

样本数量达580只 市值覆盖率超90% 科创综指打开观察新质生产力“新窗口”

◎记者 何昕怡

自2025年1月20日正式发布以来，上证科创板综合指数（简称“科创综指”）已平稳运行一年。作为刻画科创板“全景图”的指数，科创综指在表征市场整体表现与引导长期资金配置方面的作用日益凸显。

数据显示，截至2月10日，科创综指样本数量达580只，市值覆盖率超过90%，总市值高于100亿元的科创综指成分股权重占比较发布时提升15.1%，成长效应显著。

业内人士认为，科创综指已成为与上证综指、深证成指、创业板指并列的A股四大核心宽基指数，为境内外投资者观测和分享中国新质生产力发展红利提供了重要工具。

科创综指关注度持续提升

科创综指定位于覆盖科创板全市场的综合指数，板块市值覆盖率超过90%，是分享科创板公司成长发展成果的有力指标。

科创板自设立以来，先后推进试点注册制、“科创板八条”“科创板1+6”三轮系统性改革，着力提高资本市场制度包容性、适应性。截至2月10日，科创板累计支持61家未盈利企业、9家特殊股权结构企业、7家红筹企业、23家第五套标准企业上市。未盈利上市企业中22家上市后成功盈利“摘帽”。

并购重组市场日益活跃，自“科创板八条”发布以来，板块新增并购交易170余单、金额超900亿元，交易达成率近七成；2025年以来发布重大资产重组39单，数量超过前六年总和，有效优化产业链资源配置。

科创板“1+6”各项举措也正在加快落地。其中，科创成长层迎来摩线等7家新注册上市公司上市，泰诺麦博、核心医疗、信诺维、蓝箭航天等4家科创板第五套标准受理企业认定资深专业机构投资者，商业火箭企业适用科创板第五套上市标准审核指引发布，长鑫科技成为科创板试点IPO预先审阅机制后的首单受理项目。

从产品端建设来看，科创综指的表现也可圈可点。自2025年初发布以来，科创综指走势呈现稳步向上的特征。截至2月10日，指数涨幅约为63%。

指数发布以来受到投资者的广泛认可，相关产品布局迅速完善，已形成包括ETF、联接基金、增强型产品在内的完整产



品链条，为各类投资者分享新质生产力发展红利提供了高效、便捷的工具。目前，境内已有49家基金管理人推出81只科创综指指数基金，场内场外合计规模达258亿元（截至2月9日）。上交所上市科创综指ETF共有22只，其中17只产品已成立配套联接基金。

科创板已汇聚超600家公司

2月10日，宇航电源“国家队”电科蓝天正式挂牌上市，成为科创板第603家上市公司。当前，作为“硬科技”企业的聚集地，科创板的板块产业图谱与现代化产业体系建设同向而行，尤其是在新一代信息技术、生物医药、高端装备制造等战略性新兴产业，已形成“链主引领、上下协同”的发展格局。

科创板公司坚持创新驱动发展，持续加大创新要素投入力度，创新成果积极涌

现。2025年前三季度，科创板公司研发投入总额达1328.64亿元，是板块净利润的2.7倍；研发投入占营业收入比例中位数为12.5%，远高于A股其他板块。

数据显示，35家科创板公司在细分行业或单项产品上排名全球第一，124家公司排名全国第一，196家公司排名全球或全国前五。累计形成发明专利超13万项，平均每家公司拥有发明专利数量达到230项，中芯国际、信科移动的专利均超过万项。

科创板公司业绩亦可圈可点。截至2月9日，科创板共有391家公司以业绩预告或快报形式披露了2025年预计业绩情况，占板块公司总数的超六成；芯导科技披露了科创板2025年首份年报，以营收同比增长11.5%的良好经营表现开启科创板2025年年报的“开门红”。

已披露公司中，近六成公司净利润实

现同比增长，其中39家净利润大幅增长100%以上，51家扭亏为盈。科创成长层企业中，寒武纪、奥比中光、精进电动、诺诚健华4家公司预计将在2025年年报披露后实现“摘帽”。

从细分行业表现看，集成电路、生物医药行业景气度回升。

集成电路产业受人工智能等新兴应用需求拉动，延续较高景气度。87家公司披露2025年预计业绩情况，受益于人工智能等新应用场景拓展，合计净利润同比增加约99.49亿元，57家公司业绩预增或扭亏为盈。

创新药行业BD（商务拓展）交易频出、出海提速，商业化进程显著加快，招采回暖推动制药类公司业绩回升。26家创新药公司2025年合计净利润增加14.49亿元，18家披露营业收入的公司合计实现营业收入241.57亿元，同比增长34.9%。

人工智能赛道上市热 约20家企业冲刺港股IPO

□2025年12月至2026年1月，共有12家人工智能价值链企业在港上市，合计募资49亿美元

□截至2月10日，约有20家人工智能价值链企业向港交所递交上市申请，主要业务涉及企业人工智能、营销人工智能、数据和商业智能解决方案等

◎林铭涛 记者 孔令仪

人工智能企业正在港股市场掀起IPO热潮。继大模型“双雄”智谱、MiniMax等12家人工智能赛道企业过去两个月相继登陆港股后，据上海证券报记者初步梳理，截至2月10日，鹿客科技、天地和兴科技、海马云科技等约20家人工智能价值链企业向港交所递交上市申请。

“近期的人工智能企业上市热潮只是刚刚开始，因为市场条件将会越来越成熟。”港交所环球上市服务部主管徐经纬最新发文称，港交所已经推出一系列优化措施助力人工智能企业上市，最近推出的港交所科技100指数允许符合港股通交易资格的新科技股快速纳入机制，在指数调整周期以外获准纳入指数。港交所还授权相关基金在内地市场推出追踪港交所科技100指数的交易所买卖基金，让这些公司有机会连接内地资本，获得更广泛的投资者基础。

人工智能价值链扎堆递交港股

据港交所统计，在已公开提交上市申请的公司中，人工智能价值链各领域的公司约有20家，主要业务涉及企业人工智能、营销人工智能、数据和商业智能解决方案等。此外，还有一个规模稍小的创新群体，专注于工业方面的人工智能新技术，既包括机器人、空间与时空智能及智能安防，也包括专门开发计算相关模型的团队。

1月30日，天地和兴科技向港交所递交招股书。该公司是一家工业网络安全及能源数字化综合解决方案提供商，采用AI驱动技术以提升企业用户在工业场景下的安全防护能力。

同日递交港股的海马云科技，是中国最大的云游戏实时云渲染服务（即视觉内容计算及生成）GPUaaS提供商。招股书显示，GPUaaS是一种云解决方案，主要包括图形GPUaaS和计算GPUaaS，后者主要涵盖AI推理和AI训练。

向港股发起冲刺的还有铜基材料解决方案供应商海亮股份、智能对讲解决方案提供商睿云联创新科技，前者向客户提供AI基础设施集成铜基散热模块及液冷组件，后者采用开放式通信协议以及云与AI能力进行创造性构建，以满足不同需求的智能对讲解决方案。

沙利文中国业务主管合伙人兼董事总经理陆景对上证报记者表示，人工智能价值链企业扎堆港上市，核心原因在于制度窗口与产业周期的共振。港交所推出的18C章专门面向特专科技企业，覆盖了人工智能等前沿领域，对未盈利但具备高研发投入与高增长潜力的企业提供制度通道，显著提升了上市可预期性。而且，港股在估值弹性、审核节奏及公司架构兼容性方面更具灵活性。

“AI价值链企业在算力、模型与应用层集中爆发，融资需求强烈，扎堆上市有助于形成板块效应与行业估值锚。港股市场作为连接内地产业与国际资本的枢纽，在当前全球资本重新评估中国科技资产的背景下，成为AI企业实现国际化融资与品牌背书的优选市场。”陆景说。

人工智能赛道受资本青睐

近年来，人工智能赛道成为各路资本的“心头好”。来自Crunchbase的数据显示，2025年人工智能公司共吸引了约2110亿美元的创投资金，较2024年增长85%。研究分析公司Gartner预计，2026年全球人工智能投资将超过2万亿美元，未来还会有不少新公司加入这个阵营。

“随着更多人工智能企业在港股上市，国际投资者可直接投资内地人工智能价值链上的前沿公司，而不再局限于投资‘概念股’。”徐经纬表示。

据港交所统计，2025年12月至2026年1月，共有12家人工智能价值链企业在港上市，合计募资49亿美元。从这些人工智能价值链企业的上市配售结果来看，这些企业广受国际投资者青睐。

今年1月，璧仞科技、智谱、天数智芯和MiniMax等建模和训练领域公司的IPO都吸引了国际投资者参与。这4家公司所筹集的25亿美元中，基石投资者认购约13亿美元，基石投资者认购率均达到相当基础发售规模的58%。这些基石投资者有相当部分来自阿联酋、新加坡、韩国、瑞士和美国等国家和地区。

据港交所统计，在近期已递交招股、暂未上市的人工智能价值链企业中，也可发现各路资本的身影。例如，有望成为港股“AI存储第一股”的星辰天合，股东阵容堪称豪华，汇聚了启明创投等知名机构。

陆景表示，对国际长线基金与产业资本而言，作为基石投资者参与港股人工智能企业IPO，一方面可锁定稀缺科技资产，分享技术红利；另一方面有助于在全球AI竞争格局中提前布局关键节点企业，强化其在未来产业链中的战略位置。

■董事长专访

易思维郭寅：为汽车制造装上“中国眼”



郭寅

凭借技术积淀与商业智慧，易思维实现了“从0到1”的突破，不仅产品在国内主流车企中获得广泛应用，也将视野投向全球，通过海外并购与国际布局，开启新一轮的征程。上市是里程碑，更是新起点，郭寅与他的团队，正为“中国智造”描绘更清晰的未来图景。

◎记者 孙小程

2月11日，机器视觉龙头易思维登陆科创板。从天津大学的实验室起步，如今在资本市场鸣锣，易思维成长的背后记载着一段国产高端装备“破壁”之旅。

在创始人、董事长郭寅的带领下，这家由20多位天津大学同窗共创的企业，以机器视觉为“眼”，为汽车制造生产线赋予智能。

他们直面曾被国际巨头垄断的市场，凭借技术积淀与商业智慧，实现了“从0到1”的突破。如今，易思维不仅产品在国内主流车企中获得广泛应用，也将视野投向全球，通过海外并购与国际布局，开启新一轮的征程。上市是里程碑，更是新起点，郭寅与他的团队，正为

“中国智造”描绘更清晰的未来图景。

破局：用真诚叩开第一扇门

与一般创业公司不同的是，易思维的创业班底，是师出同门的20多位同窗。

“20世纪90年代，我们的导师叶声华院士就开始探索机器视觉在汽车制造里的应用，到2016年，新能源汽车的发展，对于设备国产化而言可谓正当时。所以我们觉得，无论是已有积累也好，还是方向也好，都到了创业的时点。”郭寅说。

通俗而言，机器视觉是给汽车制造装上“火眼金睛”，为生产线上的工业机器人和自动化设备赋予精确的视觉感知与判断能力。例如，在汽车生产的冲压、焊接、涂装、总装等环节，机器视觉系统能自动检测车身有没有划痕、测量零件尺寸是否精准，以确保整车质量。

彼时，汽车机器视觉行业被国外巨头绝对垄断，对中国整车厂而言，无论是价格还是服务，使用国外品牌在某种程度上也是无奈。郭寅用“天下苦秦久矣”描述那段时期，本土能培育出一家价格合适、服务好、产品能力又能够过关的机器视觉企业，也是整车厂的呼声。

不过，创业公司必须实现“从0到1”的突破，但往往陷入死循环：客户总要问“你哪里成功案例”，却无人愿做“第一个吃螃蟹的人”。初出茅庐的易思维，如何打开局面？

“真诚很重要，我们刚起步创业，不可能东西比别人又便宜又好，服务还到位。我们直接告诉客户，我们的产品当前肯定是不如国外品牌，但是如果能给一个机会，我们可以不断迭代，一定会把产品做到跟他们同样的水平。”郭寅说。

在同一个客户门口蹲守了5次，郭寅终于获得一个交流机会，说出了上面这番话。这份执着与坦诚最终打动了对方，易思维赢得了宝贵的现场试验机会。

他深知这份支持的重量：“对这个客户而言，选择一家初创公司的产品，远比采购成熟品牌需要更大的魄力和担当。”双方都清

楚地知道，初创公司的产品不可能一开始就比肩国际巨头。郭寅甚至将这位客户称为“天使客户”，至今仍保持合作。

立身：深耕汽车制造领域

叩开市场大门后，易思维需要回答下一个核心问题：如何站稳脚跟，并构建起持久的竞争力？

工业机器视觉应用场景零碎且多样，但易思维初期对找上门的其他客户统统拒之门外，抵御住多元化的诱惑，一心深耕汽车制造。

“回头看，创业以来我们做得最对的一件事，便是聚焦。我们选择了在整个工业机器视觉赛道里，体量最大、最适合标准化的场景——汽车制造。”郭寅说。

与食品饮料、消费电子等行业的工厂相比，汽车市场空间大、行业壁垒高、应用可批量复制。

为了能够在汽车行业更具优势，易思维选择将总部从天津迁至杭州。郭寅称，这一战略抉择基于两方面考量：其一，长三角是中国汽车产业的核心集聚区，落户杭州更能靠近客户；其二，杭州拥有海康威视等安防巨头所形成的计算机视觉人才生态，利于招贤纳士。

目前，在汽车制造领域，易思维构建起三大核心技术壁垒：第一，基于终端工艺需求的自研视觉传感器；第二，处理传感器信息的核心算法；第三，也是最具有行业Know-How（技术诀窍）的一环——将机器视觉与具体的汽车制造工艺深度融合的能力。得益于此，易思维的产品能够实现标准化交付，无需为每个客户定制开发代码，可大大降低交付成本与复杂度。

这套组合拳，使得易思维的产品能够实现高度标准化交付，无需为每个工厂编写大量定制代码，极大地提升了可复制性和经济性。如今，国内年产5万辆以上的46家主流乘用车企中，有42家已成为其客户。

易思维并没有止步于此。郭寅表示，国内汽车制造中机器视觉的渗透率还不高，很多车企还未完全意识到视觉技术能带来的价

值。因此，教育市场，提升渗透率，成为易思维从存量中挖掘增量的关键。

远望：出海布局与未来蓝图

在国内市场稳住阵脚后，易思维的视野选择投向全球舞台。

2020年，易思维进行了一次关键落子：收购一家德国小型机器视觉公司。这次“小而美”的并购，战略意图明确——打入欧洲高端汽车品牌的核心供应链。

“我们要用一张中国人的面孔，敲开奔驰、宝马、大众的门，很难。”郭寅坦言，收购一家拥有本土团队和客户关系的德国公司，用“德国面孔”敲门，能迅速建立信任。

这次出海试水，在2024年显现成效，易思维的海外业务逐渐有了起色，这也给了其拓展其他海外市场的信心。如今，易思维已在美国、德国、西班牙设立子公司，直面与国际巨头在其本土市场的竞争。

易思维的主要竞争对手伊斯拉、伯赛和Quiss先后被阿特拉斯·科普柯集团并购，从某种意义上讲，易思维的成长促使了他们从竞争走向联合。

要在海外直面“抱团”的对手，郭寅并不怯场。他认为，易思维现有的技术实力、产品组合并不逊于对手，发展加速度也更快。

谈及前沿趋势，人形机器人正在逐步进入工厂，这对于易思维而言有何机遇与挑战？郭寅认为，易思维本质上是自动化设备提供“眼睛”和“视觉大脑”。无论载体是机械臂还是人形机器人，背后逻辑相通。

从私人公司走向公众企业，郭寅希望保持务实的心态。“上市对团队做事没有本质改变，但提出了更高要求。”他表示，成为公众公司意味着更规范的治理、更透明的披露，也承载着更多投资者的期待。

基于此，易思维已经明确，未来三到五年的战略将围绕三大方向：第一，持续深耕汽车制造机器视觉，提升海内外市场份额；第二，在打磨抛光等其他汽车制造关键设备领域寻求突破；第三，将轨道交通培育成强劲的第二增长曲线。