

机器人3D视觉一哥冲刺“A+H”

自消费级3D传感摄像头“望向”以机器人为代表的物理AI,机器人视觉及AI视觉科技公司奥比中光科技集团股份有限公司(以下简称“奥比中光”)近日递表港交所,冲刺“A+H”两地上市。



2022年5月,奥比中光科创板IPO注册生效,当年7月正式挂牌。彼时招股叙事更多围绕刷脸支付、机器人避障、自动驾驶等场景下的3D视觉感知展开;时隔四年,最新赴港申请材料中,“具身智能”“物理AI”成为更加高频的关键词。

据公开资料,公司业务以自研3D视觉传感器为基础,产品矩阵覆盖3D视觉传感器及消费级、工业级两类应用

终端,下游客户集中在机器人及AIoT(智能物联网)领域。据弗若斯特沙利文报告,按2025年收入计,公司在全球机器人3D视觉感知市场排名第一,份额29%。

招股书援引行业报告观点称,AI正由生成式向代理式、物理AI演进,关键瓶颈已从算力、模型与仿真环境,转向多模态真实世界数据获取,以及在机器人等终端上的可靠部署。

“物理AI”概念可拆解为三层结构——物理感知层(3D、触觉、力觉、惯性等传感器)、数据与世界模型层、终端执行层;3D视觉被定位为连接AI模型与实体世界的核心感知入口与数据底座。市场规模上,全球物理AI市场2025年约6283亿元,预计2030年达约1.93万亿元(2026—2030年复合年均增长率达25.9%),2035年进一步增至约6.23万亿元;按商用服务、工业、具身智能、物流四类场景测算的TAM(总潜在市场)超过65万亿元。

落到奥比中光所在的细分赛道,报告显示,2025年全球机器人3D视觉感知市场集中度较高,前五名企业合计占据71.7%的份额。其中奥比中光以29%位列第一;排名第二的公司(总部美国库比蒂诺,主营深度相机及计算机视觉技术)占27.9%,与奥比中光仅差约1.1个百分点,差距极小;第三至第五名则均为国内企业,份额分别为6.6%、6.6%和1.6%。这一赛道被招股书定义为技术密集型,深度算法、光学设计与量产良率共同构成壁垒,头部座次的维持因此高度依赖持续的研发投入。

奥比中光2023年、2024年、2025年以及2025年上半年、2026年上半年研发费用分别为3.01亿、2.04亿、2.03亿、0.91亿、1.11亿元,占同期经营开支的比例分别为59.6%、52.9%、54.5%、53.1%、54.3%;截至最后可行日期,研发人员509人,占员工总数约46.4%。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平此前告诉北京商报记者,3D视觉感知产品,尤其在车载和机器人领域的重要性日益凸显,应用场景正从传统安防向智能

汽车、工业自动化、消费电子等多领域扩展。车载视觉系统在自动驾驶、驾驶员监控和环视感知中需求强劲,而机器人的环境感知与交互依赖视觉实现智能化,相关应用落地将持续推动行业增长。

作为行业头部公司,受益于具身智能等产业红利,公司营收从2023年的约3.6亿元增至2024年的约5.65亿元,2025年进一步增至约9.41亿元,连续两年保持50%以上增速;2025年归母净利润约1.28亿元,实现上市后首次年度扭亏。截至2026年6月末,公司已服务全球超7000家客户,其中包括超1000家机器人公司。

但进入2026年,整体增速明显放缓:上半年营收约4.37亿元,同比仅微增0.49%,归母净利润约4164万元,同比下滑30.82%,经营活动产生的现金流量净额约1391万元,同比大幅下降83.51%。

不过,业务结构上并非全线降速——同期传感器收入约2.07亿元,同比增长50%,主要由机器人客户群扩大及渗透率提升带动;此前几年的高增长则更多由整机及方案业务贡献,包括支付终端大单与3D扫描仪销售,2025年该业务收入约6.17亿元。

2026年被定义为具身智能量产元年,行业对视觉模组等需求有增无减,这对业务而言是确定性的需求,而奥比中光需要将其兑现为可持续的增长。

北京商报记者就相关问题向公司发去采访函,但截至发稿未能得到回复。

北京商报记者 王天逸

血制品主业承压 上海莱士买厂为创新药业务“上保险”

以1元基准价格,上海莱士拟将勃林格生物药业中国收入囊中。近日,上海莱士公告称,拟以现金收购勃林格殷格翰生物药业(中国)有限公司100%股权,股权基准价格为1元,预计最终收购价不超过2000万元。勃林格生物药业位于上海张江,曾代工生产了百济神州的PD-1替雷利珠单抗,率先在国内将首个MAH制度下采用合同生产模式的创新生物药推向市场。然而,受下游需求波动影响,该基地2024年至2026年一季度持续亏损,仅2025年亏损就达2.59亿元。

对上海莱士而言,这笔交易的意义不在于财务并表,而在于锁定生产安全。上海莱士已明确将创新药定位为第二增长曲线,其全球首创的血友病单抗药物SR604的工艺转移与放大、Ⅱ/Ⅲ期临床样品生产均由勃林格生物药业中国承接落地,若生产能力转移或流失,将直接对核心管线的落地带来不确定性。在传统血制品业务承压,2026年上半年营收、净利降幅扩大的背景下,将这一基地收归自有,是上海莱士保障创新药业务如期推进的关键一步。

1元基准价收购接连亏损生产基地

根据公告,本次交易定价遵循“无现金/无债务”原则,采用“基准价格+收购价格调整”的机制确定。基准价格为1元,收购价格调整按照与中国会计准则及《收购和出售协议》所述原则一致的基础计算,最终收购价格=基准价格+收购价格调整。截至协议生效日,各方预计收购价格不超过2000万元,最终收购价格按协议相关条款确定。

勃林格生物药业中国为勃林格殷格翰(中国)投资有限公司位于上海张江的生物制药生产基地,其可以为生物医药创新企业提供从临床样品制备到商业化生产的一站式服务,并覆盖CMC注册支持、分析方法开发与验证等专业技术服务。

据了解,该基地代工生产了百济神州的PD-1替雷利珠单抗,率先在国内将首个MAH制度下采用合同生产模式的创新生物药推向市场。值得注意的是,2025年3月,勃林格殷格翰中国还曾提出“加强在华生物制药合同生产服务组合”,仅一年半后,勃林格生物药业中国便面临易主结局。

尽管历史辉煌,但近年来,勃林格生物药业中国的业绩情况却并不理想,持续处于亏损状态。受市场下游需求波动影响,2024年、2025年及2026年一季度公司分别实现收入5.86亿元、2.32亿元、3258.53万元,分别亏损7329.18万元、2.59亿元、1678.67万元。

医药行业分析师朱明军告诉北京商报记者,勃林格生物药业中国走到出售这一步,核心问题出在订单上。“这家工厂拥有6000L商业化产能和完整的哺乳动物细胞技术平台,硬件底子很好,但作为跨国药企在华布局的CDMO,它面临本土CDMO的激烈价格竞争,外部订单持续不足。母公司勃林格殷格翰调整中国大分子CDMO业务布局,与其继续输血,不如交给有明确自用产能需求的下家。”他表示。

北京中医药大学卫生健康法学教授、博士生导师邓勇则表示,本次1元基准价是“无现金/无债务”交易框架,最终交易对价不超过2000万元,本质是出售方承担历史负债,盘活成熟生物药生产资产。

搭建第二增长曲线

尽管勃林格生物药业中国对于勃林格殷格翰来说已成为负累,但对上海莱士来说,却意义重大。

上海莱士主营业务为生产和销售血液制品,主要产品为人血白蛋白、静注人免疫球蛋白、特异性免疫球蛋白、凝血因子类产品等,是目前中国最大的血液制品生产企业之一。不过,自2025年以来,上海莱士业绩严重承压。当年,公司实现营收73.48亿元,同比下降10.13%;净利润为15.77亿元,同比下降28.1%。分产品来看,2025年,上海莱士的自产白蛋白、进口白蛋白、静丙的营业收入均同比下滑,仅其他血液制品的营收实现同比小幅增长。

2026年上半年,受国家增值税相关政策、行业政策、市场竞争、渠道库存主动调整等因素影响,血液制品行业上市公司营业收入及净利润同比下降。上海莱士颓势延续,营收和净利润降幅进一步扩大,分别为同比下降18.79%和35.8%。

主业承压之际,上海莱士正在加大创新药投入。上海莱士已明确将创新药定位为第二增长曲线,聚焦出凝血、自免、炎症等领域推进多款具备全球首创潜力的新靶点、新机制抗体药物研发。2026年上半年,上海莱士研发投入1.34亿元,同比增长32.49%,公司明确表示,增长主要来自创新药研发管线投入的增加。

其中,上海莱士SR604注射液是全球首个靶向活化蛋白C(APC)的血友病单抗药物,其血友病A/B适应症已进入Ⅲ期临床试验,血管性血友病患者出血发作的预防治疗及先天性凝血因子Ⅶ缺乏症患者出血发作的预防治疗均已进入多次给药预防治疗疗效探索Ⅱ期试验。

据了解,SR604的工艺转移与放大、Ⅱ/Ⅲ期临床样品生产均由勃林格生物药业中国承接落地。上海莱士在公告中坦言,随着勃林格投资调整其中国大分子CDMO业务布局,若相关生产能力发生转移或流失,将直接对公司核心管线的临床样品供应、工艺延续性及后续商业化落地带来不确定性。

上海莱士表示,通过此次交易,上海莱士将该基地收归自有,将从根源上化解供应与工艺中断风险,为SR604及后续品种的如期推进增强确定性。同时,项目交割完成后,该基地将定位为上海莱士自有创新药产业化载体,优先承接内部管线的工艺转移、临床样品制备与商业化生产任务。

不过,至于创新药能否真正成为第二增长曲线,朱明军表示,这一方向是对的,但挑战同样现实。上海莱士2025年研发投入占营收仅3.04%,与国际血制品同行存在客观差距,核心管线SR604仍处于临床阶

段,距离商业化还有不短的距离。收购勃林格基地补齐了生产端的短板,但创新药从临床到上市再到放量,需要的是研发能力、临床推进速度和商业化团队的综合比拼,这些恰恰是血制品企业最不熟悉的领域。“第二增长曲线要真正立起来,光有产能还不够。”就相关问题,北京商报记者向上海莱士发去采访函,但截至发稿未获得回复。

血制品企业集体面临增长瓶颈

除布局创新药业务外,出海成为上海莱士在业绩承压之下的另一个选择。

上海莱士在2026年半年报中将2026年称为“出海元年”,表示将与同路生物、南岳生物分工协同,围绕潜力新兴市场落地分层注册拓展路径,从注册申报、临床数据补齐、GMP合规认证、经销商深度运营到本地化学术推广实现多维度突破;同步搭建覆盖业务拓展、法规注册、订单运营的专业化国际化人才队伍,夯实海外业务组织底座。

事实上,2025年以来,血液制品企业业绩普遍不佳。2026年上半年,多家血制品企业营业收入和归母净利润均出现同比下降。营收方面,上海莱士、天坛生物、华兰生物、派林生物、博雅生物、卫光生物均录得同比两位数下降;净利润方面,天坛生物、派林生物、博雅生物、卫光生物降幅超50%,其中博雅生物净利润下降近80%。

朱明军认为,本轮全行业业绩承压,根源在于供需格局发生了根本性逆转。供给端,2022到2024年全国采浆量增长较快,白蛋白和静丙的供应量持续放大,但需求端的增速完全没有跟上。医保控费和DRG/DIP支付改革落地后,医院在临床使用上更加谨慎,人血白蛋白和静丙这两个高度依赖院内渠道的大品种首当其冲。供给在增,需求在收,渠道库存越来越高,企业为了出货只能降价,毛利率被持续压缩。博雅生物净利润降幅接近80%,天坛生物、华兰生物也出现两位数下滑,说明这不是个别企业的经营问题,而是整个行业从卖方市场转向买方市场的结构性变化。过去靠浆站数量和牌照壁垒就能“躺赢”的时代已经结束了。

在此背景下,出海成为不少企业的共同选择。天坛生物亦持续推动核心产品出海,今年上半年获得3个海外注册证书,完成PCC[规格:300IU(15ml)/瓶]在中国澳门的上市备案,并获得静丙在土耳其[规格:5g/瓶(10%,50ml)]和中国香港[规格:5g/瓶(10%,50ml)和2.5g/瓶(5%,50ml)]的上市许可,累计拥有海外上市许可证十余个。

邓勇认为,出海是增量补充,但并非短期脱困的万能方案。

朱明军则进一步指出,血制品企业要想真正走出困境,仍要等行业供需重新找到平衡点,同时企业自身在产品结构和创新能力上完成升级。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈

S 侃股 Stock talking

价值投资者首选持股过节

周科竟

国庆长假即将到来,持股还是持币过节又成为投资者的选择题。实际上,对于价值投资者而言,持股过节是首选,毕竟上市公司价值并不会因为某个假期就发生实质性的变化。

每一次长假之前,市场投资者都会围绕持股还是持币过节展开讨论。产生分歧的核心原因,主要是长假期间市场休市,外围市场、宏观消息存在不确定性,部分投资者为了规避短期波动风险,习惯在节前降低仓位,选择持币过节。这种操作思路,更适合短线交易风格,但不适用于价值投资者。

价值投资是依托上市公司内在价值赚取长期收益,股价短期波动并不是价值投资者最关心的问题。资本市场的节假日休市,只是交易机制的暂停,不会改变上市公司经营节奏。上市公司的基本面、核心竞争力、长期成长逻辑,不会因为几天休市而出现改变。

部分投资者过于看重假期带来的不确定性,把股价可能的波动视为投资风险。对于短线交易者来说,持仓时间越短、不确定性越小,降低仓位可以规避外围波动、突发消息等因素带来的跳空风险,具备一定合理性。但对于价值投资来说,短期股价涨跌属于市场正常波动,不是真正的投资风险。真正的风险来自上市公司基本面恶化、行业逻辑逆转、估值出现泡沫,而非假期的未知波动。

从A股历史经验来看,因假期不确定性选择清仓离场,往往是得不偿失的操作。很多投资者节前卖出股票规避风险,若节后市场上涨,部分投资者被迫选择高位接回,不仅损失了持仓筹码,还增加了交易成本。每逢长假便进行买入卖出操作很容易侵蚀长期投资收益,根据节假日调整仓位,本身就违背了长期持股的投资原则。

价值投资者的持仓决策,主要依据上市公司基本面与估值,不受时间节点影响。在节前调仓过程中,如果所持个股经营稳定、估值合理、成长逻辑清晰,就没有必要因为假期主动减仓。反之,如果个股本身基本面存在业绩隐患、估值偏高,即便没有碰上假期,也应该及时调整持仓。投资决策的核心依据永远是公司质量,而非节假日节点。

市场短期的不确定性始终存在,不只是国庆长假,日常周末、各类假期都会存在消息影响股价波动的可能。如果每次遇到休市都选择清空持仓,投资者会很难长期持有优质公司,无法赚取公司业绩成长带来的长期收益。价值投资的收益,来源于时间的积累和上市公司价值的持续提升,过度规避短期波动,会错失长期复利收益。

当然,持股过节并不代表盲目满仓持股,价值投资同样需要风控。价值投资需要不断核实持仓个股的基本面是否稳定、估值是否处于合理区间、有无潜在风险,并据此剔除基本面走弱、估值泡沫化的上市公司,这才是理性的持股过节方式。