17.17%，但净利润为1973.01万元，同比下降42.16%，彼时，其子公司广西鑫科铜业有限公司处于亏损状态。新增产线折旧、良品率偏低持续抬升制造费用，叠加铜、锡原料成本涨幅高于产品加工费涨幅，鑫科材料营业收入规模扩张并未转化为利润增量。

2026年以来，铜加工行业景气度持续回暖叠加鑫科材料内部提质增效举措落地，第一季度，鑫科材料营业收入为12.13亿元，同比增长18.44%，归属于上市公司股东的净利润为1646.04万元，同比增长84.28%，为此次半年报业绩预增筑牢基础。

产品高端化转型是拉动盈利上行的核心原因。作为国内高端铜板带头部企业，鑫科材料深耕铜合金轧制材料多年，铜镍硅特种合金箔是公司核心产品，用于AI服务器中的高速连接器，通过深度切入算力产业链，产品溢价能力显著高于传统普通黄铜、青铜带材。同时，新能源汽车连接器、光伏配套精密铜带订单稳步扩容。

“公司凭借成熟轧制工艺、稳定量产能力形成先发优势，上半年主动提升铜镍硅特种合金箔投产比例，高附加值产品出货占比持续走高。”鑫科材料相关负责人对《证券日报》记者表示，公司将持续通过技术创新加速高端产品研发，在研的高强高导双70铜合金带材项目、1.6T及3.2T高速铜连接项目、石墨铜导体项目、石墨锡铝导线项目等，将进一步助力公司高质量发展。

从行业发展看，中关村物联网产业联盟副秘书长袁师对《证券日报》记者表示，当前，国内铜加工行业已经进入存量提质、分层发展的新阶段，市场呈现“低端产能饱和、高端供给偏紧”格局，行业利润将持续向具备生产高附加值产品能力的头部公司集中。

智能体手机落地节奏提速

■本报记者 袁传玺

7月13日，上海阶跃星辰智能科技股份有限公司(以下简称“阶跃星辰”)正式发布Step AOS智能体操作系统以及STEP Neo智能体手机。在此之前，7月8日，中兴通讯高级副总裁、终端事业部总裁，努比亚技术有限公司总裁倪飞在社交平台表示，努比亚智能体手机定位量产旗舰机型，计划于2026世界人工智能大会(WAIC)完成首次公开亮相。

目前，具备自主执行、跨应用协同能力的智能体手机，正成为AI技术下沉消费市场最重要的硬件载体之一，产品落地节奏持续加快。有行业分析师向《证券日报》记者表示，行业正逐步打通从技术验证、产品优化到规模化上市的完整链路。

企业加速布局

智能体手机等端侧终端是推动大模型规模化普及的关键突破口，手机厂商与科技企业正加速布局该赛道。

努比亚将推出智能体手机的消

息受到市场广泛关注。往前追溯，努比亚曾联合字节跳动推出搭载豆包大模型的AI手机工程机型。该产品率先实现系统级智能操作，依托大模型完成跨应用任务联动，属于行业较早探索端侧智能体的试点产品。受限于彼时技术成熟度与应用生态，该机型仅小范围测试，未能推向大众市场，但为整个行业积累了端侧模型适配、系统权限调度等宝贵实践经验。

阶跃星辰此次推出的STEPX Neo智能体手机，搭载原生面向智能体打造的Step AOS操作系统，内置新一代个人智能体“阶跃Amoo”，着力构建“模型、软件、硬件”一体化的端侧AI终端。

据了解，Step AOS围绕智能体运行需求重新规划计算资源分配、数据结构、服务调度、安全框架与人机交互逻辑，目标是推动交互模式转变。

阶跃星辰CEO印奇表示：“传统系统希望提升用户操作时长，增强用户停留；智能体原生系统追求尽可能降低用户注意力消耗。用户只需要提出需求，智能体自主调度各类服务、闭环完成任务，重点保障任务高效、可靠落地。”

上述行业分析师表示，多款产品

接连浮出水面，直观反映国内智能体手机落地节奏显著提速。

端侧智能体迎发展窗口期

智能体手机受到广泛关注，并非偶然，背后依托两大产业基础：一是国内大模型能力持续迭代，轻量化端侧模型日趋成熟；二是移动端NPU(神经网络处理单元)算力持续升级，智能手机硬件基础已经能够支撑智能体程序常驻运行，为主动式、自动化AI交互创造硬件前提。

同时，消费端需求变迁倒逼终端厂商创新升级。当前主流手机内置AI大多局限于被动问答、单点功能服务，难以满足用户连贯多任务、跨应用连续操作诉求，消费者对于具备自主执行能力的智能化终端体验诉求不断提升。

产业链趋势印证赛道成长性。近两年端侧AI终端渗透率持续上行，智能体能力逐步成为中高端智能手机的核心卖点。Counterpoint Research最新发布的GenAI智能手机市场预测报告显示，2026年具备生成式AI能力的智能手机出货量占全球智

能手机出货量的比重有望达到45%，较2025年36%的水平实现明显提升。

需要注意的是，行业整体仍处于发展早期，智能体手机大规模普及依旧面临多重现实约束。广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅向《证券日报》记者分析，现阶段绝大多数移动端App基于传统交互逻辑开发，行业尚未形成统一的智能体调用标准，跨应用自动化操作普遍遭遇接口适配不足、系统权限约束等难题，限制智能体潜力充分释放。

“除此之外，持续推理、多任务并行运行会抬高智能体对终端算力、内存、功耗的要求。硬件规格升级大概率推高整机成本，如何平衡使用体验、续航功耗与终端售价，是行业需要破解的难题。”张毅补充道。

业内普遍认为，2026年将是智能体手机预商用关键之年。伴随底层操作系统持续优化、量产终端陆续发布、上下游生态协同完善，智能体功能有望逐步成为智能手机常态化配置。中长期来看，随着成本持续下行，端侧智能体将持续打开消费电子转型升级空间，成为人工智能产业落地重要增量赛道。