

人形机器人“巷战”

开店潮起

6月1日,宇树科技科创板IPO顺利过会,从受理到上会仅用时73天,有望成为A股“具身智能第一股”。

资本端领跑的宇树科技,同样是线下布局起步最早的玩家之一,2025年与京东达成合作后,宇树科技全球首店于当年12月31日落地京东MALL北京双井店,集中展示四足机器狗、人形机器人等全产品线。

今年4月底,宇树科技全国首家直营店落地北京王府井银泰in88,“五一”假期起面向公众开放,店内Go2系列四足机器狗、R1系列人形机器人均支持现场体验。北京商报记者从门店零售团队了解到,当前店内产品售价覆盖1万元至近4万元区间,其中Go2标准版售价10200元、Pro版18200元,R1人形机器人Air版29699元、Pro版39699元。

紧随其后,智元机器人线下首店于6月13日正式落地上海京东MALL。不同于传统产品陈列店,该门店主打“零售综合体部署态”模式,将机器人嵌入展示、导览、运维等零售全环节,呈现具身智能在消费场景中的完整应用形态。

与前两者的品牌直营店路线不同,银河通用选择了场景嵌入的路径。4月,银河通用机器人与全家便利店达成战略合作,自研Galbot G1具身大模型机器人进驻北京中关村鼎好店,开启常态化在岗服务,这也是具身智能机器人首次进入连锁便利店日常运营体系。银河通用机器人联合创始人张直政对北京商报记者表示,便利店场景介于高度标准化的工厂与高度非标准化的家庭之间,是具身大模型规模化落地的综合性试点。该场景对技术提出了更具体的挑战:一方面需要对商品品类、位置实现高精度感知与精准抓取;

逛街,顺便买件衣服、买个面包……或者买个机器人。北京商报记者获悉,科创板上市公司上纬新材旗下启元机器人授权体验店亚洲首店围挡近日亮相深圳卓悦中心,官方同期在公众号发布了主题为“你好,世界”的海报,配合宣发。据悉,除深圳外,启元机器人授权体验店全球首店(上海)以及西安等城市门店也在同步推进筹备,正式开业时间、产品定价及落地规划将于近期陆续对外公布。而在上纬启元加入战局前,宇树科技、智元机器人、银河通用等估值数百亿的人形机器人头部玩家,已先后抢滩核心商圈、嵌入连锁零售场景。

今年,人形机器人开店正忙。

另一方面需对操作中的物理碰撞做出边界判断,区分可接受的商品接触与需规避的硬性碰撞。

据了解,该具身大模型支持多场景复用,除便利店外,还可应用于仓库分拣、景区零售太空舱等场景。

走向实用

尽管头部具身智能企业在技术路线上各有侧重——部分深耕运动控制能力,部分聚焦具身大模型研发,业务布局也分野为侧重to B工业落地或to C消费市场,但线下实体窗口已成为全行业的共识性选择。

无论智元机器人进驻龙旗科技工厂产线,还是上纬启元、宇树、银河通用落地核心商圈、嵌入零售场景,一个可触达、可感知的线下曝光渠道,都是当下这个比拼技术与声量的竞争阶段,头部企业不愿缺席的展示窗口。

苏商银行特约研究员高政涛对北京商报

记者表示,人形机器人当前正处于场景探索与大众启蒙阶段,企业集中布局核心商圈与地标性零售空间,较为确定的逻辑是填补前沿科技产品与市场需求之间的信任鸿沟。线下场景将抽象的技术参数转化为可互动的实体形态,让公众直观理解机器人的功能边界与实际价值,弥补了线上传播无法传递的动作流畅度、交互真实感等体验短板,以此完成对早期种子用户的市场教育,为后续商业化拓展搭建信任基础。

与此同时,核心商圈的选址自带流量放大属性,对品牌声量的拉动效应显著。广州智纹科技有限公司创始人陈松青认为,游客专程打卡、社交媒体二次传播让这类门店成为“科技新地标”,曝光效率或将超越传统广告投放,能够快速强化公众对品牌行业地位的认知。

高政涛认为,线下门店短期内难以承担规模化销售职能,更多承担产品展示、体验交互与需求反馈的角色,属于偏向长线的市场



投入,品牌曝光与用户教育的价值远大于当期营收贡献。

陈松青同样将线下门店的长期价值定义为“蓄水”:一是收集真实用户反馈,反哺产品定义与技术迭代;二是持续培育市场认知,推动人形机器人从科技概念逐步融入大众日常认知;三是为工业、零售等B端客户提供实景考察场景,而B端采购决策往往高度依赖落地效果的实地验证。至于线下流量能否最终转化为规模化销售增量,仍有赖于产品成熟度的持续提升与真实场景需求的有效释放。

量产与商业化

头部企业扎堆线下布局的背后,是人形机器人产业整体周期的向前推进。

在资本化加速、量产节点临近的大背景下,线下场景只是产业竞速的冰山一角。中航证券研报指出,当前人形机器人板块仍处于事件驱动的活跃窗口,在量产节点渐近与资

本化提速两重利好驱动下,行业正从技术验证期加速迈向产业化落地阶段。

资本化进程的提速是行业升温的直接信号。截至今年5月,国内机器人领域融资已达391起,十余家头部企业完成股改或启动IPO排队,行业正从早期资本投入阶段加速向证券化落地阶段过渡。仅今年5月,赛道资本化动作便密集落地:云深处科技科创板IPO申请获上交所受理,拟募资25.03亿元;乐聚智能创业板IPO申请获深交所受理,拟募资26亿元;宇树科技则于6月1日顺利通过科创板上市委审议,从受理到上会仅用时73天,有望成为A股“具身智能第一股”。一级市场同样热度不减,众擎机器人、鹿明机器人、临界点等多家企业在5月完成数亿元级别融资,资本对赛道的加注持续升温。

二级市场行情亦然。数据显示,今年5月,人形机器人指数累计上涨12.84%,显著跑赢沪深300及上证指数。中航证券分析认为,本轮上涨核心驱动因素包括本体厂商资本化进程加速、特斯拉量产节点临近、海内外产业进展等共同作用。展望后续,宇树IPO正式落地、特斯拉Optimus V3量产推进、行业展会集中举办、海外巨头持续加码等事件仍将持续形成产业催化,板块行情具备延续基础。

从产业格局看,中国企业凭借供应链与政策优势,已在全球出货端占据主导地位。数据显示,去年全球人形机器人出货量约1.45万-1.86万台,其中宇树科技与智元机器人各出货约5000台,合计接近1万台,占全球总量一半以上。

随着核心零部件技术持续突破、具身智能模型迭代提速,叠加线下零售、工业、便利店等多场景的持续落地验证,人形机器人的商业化落地节奏有望进一步加快。

北京商报记者 陶凤 王天逸
图片来源:上纬新材机器人

Market focus

万亿智谱领衔 国产大模型集体跨坎

6月22日,智谱盘中股价一度冲上2980港元,总市值突破万亿港元,一周前,智谱刚刚将最新模型GLM-5.2开源,该模型在CodeArena编程评测中登顶全球可用模型第一。同在港股上市的MiniMax,6月22日股价最高涨至637.5港元,两家大模型公司双双获得资本市场重估。这不是孤立的市场狂欢,近日DeepSeek完成74亿美元首轮融资,证监会将科创板第五套标准适用范围扩大至AI行业。从“讲故事换融资”到“用技术兑现资本”,中国AI大模型正集体跨过这道坎。

开盘2100港元的智谱,在6月22日一早股价直冲2980港元,按收盘时的股价2410港元计算,智谱总市值1.07万亿港元,相当于2.4个美团和1.7个小米集团。产品层面,OpenRouter最新数据显示,上周智谱上线并开源的GLM-5.2模型在本周排进全球模型调用榜前十,技术突破与资本情绪共振。

今年1月,智谱在港交所挂牌上市,IPO募资约42亿港元。不到半年,这家以清华系技术背景为标签的公司,凭借GLM系列的持续迭代和To B(企业)端的商业化落地,股价持续攀升。

6月17日,智谱宣布GLM-5.2上线并在HuggingFace与ModelScope开源,模型权重遵循最高权限MIT License,可自由下载、部署与商用。GLM-5.2主攻“长程任务”,让AI不再只做即时问答,而能像人一样连续工作数小时、自主跑完一个完整的大型工程。智谱方面称,在FrontierSWE、Terminal-Bench等多个权威评测中,GLM-5.2与当前海外最强的Claude Opus 4.8仅相差约1%-4%,是排名最高的开源模型。

也就是从6月17日起,智谱股价一



智谱

6月22日,盘中股价一度冲上2980港元/股,收盘价2410港元/股
总市值1.07万亿港元,相当于2.4个美团和1.7个小米集团

MiniMax

6月22日
股价最高触及637.5港元/股
收盘价616.5港元
总市值1934亿港元



DeepSeek

完成首轮融资,募资超74亿美元
估值或超500亿美元



路飞涨,从当天开盘时的约1410港元飙至6月22日的2000多港元,一度接近3000港元。

资本市场的狂热不止智谱。6月22日,和智谱前后脚在港股上市的MiniMax,股价最高触及637.5港元,较年初发行价165港元上涨近3倍,收盘时股价616.5港元,总市值1934亿港元。资本层面,5月底,MiniMax正式启动回A股进程,冲刺科创板。

根据财报,去年MiniMax营收7903.8万美元,同比增长158.9%,海外收入占比超七成,经调整净亏损2.51亿美元,同比扩大2.7%;智谱营收7.24亿元,同比增长131.9%,经调整净亏损31.82亿元,同比扩大29.1%。事实证明,亏损并未改变资本热情。

智谱近日发布相关回A公告时,文渊智库创始人王超便对北京商报记者表示:

“现在资本市场不缺钱和概念。在这种市场情绪下,不会影响智谱走势,除非大家对整体AI、大模型的未来产生了怀疑。”

同一时期,DeepSeek被曝完成首轮融资,募资超74亿美元,估值或超500亿美元,投资方包括腾讯、宁德时代等。政策面同步打开闸门,6月17日,中国证监会主席吴清明确表示,扩大科创板第五套标准适用范围至人工智能领域。

站在更宏观的视角,AI大模型行业从技术竞赛向资本竞赛跃迁。过去两年,国产大模型公司比拼的是参数规模和榜单排名;如今,智谱用万亿市值、DeepSeek用500亿美元估值等证明,资本市场愿意为技术叙事支付溢价,跨过这道坎之后,等待这些公司的将是如何把开源影响力变成商业护城河、把模型调用量变成真金白银的合同金额。

北京商报记者 魏蔚

“算力皮革”涨停

A股皮革公司兴业科技欲跨界布局半导体新材料引发市场关注,这也让该公司拥有了“算力皮革”的称号。6月21日晚,兴业科技抛出一则并购消息,拟5500万元收购青岛立昂半导体科技有限公司(以下简称“青岛立昂”)磷化钨衬底及半导体电子材料的研发、制造与销售业务。受该消息影响,股价已提前涨停的兴业科技,6月22日再度涨停收盘,斩获两连板。

斩获两连板

股价提前涨停后,6月22日,兴业科技再度涨停收盘。交易行情显示,兴业科技股价“一”字涨停,收于涨停价19.69元/股,成交金额2600万元,总市值58.19亿元。

消息面上,6月21日晚,兴业科技披露公告称,公司与青岛立昂等各方共同签署《关于收购磷化钨业务之框架协议》,拟收购青岛立昂磷化钨衬底及半导体电子材料的研发、制造与销售业务,收购范围包括但不限于与该业务相关的全部资产以及业务团队、专利商标专有技术等知识产权等。本次交易为现金收购,总价为5500万元。

值得一提的是,在披露上述收购消息前,兴业科技股价已出现提前涨停的情况,6月18日股价以涨停收盘。

拉长时间线来看,今年3月23日,兴业科技股价在盘中触及11.78元/股的低点,之后震荡上行。经统计,3月24日—6月22日,该公司股价区间累计涨幅达65.05%,同期大盘涨幅为22.68%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,股价提前涨停在一定程度上反映出市场对于公司潜在变动的某种预期或提前反应。从信息披露合规性角度,若存在信息提前泄露的情况,部分投资者可能能够提前布局获取不当利益。不过,股价提前涨停也并不能完全认定公司内幕消息管理存在缺陷,这也需要企业进一步说明。

据了解,兴业科技主要从事天然牛皮革的研发、生产与销售,主要产品为鞋包带用

皮革、汽车内饰用皮革、家具用皮革以及特殊功能性皮革等。

不难看出,兴业科技拟通过此次并购切入化合物半导体新材料赛道。兴业科技方面在公告中表示,磷化钨衬底为光通信、算力光模块核心材料,若后续交易顺利完成,公司业务结构将进一步优化,培育公司全新的业绩增长曲线。

不过,兴业科技也提示风险称,公司无半导体新材料领域技术研发、生产运营、市场拓展相关管理经验。磷化钨衬底属于化合物半导体核心材料,具有研发投入高,核心工艺、专利、技术人才壁垒较高等特点,可能存在研发投入较高、技术突破不及预期、产品良率与性能无法达到市场标准的风险。

一季度经营净现金流为负

筹划跨界并购背后,2024年和2025年,兴业科技净利持续下滑,今年一季度,净利润同比增长19.31%,但营收有所下滑。需要注意的是,该公司一季度经营活动产生的现金流量净额为负值。

具体来看,今年一季度,兴业科技营收约5.9亿元,同比下滑5.97%;归属净利润约2259.45万元,同比增长19.31%。从现金流来看,今年一季度,兴业科技经营活动产生的现金流量净额约为-6401.36万元,而上年同期约为8390.4万元,由正转负。

2023—2025年,兴业科技营收分别约为27亿元、29.51亿元、29.86亿元,归属净利润分别约为1.86亿元、1.42亿元、1.01亿元。其中,2025年年报显示,分产品看,兴业科技鞋包带用皮革收入约18.97亿元,占营收的63.51%;汽车内饰用皮革收入约8.34亿元,占营收的27.94%;二层皮胶原产品原料、其他用皮革、其他业务收入分别约为1.11亿元、1.01亿元、4375.352万元,占比分别为3.72%、3.37%、1.47%。

针对相关情况,北京商报记者向兴业科技方面发去采访函进行采访,但截至发稿,未收到回复。北京商报记者 马换换 李佳雪