

公司零距离·新经济 新动能

上纬新材：以个人机器人打开AI时代入口

■本报记者 金婉霞

AI(人工智能)硬件将以什么样的形态进入普通人的生活?是眼镜、耳机等随身终端,还是能够在现实世界中移动、感知和互动的具身智能?

想象力或许可以再打开一些。日前,上纬新材料科技股份有限公司(以下简称“上纬新材”)首席执行官田华在接受《证券日报》记者专访时表示,要将消费级具身智能产品打造成“科技潮玩”。“类似于科技界的‘Labubu’和‘星人’,不仅要有实用功能,还应提供情绪陪伴和持续互动价值,使冰冷的AI工具变成用户的生活伙伴和专属搭档。”

在这一思路下,上纬新材正加速在消费端市场布局具身智能产品。9月20日,上纬新材旗下启元机器人正式启动启元Q1、启元T1两款个人机器人的发售工作;9月底,启元机器人全球首店在上海淮海中路正式开业。记者在现场看到,该门店面积355平方米,集产品展示、销售、体验互动和社群连接于一体。

被定义为“科技潮玩”的启元Q1和启元T1将如何“潮”起来?“科技潮品”的背后存在哪些商业模式?

把机器人做小

资料显示,上纬新材成立于2000年,过去二十余年一直专注于环保高性能耐腐蚀材料、风电叶片用材料及新型复合材料的研发、生产和销售。2025年,该公司的控制权变更,引入上海智元恒岳科技合伙企业(有限合伙)作为控股股东,并快速组建了具身智能机器人研发团队,以启元机器人为主体,聚焦个人和家庭场景。

但聚焦个人和家庭场景的具身智能产品到底是什么?截至目前,行业内并没有统一的答案。

田华表示,比如智能眼镜或智能手环这样的产品,缺少在现实空间中自主移动和行动的能力,并不足够“智能”。可以洗衣、做饭、整理房间的“家庭保姆”型机器人仍存在柔性物体操作难度大、复杂环境泛化能力不足、安全风险高、成本高昂等问题,导致这类产品短期内难以大规模进入普通家庭。

在田华看来,“先有趣,再有用”或许是一种较为可行的方法。“打开市场的关键问题,或许不是‘机器人能替代什么劳动’,而是‘用户愿意把什么东西带进生活’。”田华说。在这一思路下,经过近一年的产品打磨,上纬新材给出的阶段性答案是:启元机器人。

在启元机器人的全球首店中,记者看到,启元Q1“身材迷你”,身高约88厘米、重量约15公斤,完全可以被装进背包,实现“说走就走”;启元T1则采用轮式人形和四足形态,可以在轮足人形与四足形态之间自主切换。店员对记者表示:“这是为了方便启元T1在不同场景切换,室内用轮式适配人类生活设施,户外切换四足应对草地、坑洼等复杂地形。”

田华表示,相比全尺寸人形机器人,小型机器人更容易走进人类的生活。一台1.7米的人形机器人在家里走动,用户会有压迫感;小型的人形机器人更符合大家对于“玩具”的定义。但体积上的减法,并没有压缩机器人的“运动能力”,个人机器人不能只活在客厅里,它应该跟着用户走出去。启元Q1能完成“大尺寸”人形机器人可以完成的空翻和高难度律动动作,可以在家庭场景或者户外场景“炫技”。

此外,记者了解到,上纬新材原有的材料业务,也有望与机器人业务形成协同。据田华介绍,上纬新材在树脂和复合材料领域积累的轻量化等功能,可以进一步向机器人本体结构、外观设计和配件开发延伸,目前,启元Q1和启元T1本体使用的重要材料均来自上纬新材的材料开发团队。

撬动消费买单

启元机器人全球首店专设了产品展示区、3D打印及配件区等,消费者可在3D打印及配件个性化定制机器人皮肤、头盔等配件。启元机器人全球营销服总裁张鹏对记者表示,启元机器人希望通过线下体验,让消费者能够近距离接触、体验并购买机器人产品。

记者在现场观察到,小巧玲珑的机器人吸引了大量用户前来体验,不少消费者还关心起了机器人的可编程功能、外形的定制可能性等。

消费者是否愿意为这类“科技潮玩”的人形机器人买单,决定着



图为启元机器人全球首店现场

消费级具身智能产品的商业模式及经营可持续性。

田华认为:“要跑通商业模式,消费级具身智能还需要具备一个足够诱人的功能。比如消费级无人机,在切入市场的早期阶段,其主要的购买者是科技发烧友;后期,来自消费者的大量航拍和移动拍摄需求才真正打开了这一品类的市场空间。”

以启元T1为例,该产品同样瞄准了用户的“拍摄”需求。据介绍,启元T1可以自主跟随用户,利用自身运动能力完成智能运镜。这对短视频创作者和户外旅行者来说,启元T1可以在无人辅助的情况下,成为用户的“摄影搭档”。田华也表示,跟随式拍摄只是消费级具身智能产品众多功能中的一项,重要的是让产品先通过“拍摄”功能进入用户的生活里,而后,在与用户的持续互动中,不断衍生出新的使用场景。

比如,情绪陪伴是上纬新材着力打造的另一项功能。“Labubu、星人等属于传统潮玩,它们对用户的吸引力来自形象、故事、收藏和社交表达价值。”田华表示,具身智能机器人则比传统潮玩多了一层功能——它可以用动作、语言和持续学习来回应用户,互动性和陪伴

感大幅提升。

比如,在家庭场景中,启元Q1和启元T1可以成为陪伴孩子长大的机器人——通过视觉传感器记录孩子的成长过程;通过与孩子的聊天,机器人把自己的大脑变成一本孩子的成长日记;机器人还可以进行代码训练和创作的“画布”。“而且,随着产品的迭代,机器人的本体可以不断更新,但它的大脑可以始终保存着这些记忆,成为一本保存所有成长记忆的数字大脑。”田华称。

构筑产品生态

在田华看来,下一代个人机器人的价值可以被拆成三层:功能实用价值、情绪陪伴价值、长期资产价值。“进入家庭后,它不能只是一个工具,而应该逐渐了解用户习惯,和人建立持续的链接。”田华表示,这也是“科技潮玩”的真正含义,既是科技产品,也可以成为有形象、有故事、有情绪价值提供的消费品。

田华认为,未来其软件平台还可以成为一个能持续产生内容、配件和服务的生态。据介绍,围绕启元Q1和启元T1,上纬新材正在搭

建产品世界,同步推进机器人的服装、头饰等配件体系。简单配件用3D打印就可以完成,复杂配件接入外部供应链做个性化定制。

记者了解到,上纬新材计划率先在国内一线城市开设线下体验店。目前,上海、深圳、西安、厦门、广州、武汉、杭州等城市的线下体验店已陆续启动。田华认为,消费者对“消费级具身智能”还缺乏直观认知,参数和概念很难让人真正理解产品,线下体验能让用户亲眼看到机器人能做什么、不能做什么。

围绕产品供应链,上纬新材进行了多番布置。该公司已与蓝思智能机器人(长沙)有限公司签约,达成首期规划万台级机器人的产线合作;与全能具身智能科技(苏州)有限公司达成产线战略合作,围绕机器人整机组装、专用线束配套、量产工艺优化等关键环节深度协同;机器人全球研发及产业化总部则落地上海浦东。

“这类产品并不是单一硬件,背后需要建立一整套底层服务能力。”田华表示,公司现阶段不会急于追求短期盈利,而是优先推动营收、出口规模 and 市场份额增长,同时提高销售毛利率、持续加大研发投入。

佐力药业13.71亿元可转债获批

■本报记者 吴奕萱

10月11日晚间,浙江佐力药业股份有限公司(以下简称“佐力药业”)发布公告称,公司向不特定对象发行可转换公司债券的申请获得中国证券监督管理委员会同意注册批复,本次拟募集资金不超过13.71亿元。

佐力药业本次募集资金拟主要用于智能化中药大健康工厂(一期)项目,拟投入募集资金约10.90亿元。该项目结合佐力药业目前生产运营状况与未来业务增长带来的产能需求,通过在自有及新增土地上新建符合GMP(药品生产质量管理规范)要求的生产厂房及配套办公设施,并购置相应的生产设备、辅助设备等,建设药用真菌发酵与提炼、药品制剂生产线。

同时,佐力药业还将实施“乌灵+X”产品研发项目,新建实验室、试制线,依托对乌灵菌粉的研发积淀,进一步开发乌灵系列创新医药及乌灵系列大健康产品,升级产品矩阵。

业内相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时称:“佐力药业本次募资并非简单产能扩张,而是产能提质升级。相关项目搭建GMP标准化产线,有助于解决传统中药批次质量波动、生产效率偏低等问题,同时助推公司构建原料供应、智能制造、新品研发一体化产业闭环。”

部分中药企业在扩充产能的同时,也更加注重生产体系升级。相关企业通过自动化、数字化改造升级生产线,加强从原料到成品的全流程管控,在满足市场需求的同时提升生产效率和质量控制能力。

近年来,多家医药上市公司围绕生产制造、原料供应和研发能力建设持续加大投入。贵州三力制药股份有限公司今年上半年完成公司及子公司的颗粒剂产能整合,依托智能化工厂完成全品类颗粒剂生产转移,借助数字化生产管理系统提升产品生产稳定性与可控性,增强规模化协同优势;华润三九医药股份有限公司持续推进重点物料战略储备体系建设,针对关键中药材扩大产地种植基地建设,推广GAP(中药材生产质量管理规范)标准化生产。此外,广东泰恩康医药股份有限公司等企业也拟通过再融资募集资金用于新建厂房、更新生产设备、布局新产品研发等。

中国通信工业协会两化融合委员会副主任吴高斌认为:“未来,能够持续投入研发,掌握核心智能制造技术、实现生产与供应链高度协同的企业,将在市场中占据领先地位。此外,具备品牌影响力、产品质量稳定、符合现代医疗需求的中药企业,更容易赢得消费者和资本市场的青睐。”

“不烧心”热梗出圈背后：

短剧千亿元级赛道加速洗牌

■本报记者 李豪悦

“规矩不能坏,吃了不烧心。”进入10月,出自AI(人工智能)漫剧领域的“不烧心”热梗在多个社交平台广泛传播。抖音平台“不烧心”话题下的内容播放量超过20亿次;小红书平台的“不烧心”话题阅读量突破5000万。

“‘不烧心’的台词出自漫剧行业批量生产的小商贩餐饮剧情,这句台词的爆火,一方面印证短剧、漫剧已经迈入大众化阶段,从过去的小众圈层内容,变成全网可见、可供大众讨论的内容。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者说,“另一方面也折射出短剧制作流水线化、模板化、内容同质化的问题。”

DataEye研究院研究总监刘尊向《证券日报》记者表示,产能高企、爆款稀缺,是短剧行业当下存在的主要问题之一。

“‘不烧心’梗被反复模仿,本身也包含了网友对短剧内容总是千篇一律的调侃。短剧行业也需要树立推动行业精品化的‘新规矩’,才能让付费的观众‘不烧心’。”杨怀玉说。

从市场规模来看,当前中国短剧正在实现海内外同步扩张,企业扎堆进场。DataEye研究院测算,2026年中国微短剧、AI剧及漫剧市场规模合计预计将突破1210亿元,其中AI仿真真人剧、漫剧板块约400亿元;QuestMobile数据显示,截至2026年7月,如果免费短剧独立应用软件日活跃用户数达1.68亿,同比增长107%,超越腾讯视频、爱奇艺、优酷、芒果TV四款独立应用软件的日活跃用户数之和。

在此背景下,尽管短剧市场已经诞生中文在线、阅文集团等头部企业,仍在吸引新的参与者入场。10月6日,周星驰持股的比高集团发布公告,其全资附属公司订立协议,以1港元对价出售一家从事内地影院业务的全资附属公司全部股权,拟剥离持续承压的影院业务。该公司提出将资源重新分配至新媒体、IP(知识产权)衍生等赛道,发力AI短剧、漫剧等轻资产内容业务。

国内短剧市场繁荣,中国企业在海外市场也频传捷报。例如,字节跳动旗下短剧应用PineDrama近期交出亮眼出海成绩单。Sensor Tower数据显示,该应用累计下载量已突破1亿次,日活跃用户约700万,2026年9月单月下载量超过1200万次。

当前,政策持续加码助力短剧行业向上发展。例如,9月1日,国家广播电视总局日前发布的《微短剧发展管理办法》正式施行,明确分类实行备案公示和发行许可制度。

杨怀玉认为,随着政策逐步落地,短剧行业将转入结构性洗牌阶段。AI大幅降低制作门槛,放大了供给端产能,但真正的竞争力终将回归IP叙事与本地化运营能力。资本对赛道的乐观情绪需要业绩兑现来支撑,短期板块热度不等于长期盈利。只有平衡流量冲动与内容底线,跳出模板化套路,行业才能跳出“爆款稀缺”的困局,让千亿元赛道持续释放价值。

多家PCB产业链上市公司前三季度业绩预喜

■本报记者 李雯珊

A股PCB(印制电路板)板块迎来密集业绩预告披露期。Wind数据显示,截至10月12日,共有6家PCB产业链上市公司先后发布2026年前三季度或第三季度业绩预告,记者梳理发现,上述公司今年前三季度归母净利润均预计实现较大幅度的同比增长。

作为“电子产品之母”,PCB是AI(人工智能)服务器、数据中心、通信硬件的重要载体。今年前三季度多家行业上市公司业绩同比预增,反映出算力硬件需求持续增长,相关企业产能释放和产品结构升级成效逐步显现。

“受益于AI算力基础设施需求增长,部分PCB产业链公司盈利能

力有所提升,印证PCB行业整体维持较高景气度。从PCB制造厂商视角来看,高速通信与AI数据基础设施领域的高性能PCB量产出货提速,产品结构优化,叠加通用产品领域的成本价格合理传导,产能利用率提升,企业毛利率有所修复。同时,受益于PCB产能扩张需求,上游材料及设备厂商业绩增长确定性较强。”万联证券电子行业分析师陈达在接受《证券日报》记者采访时表示。

10月12日,PCB产业链公司广东汕头超声电子股份有限公司(以下简称“超声电子”)发布公告称,预计2026年前三季度归属于上市公司股东的净利润为3.4亿元至3.6亿元,同比增长90.78%至102%。

“覆铜板行业维持高景气,行

业呈现量价齐升态势,公司覆铜板产品订单充足,产品售价上行,盈利能力提升;印制板业务持续优化产品结构,产能利用率提高。”超声电子相关人士向《证券日报》记者表示。

深圳市景旺电子股份有限公司(以下简称“景旺电子”)近日发布2026年第三季度业绩预增公告,预计第三季度实现营业收入61.2亿元至69.8亿元,同比增长53.48%至75.05%;实现归母净利润9.12亿元至10.89亿元,同比增长205.46%至264.74%。据悉,景旺电子2025年前三季度归母净利润为9.481亿元,2026年上半年景旺电子归母净利润为6.016亿元。

景旺电子方面对外表示,受益于高速通信与AI数据基础设施领域

的高性能PCB量产出货提速,叠加通用产品领域的成本价格合理传导、订单结构优化、内部降本增效等多措并举,预计公司2026年第三季度营业收入、净利润均实现同比、环比较快增长。同时,截至三季度末,公司在AI服务器与数据中心、高速光模块领域的在手订单饱满,产能利用率及良率较高,公司正全力保障交付目标的达成。

广州广合科技股份有限公司(以下简称“广合科技”)发布2026年前三季度业绩预告,预计归属于上市公司股东的净利润为14.5亿元至15.7亿元,同比增长100.33%至107.23%。

广合科技在前三季度内把握算力硬件需求激增带来的市场机遇,紧扣算力主线,坚定聚焦通用服务器、AI服务器、交换产品以及加速卡

宇晶股份磷化铟专用切割机再获行业头部客户订单

■本报记者 肖 伟

10月11日晚间,湖南宇晶机器股份有限公司(以下简称“宇晶股份”)通过官方微信公众号披露,公司磷化铟专用切割机再获行业头部客户订单,该系列第三台设备已完成出厂验收顺利发机,运往客户生产现场。此前机型已完成多批次工艺切割验证,各项指标稳定、实验数据可复现,标志着该设备具

备化合物半导体衬底规模化量产配套能力。

宇晶股份扎根湖南益阳,是国内精密硬脆材料加工装备领域骨干厂商,主营多线切割机、研磨抛光机等精密加工设备,产品广泛应用于光伏硅片、磁性材料、宝石、半导体衬底等硬脆材料切割与精密研磨环节。多年来公司深耕精密切割装备赛道,持续针对各类难加工材料开展装备研发与工艺攻关,逐步拓展半导体化合物

衬底设备市场,打造第二增长曲线。

人工智能算力产业扩容,带动高速光通信产业链景气上行。磷化铟承担光电信号转换关键作用,是算力网络、新一代通信体系中的重要战略材料。磷化铟材料质地偏软、脆性突出,加工制造难度高。切割环节产生的损耗、崩边、碎片问题会抬升衬底原料成本,切片品质好坏直接影响下游成品良率。依托长期积淀的精密切割装备研发制造能

力与配套工艺储备,宇晶股份成功开发磷化铟专用切割机。该设备核心零部件实现自研自制,采用高速细线化切割方案,可兼容多规格磷化铟晶体加工需求,同步兼顾切割效率、晶向定位精度与衬底出片率。

宇晶股份董事会秘书周波向《证券日报》记者表示:“本次订单出货,是公司线切割技术在磷化铟衬底加工场景下的实际落地。后续公司将持续结合实际生产工况优化设

备与配套工艺,为客户生产提供更多更优的技术支持。”

湖南大学电气与信息工程学院黎福海教授向《证券日报》记者表示:“传统切割装备企业跳出原有业务舒适区,向复杂难加工半导体材料领域拓展,构建业务多点支撑格局。尤其在人工智能浪潮下,企业将成熟技术经验跨领域复用,推出通过市场验证的装备,这一转型路径值得行业多方学习借鉴。”