

强脑科技递表 脑机接口量产在即?

融资消息后紧接着传出上市传闻,脑机接口企业冲向资本市场。1月13日,有报道称,强脑科技以保密形式向港交所递交IPO申请。虽然相关人士对此保持沉默,但业内人士普遍认为,强脑科技上市只是时间问题。这家非侵入式脑机接口企业,是首家入选哈佛大学创新实验室的中国团队,已推出智能仿生手、智能仿生腿等产品。不久前,公司完成约20亿元的Pre-IPO轮融资,投后估值超13亿美元。

这一进展恰逢产业政策密集落地。2025年8月,国家七部门联合印发《关于推动脑机接口产业创新发展的实施意见》,12月,中国全植入脑机接口临床试验成功,高位截瘫患者实现意念操控。全球脑机浪潮同步升温,按照特斯拉CEO马斯克近日透露的计划,他的脑机接口公司Neuralink将在2026年大规模量产。脑机接口,正在从实验室走向现实,但资本市场对“脑机”概念的敏感反应不得不警惕。

秘密申请

据媒体报道,强脑科技向港交所秘密提交上市申请,有望成为中国脑机接口领域首家科技背景的上市公司。就此,北京商报记者向强脑科技方面求证,但截至发稿对方暂未回复。

这不是强脑科技近期唯一的资本层面消息。上周,强脑科技被曝已完成约20亿元融资,投资方包括IDG、华登国际、蓝思科

技、领益智造,战略投资方韦尔股份、润泽科技等。

几天后,强脑科技相关人士向北京商报记者确认,公司已完成融资,募集资金将用于全力加速脑机接口核心技术研发、极限工程突破、产品规模化、量产落地。

该人士还分享了公司未来五到十年的目标:“帮助100万肢体残疾人通过佩戴神经控制假体恢复日常生活、重返社会;让1000万经自闭症、ADHD(注意缺陷多动障碍)、阿尔茨海默症、失眠等脑疾病痛苦的患

者得到改善。”

2015年,强脑科技创始人兼CEO韩璧丞在哈佛大学创新实验室组成初创团队,2018年团队以公司形式落地杭州。与马斯克的Neuralink不同,强脑科技坚持非侵入式方案,以开发能检测人体神经信号的超级传感器为技术路线。

2025年,强脑科技的技术创新与产业化进程全面加速。公司推出适用于具身智能场景的新一代仿生灵巧手,应用于智能制造等前沿领域。同时,公司与北京脑科学与类脑研

究所共建脑机接口联合创新中心,携手推进脑机接口领域的科研攻关、技术创新和产业化落地。

资本涌动

据Grand View Research统计数据,全球脑机接口市场规模由2019年的12亿美元增长至2023年的近20亿美元,2019—2023年复合增长率超13%。按照前瞻产业研究院取均值计算,预计到2029年,全球脑机接口产业规

模将达到76.3亿美元。

目前,脑机接口已被纳入国家“十五五”规划建议前布局的六大未来产业之一。在韩璧丞看来,这意味着脑机接口已从实验室研究正式升级为国家战略。

资本市场的反应更为复杂。1月5日以来,因涉及“脑机接口”概念,创新医疗、岩山科技出现4连板,美好医疗出现3连板,爱朋医疗4天3板。

1月6日晚,亚辉龙发布与脑机星链战略合作的公告后,收到上交所问询函,要求公司核实并补充披露脑机星链的主要技术路线、主要产品类型、应用领域、产品所处研发或商业化状态等。同期,三博脑科发布公告称,公司目前不涉及脑机接口产品的研发、生产及销售,神经调控技术带来的收入占公司营业收入比重很小,对公司业绩基本没有影响。

截至1月13日收盘,创新医疗从前一日收盘时的36.99元跌至35.11元,岩山科技从前一日收盘时的11.39元涨至11.99元,亚辉龙和三博脑科的股价分别为15.71元和94.63元,前一日两家分别以15.84元和98.5元收盘。

北京社科院副研究员王鹏向北京商报记者表示,评估脑机接口的核心指标要看技术壁垒、应用进展和商业化路径,比如落地应用是否为刚性场景需求、企业资源整合能力等。他提示:“要警惕脑机接口炒作陷阱,比如技术概念混淆、估值泡沫等。”

北京商报记者 魏蔚

职业经理人退场 中顺洁柔谋变

近日,中顺洁柔又迎来关键人事变动。作为中顺洁柔去家族化管理以及推动中顺洁柔转型变革的关键人物,刘鹏在短短一个月内先后辞去中顺洁柔总裁、董事长等职位。刘鹏的离去,被业界解读为“或许是中顺洁柔对这位职业经理人多少有些不满”。受原材料成本上涨影响,中顺洁柔近几年业绩长期处于波动中,而刘鹏主导的转型变革还未有明显效果。对于中顺洁柔来说,转型变革、积极拓展第二增长曲线依然是未来发展的关键,但如何寻找一条适合自身的变革之路,还需要进一步探索。

人事再调整

根据中顺洁柔公告,刘鹏此番申请辞去公司董事、董事长、提名委员会委员、战略与可持续发展委员会委员以及法定代表人职务。辞职后,刘鹏仍担任其他职务。副董事长由邓冠彪(中顺洁柔创始人邓颖忠之子)代为履行公司董事长的职责,代行职责的期限至董事会选举产生新任董事长之日止。而在一个月前的2025年12月11日,中顺洁柔公告,刘鹏申请辞去总裁职务。对于刘鹏的辞职,中顺洁柔给出的原因是:“因个人职业发展规划。”

公开资料显示,刘鹏先后在兴业银行江门分行、兴业银行中山分行担任行长职务,中国造纸协会生活用纸专业委员会副主任委员。2021年3月起担任中顺洁柔总裁,2021年4月起担任中顺洁柔董事长。

刘鹏的到来,是中顺洁柔去家族化管理的标志。刘鹏是邓颖忠力推职业经理人制度的核心引入者。邓颖忠此前在接受媒体采访时表示:“去家族化”治理是公司真正变成现代化公众企业势在必行的途径,并称要在最兴旺的时候改革。

据不完全统计,自中顺洁柔2021年推行“去家族化”管理以来,中顺洁柔已有近10位董事、监事和高级管理人员等相继离职,涉及营销、生产、财务审计等重要管理岗位。

如今这位职业经理人辞去相关职务,有业界声音猜测,或许是中顺洁柔对其产生不满,但中顺洁柔方面未就相关言论给出更多

柔来说尤为重要。”

就像邓颖忠所说的要在最兴旺的时刻改革一样,任期内,刘鹏主导了中顺洁柔大刀阔斧的转型变革。

中顺洁柔的变革从“生活用纸”向“生活用品”全面拓展,陆续推出卫生巾、成人失禁护理、家居清洁用品、护肤品、牙膏、内衣等产品,还落地了大健康产业首个线下场景化体验空间。

但从业绩表现来看,中顺洁柔变革的效果似乎并不明显。从财报数据来看,中顺洁柔拓展的新品类的营收占比仍不足2%。

去家族化势在必行

中顺洁柔方面披露公告称:“未来将坚定推进职业经理人与事业接班人的模式,并在董事会战略引领与新管理层的专业执行下,继续聚焦核心业务,稳步拓展第二增长曲线。”

刘鹏辞去相关职务后,中顺洁柔聘任高波担任了中顺洁柔总裁。根据公开资料,高波曾任职于清凤母公司金红叶纸业,深耕行业竞争逻辑,同时还在惠而浦、永辉超市、生鲜电商美菜网、爱普科斯中国投资有限公司等企业,担任内控总监、审计总监等职务,兼具成本管控与运营管理经验。同时,中顺洁柔补选杨裕钊为非独立董事候选人。

对于总裁一职的调整,中顺洁柔对外表示:公司总裁调整是基于战略发展需要,有利于强化公司精细化管理与资源配置效率,增强公司全成本领先能力,进而更好地提升经营效益,为全体股东创造长期价值。

在战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊看来,中顺洁柔业绩走下坡路除了原材料上升带来的成本抬升外,还受到行业竞争加剧的影响。布局生活用纸行业的企业不在少数,像恒安国际、维达国际等品牌都在市占率上对中顺洁柔形成一定的竞争,在销售端上中顺洁柔竞争力不及两大巨头,利润自然会受到影响。

从中顺洁柔的业务结构来看,纸巾业务营收占比依然超90%。在2025年,随着纸浆价格回落,中顺洁柔前三季度业绩出现回暖迹象。2025年前三季度,中顺洁柔营收同比增长8.78%至64.78亿元,净利润同比激增329.59%至2.3亿元。

北京商报记者 张君花

服务器电源“黑马”铂科电子冲刺赴港

受益于AI需求爆发式增长,服务器电源赛道正作为算力基建工程被持续激发,迈向千亿规模。浪潮之下,一匹快速崛起的黑马斜刺里杀出——2026年1月12日,铂科电子向港交所递交招股书,拟登陆港股开启新征程。资料显示,成立于2021年的杭州铂科电子,仅用四年时间便在高性能算力服务器电源领域站稳脚跟、跻身全球前列。弗若斯特沙利文统计称,按2024年收益统计,其全球市场份额达8.9%、位列第四,国内市场份额以18.9%的比例稳居第一。

借算力东风

铂科电子快速崛起背后,一是踩中行业风口,二是有稳定、高效的客户绑定策略。

报告分析称,数据中心行业具有资本开支规模大、投资回报周期长、技术迭代速度快的特点,其供配电设备需求需通过AI行业多维度指标判断,其中需求端的头部云厂商资本开支,直接决定了短期需求潜力。

从行业数据来看,算力基建的增长势能持续释放:2025年三季度海外大厂资本开支总和达996.17亿美元,同比增长80.39%,环比增长9.54%;以国内互联网大厂为例,阿里2025年三季度资本开支315亿元,同比增长80.1%,并重申三年3800亿元投资框架,不排除进一步增投,即便腾讯等公司环比有所放缓,行业整体扩张趋势未改。

这一背景下,铂科电子所处的高性能算力服务器电源(适配AI算力中心、区块链等场景)细分市场迎来爆发,2024年全球市场规模45亿元,2021—2024年的复合增长率为182.3%,预计2029年将飙升至1474亿元,期间复年增长率仍高达100.9%。

依托国内算力基建快速推进的红利,铂科电子迅速跑马圈地、占据市场。2023—2024年,公司核心客户销售额从2.48亿元增至5.09亿元,截至2025年9月的9个月内已达6.66亿元。

具体到客户名单层面,早期深度绑定核心客户深圳比特微集团(以下简称“比特微”)成为快速起量的关键,借助这一战略关系,公司快速完成规模积累,为后续发展奠定基础。但对比特微的依赖,亦为其冲击资本市场带来不确定性。

关联隐忧未消

首当其冲的是关联交易引发的公允性与独立性争议——比特微既是铂科电子的股东,也是其长期核心客户,2023年公司89.9%的营收来自该企业。北京商报记者通过业内人士了解到,这种既是公司股东又是公司核心客户的关联,天然容易引发市场对其交易公允性及独立经营能力的质疑。

铂科电子显然也意识到相关风险,并逐步优化客户结构。2024年最大客户营收占比从89.9%降至51.1%,而该年度比特微的营收占比恰好为51.1%,意味着2024年最大客户仍为比特微;2025年前9个月,最大客户营收占比进一步回落至27%,此时比特微的营收占比已降至23.5%,且已不再是铂科电子的最大客户。与此同时,前五大客户营收占比从2023年的94.8%逐步降至2024年的91.6%,2025年前9个月进一步降至88.6%,比特微的持股比例也从10.8%降至8.52%,对单一关联方的依赖持续减弱。

铂科电子在招股书中提及,已采取程序确保关联交易按正常商业条款进行,但即便如此,绑定关系仍未完全解除,未来仍可能面临来自监管层的审查。北京商报记者就相关问题尝试联系铂科电子,但截至发稿未能得到回复。

在外部市场方面,铂科电子的全球化拓展亦面临挑战。资料显示,当前全球高性能算力服务器电源市场集中度极高,前五大厂商合计占据84.9%的份额,铂科电子虽位列第四,但也是在诸多巨头的挤压之下争夺增量,细分领域排名前三的公司对应份额分别为39.1%、16.7%和12.9%,铂科电子(份额8.9%)距离三甲尚有差距。

而作为第二增长曲线的ESS储能电转换业务,目前仍处于布局阶段。从现状来看,该业务全球市场份额仅0.4%,2025年前9个月营收占比为33.8%,短期内能否维持增长节奏未有明确答案。

值得关注的是,该行业正迎来政策支持与市场驱动双重驱动的高增长周期,2024—2029年全球复年增长率预计达26.2%。赛道整体红利周期中,意在拓展业务的铂科电子显然不想也不该减速,而未来其能否保持高增长,关键词仍是“在竞争中胜出”。北京商报记者 陶凤 王天逸