

# 宇树科技科创板IPO将于6月1日上会

## A股“具身智能第一股”呼之欲出

记者 孙小程

5月25日,公告显示,上海证券交易所上市审核委员会定于6月1日召开2026年第31次上市审核委员会会议,审议宇树科技股份有限公司(首发)。

当日,宇树科技股份有限公司(下称“宇树科技”)正式披露科创板IPO会上稿。该公司IPO申请于2026年3月20日获上交所正式受理,并已顺利完成上交所两轮预先审核问询答复。

如无意外,宇树科技将成为A股“具身智能第一股”。该公司拟公开发行新股不低于4044.64万股,募集资金42.02亿元,募资投向聚焦核心技术攻坚与长期战略布局,重点布局智能机器人、大模型研发领域。

业绩方面,宇树科技是国内少有的已盈利具身智能企业。财务数据显示:2023

年至2025年,宇树科技分别实现营收1.59亿元、3.92亿元及17.08亿元;扣非后归母净利润分别为-0.18亿元、0.78亿元及5.9亿元。

招股书(会上稿)披露了宇树科技2026年一季度的业绩:公司实现营收4.23亿元,同比增幅由上年度的332.64%回落至68.49%;扣非后净利润由上年同期的8483.65万元降至4025.36万元,同比下降幅度为52.55%。

可以看出,宇树科技一季度营收仍在增长,但营收增速有所放缓。谈及增长原因,宇树科技称,受益于人形机器人下游应用场景的逐步丰富,市场需求的持续景气,公司人形机器人产品收入保持相对较快增长。

营收增速放缓,是行业步入发展新阶段的自然趋势。招股书显示,因营收基数已大幅提升、行业热度逐步缓和及市场竞争日趋激

烈,宇树科技一季度营业收入的同比增速亦较2023年至2025年的年度复合增长率有所下降。

当期利润变化与公司的战略性投入直接相关。宇树科技称,净利润下滑主要系2026年一季度研发费用、销售费用等期间费用同比增加所致。

为把握具身智能行业发展机遇,公司在机器人本体与结构研发、具身智能大模型、运动控制算法等领域持续加大研发投入,投入与新产品开发,并持续扩充研发团队,带动当期研发费用同比增加3832.80万元。同时,为响应公众对国内人形机器人行业近年来科技进步的持续关注,及巩固品牌市场影响力,公司销售费用有所提高。

上会前夕,宇树科技在本体侧、模型侧、落地应用等方面均有重要进展。宇树科技近期正式发布的R1-D双臂半身机器人,产品采

用上半身双臂设计,支持固定底座/移动底座,有望快速覆盖科研教育、轻工业装配、商业服务、家庭等多元场景。

5月25日,宇树科技测试发布WVLA.2.0具身大模型,同步落地G1人形机器人会议自主整理应用。机器人无需远程操控,在外部干扰环境下,顺利完成物品归置、分类收纳等系列操作。

应用层面,2026年5月,第三方客户开发的宇树科技G1人形机器人正式进驻东京羽田机场,由日本航空启动试点应用,承担行李装卸、货物转运、传送带协同地勤核心作业,实证试验将持续至2028年。

宇树科技预计:上半年营业收入为10.52亿元至11.28亿元,同比增幅为35.62%至45.41%;研发投入等期间费用快速增加,扣非后净利润为2.36亿元至2.83亿元,同比下降6.43%至21.97%。

## 特斯拉入局 自动驾驶产业链添动能

记者 俞立严

作为中国智能汽车前沿,自动驾驶产业近期颇不平静。5月24日,特斯拉中国将FSD正式更名为“特斯拉辅助驾驶”。而在5月21日,特斯拉已经宣布其监督版FSD(完全自动驾驶能力)已在包括中国在内的10个国家或地区开放使用。

特斯拉的选择并非偶然。上海证券报记者近日采访获悉,在人工智能等新技术的赋能下,中国自动驾驶产业正展现出前所未有的活力,关键技术持续突破,L2级以上辅助驾驶渗透率快速提升,产业正加速从示范应用加速走向规模商业化。同时,华为、禾赛科技等产业链企业也正迎来强劲的发展新动能。

### 特斯拉FSD加快进入中国市场

“官方还没有发布正式声明。你可以买,但FSD暂时还不能开通。”针对特斯拉监督版FSD登陆中国的说法,上海某特斯拉门店工作人员对记者说,目前国内买到的特斯拉搭载的辅助驾驶功能还是EAP(增强版自动辅助驾驶),与FSD差距大,只能实现自动泊车、跟车行驶、自动换道等有限功能。多位特斯拉用户对记者表示,如果FSD正式推出且价格合理,他们会考虑购买或按月付费使用。

5月21日,特斯拉通过官方社交平台发文,公布监督版FSD在全球多个市场开放。此次同步开放的地区覆盖北美、亚太、欧洲多地,包括美国、加拿大、墨西哥、中国、澳大利亚、新西兰、韩国、荷兰、立陶宛等。

FSD全称为Full-Self Driving,是特斯拉研发的自动驾驶系统,主要基于神经网络技术实现环境感知与车辆控制,通过数百万车辆视频片段进行模型训练。能够在驾驶员监督下,智能、精确地完成驾驶操作,包括路线导航、转向、变道、泊车等,但目前启用的功能仍需进行人为的监控。

有接近特斯拉的人士对记者介绍,监督版FSD目前只有小范围局部开放使用,并未真正在中国市场开放使用。监督版FSD此前已在国内约5000台特斯拉车辆完成灰度推送(仅将配置推送到几台服务器进行测试验证,并不保存数据到数据库),但此举还是很小范围的试验性质。

5月25日,同济大学教授朱西平告诉记者,特斯拉FSD在中国市场推出的动作正在加速。近期,特斯拉在我国多地招聘智驾测试(实车测试)技师。按照常规筹备流程,测试完成后数据上报工业和信息化部,经确认后向车企推送。

为加速FSD在中国市场的落地,2026年2月,特斯拉位于上海临港的AI训练中心已正式投入使用,完成了“数据存储—本地训练—算法优化”的全链路本土化。

经历多年发展,中国汽车的智能驾驶水平已经有了长足的进步。工业和信息化部新闻发言人陶青近日介绍,2026年1月至2月,具备L2级组合驾驶辅助功能的乘用车新车渗透率已达69.15%,较2025年同期提升10个百分点。这意味着,在中国市场新销售的100辆乘用车中,就有超过69辆具备L2级组合驾驶辅助功能。

车百会研究院院长张永伟对记者介绍,我国自动驾驶技术日趋成熟,辅助驾驶整体成本已经较两年前下降40%至60%。随着软硬件成本下降,10万元至20万元的新车已普遍搭载辅助驾驶功能。同时,融合发展成为主流,以华为为代表的中国人工智能、信息通信等领域企业与汽车打破壁垒,呈现深度融合趋势。

业内专家表示,中国自动驾驶领域的发展可谓日新月异。以特斯拉为代表的海外车企如果选择不进入中国市场,就会错失全球最大、路况最复杂的智能驾驶应用场景和海量数据闭环,算法迭代停滞,可能逐步被我国智驾阵营拉开代差。所以,特斯拉正在全力推进FSD相关自动驾驶功能在中国市场的落地。

### 自动驾驶产业链成长潜力大

自动驾驶的加速度也给产业链企业注入强劲的新动能。

华为智能汽车解决方案BU CEO靳玉志近期宣布,华为乾崮智驾累计辅助驾驶总里程,率先在中国突破100亿公里。2026年“五一”假期,搭载华为乾崮智驾系统的车型累计辅助驾驶里程达2.8亿公里,占到同期总行驶里程的45%。这意味着近半数里程由系统接管,人均智驾里程233公里。

华为智能汽车解决方案产品线总裁李文广对记者介绍,随着技术不断迭代,华为目前对自动驾驶系统主要要求四方面能力:一是看得更加清楚;二是想得更加明白;三是动作更加到位;四是系统更加可靠。

围绕上述四大能力,华为持续研发在感知领域软硬件结合的产品,比如针对大雨大雾环境研发的分布式雷达,还有固态激光雷达。李文广表示,对于新型激光雷达等自动驾驶重要零部件,华为考虑在这些零部件上都采用国产自研芯片。

华为已经给其自动驾驶业务定下高速发展目标。2025年,华为乾崮智驾ADS车型搭载量达97.6万辆。靳玉志表示,2026年预计搭载乾崮智驾的车型将超过80款,累计搭载量要冲刺300万辆。

产业链硬件公司也受益于行业加速度。一季度财报显示,2026年一季度,禾赛科技的ADAS激光雷达交付量为353441台,同比增长高达141.9%。禾赛科技CFO樊鹏介绍,这是公司首次在一季度这一传统淡季实现激光雷达业务层面的正向经营利润。“今年下半年,随着搭载多颗激光雷达的L3智驾方案集中推出,放量速度将进一步加快。”樊鹏说。

浙商证券研报认为,机构目前看好自动驾驶产业链成长潜力的逻辑在于:特斯拉FSD落地叠加政策催化,高阶智驾进入规模化渗透周期;多场景协同爆发,打开智驾第二增长曲线;技术收敛+国产替代,核心硬件迎价值重估。

## 昊臻氢能高书： 坚定做绿氢项目的“时间合伙人”

记者 秦春刚

绿色氢能作为国家六大未来产业之一,正迎来产业发展的关键机遇期。在绿色氢能这条新兴赛道上,浙江昊臻氢能有限公司(下称“昊臻氢能”)以制氢装备研发生产为核心,精准定位为绿氢项目的“时间合伙人”,在行业深耕中走出了独特的发展路径。

近日,昊臻氢能联合创始人、总经理高书接受上海证券报记者专访,分享了企业发展布局、创业初心以及对氢能行业的深刻洞察。

### 定位为“时间合伙人”

谈及企业定位,高书首先明确了昊臻氢能的核心身份——绿氢项目的“时间合伙人”。

“我们注册于浙江省嘉兴市,聚焦氢能产业链的制氢技术研发、电解槽装备设计和生产制造,以及绿氢工厂运维服务。”高书解释称,之所以将企业定位为“时间合伙人”,源于氢能产业的特殊属性。

在2021年之前,氢能概念尚未广泛普及,行业还处于新兴阶段,随着国家“十四五”规划将氢能定位为谋划布局的未来产业,其战略定位才得到显著提升。

“氢能是未来产业,需要长期主义者坚守,我们的使命就是陪伴国家乃至全球氢能产业的发展。凭借多年的行业积累和不断的技术研发,通过全生命周期的陪伴,帮助客户降低风险,使得绿氢成本可控、可预测,真正推动绿氢项目全面商业化。”高书介绍,昊臻氢能的长期主义理念,也体现在其业务布局的全链条覆盖上。

昊臻氢能的核心业务贯穿于绿氢项目的前期规划、中期交付与后期运维,高书说:前期深入参与项目规划和财务测算,结合当地风光资源、用电成本、下游需求等要素,因地制宜制定方案;中期进行详细设计、保质保量交付电解槽设备,并提供安装调试服务;后期为客户提供全周期运维支持及培训、战略备件储备、设备大修及升级迭代等全面服务,覆盖项目20年至30年的全生命周期。

目前,昊臻氢能已在嘉兴自主研发并建成一期全球首条全自动化产线,具备600兆瓦产能,一二期总投资预计达20亿元。客户覆盖国内,以及中东、印度、欧洲、东南亚、中亚等海外市场,涉及氢电综合能源站、有色金属冶炼、分布式能源等多个场景。

### 跨界创业的初心与契机

高书的氢能创业之路离不开20年行业经验的沉淀。在2019年进入氢能领域之前,她服务于半导体、基础能源等领域的全球头部企业,担任管理岗位,积累了丰富的全球视野、战略思维与一线运营经验。

“2019年机缘巧合进入当时的一家头部氢能企业担任高管,也是从那时起,我才真正了解制氢装备、电解槽是什么。”高书回忆道,当时她初始岗位是首席财务官,后兼任高级副总,因此得以从财务、经营、战略管理等全方位了解氢能产业。真正促使她从跨国公司核心高管转向创业的,是2024年氢能产业爆发的机遇与行业发展的痛点。

“2022年前后,市场对氢能的关注度激增,但行业基础极为薄弱。”高书坦言,在2019年之前,氢能行业从业人员基础差、研发资源匮乏、技术储备薄弱等问题。即便大量企业涌入氢能赛道,行业落地能力依然不足。

“当时行业里主要的生产和技术人员多是父辈年代的从业者,技术传承靠‘师徒带徒弟’,核心零部件几乎没有新的研发突

破,这让我们看到了创业的机会。”在认识到赛道热度背后的行业症结后,高书希望凭借过往国际化的管理能力和对绿氢行业的理解,打造一个能自主发展、高效协作的平台。

“我们初期团队成员大多数在30岁到40多岁,他们放弃稳定工作,选择跟我一起创业,靠的是对行业的热情和对团队的信任。”高书感慨道。而这份信任,也成为昊臻氢能稳步发展的核心动力。

### 在行业瓶颈中寻找发展机遇

当前,氢能行业热度攀升,资本持续涌入,行业竞争加剧,但昊臻氢能凭借独特的核心优势,在赛道中站稳了脚跟。高书表示,企业的核心竞争力,来自深耕行业的团队与技术储备。

“现在行业内很多企业都是跨界进入,而我们的核心团队都是深耕氢能行业多年的资深人士,积累了大量的行业经验和解决问题的能力,这是很多跨界企业难以比拟的。”她表示。

在技术层面,昊臻氢能与同济大学开展深度产学研合作,在电极材料、隔膜材料、结构设计、自动控制策略等方面拥有核心技术。公司现已储备超过近百项专利,全面覆盖自

动化产线、电解槽结构优化、工艺流程、核心零部件及智能控制等关键环节。“公司核心产品最大的优势是可靠性高,这也是氢能装备作为化工装置的核心要求。”高书称。

在管理架构上,昊臻氢能打破部门壁垒,倡导“对事不对人”的协作理念,一人多职、跨部门高效配合,以此快速响应客户需求、迭代产品,这也是创业公司相较于大型企业的灵活优势。

谈及行业面临的技术瓶颈,高书直言,制氢装备的测试成本高、行业缺乏统一标准是两大核心难题。“制氢设备需要大功率电源和特定的园区条件才能开机测试,一次开机测试可能耗费100万元,长期测试成本更是巨大,而第三方测试平台仍未实现规模化、市场化覆盖;同时,由于行业跨学科交叉性强,在很多环节都缺乏统一的技术标准和评价体系,需要企业、高校、国家检验机构共同探讨制定。”高书表示。

“未来3年至5年,希望昊臻氢能能在技术、市场、客户口碑上稳居行业第一梯队。”对于未来,高书有着清晰的规划。在“双碳”目标与能源转型的浪潮中,这位坚守长期主义的创业者,正带着团队深耕细作,以技术为刃、以服务为基,做氢能产业的“时间合伙人”,共赴万亿级市场的广阔未来。

## 佺森航空沈乐： 专注热管理赛道，以匠心筑造低空底气

记者 秦春刚

作为低空经济的核心赛道——电动垂直起降飞行器(eVTOL)正迎来产业化发展的关键期,而热管理系统作为保障飞行器安全、舒适运行的核心部件,成为行业攻坚的关键领域。近日,佺森航空创始人兼CEO沈乐接受上海证券报记者专访,分享自己从汽车设计转向eVTOL热管理赛道、从外资企业资深工程师跨界到航空领域创业的经历,以及他如何带领佺森航空深耕蓝海,用软硬件核心技术为低空出行筑牢安全高效防线背后的故事。

### 十五年德企历练成就跨界创业

沈乐的职业生涯从一家德国热系统公司起步,经历了15年的工作历练,他从产品工程师逐步成长为新产品研制开发部门主管,亲历了这家150年历史的家族企业如何将工程追求刻进骨子里。

“德式工程的极致严谨、极致专注,是我最大的收获。”沈乐坦言,德资企业的工程底蕴让他吃透了热管理系统的底层逻辑,这种兼具技术深度、又饱含责任感的素养,成为他跨界的底气。

2014年至2015年间,沈乐便已迈出创业第一步。彼时,他联合三位热爱工程的伙伴,组建CP4 studio工作室,在汽车行业做各类系统与整车层面的工程设计服务。“汽车与飞行器的底层设计逻辑是相通的,只是交通工具形态和环境要素带来了工程侧重点的差异。”沈乐一语道破跨界的核心密码。底层逻辑的迁移让他顺利完成赛道切换,也为佺森航空的诞生埋下伏笔。

一次行业机缘,让沈乐捕捉到eVTOL赛道的痛点:传统民航纯电系统的热管理产品和开发经验,而纯电动力的eVTOL,因其电机、电池热失控风险及座舱设备舱等的环控需求,让热管理成为刚

需。2021年,佺森航空成立,沈乐与他的团队正式开启eVTOL热管理攻坚之路。

### 构筑技术壁垒硬核突围

eVTOL赛道的热管理系统是关乎安全、重量与功能的核心系统,沈乐带领团队以“安全第一,轻量化第二,功能性第三”的逻辑,构建起技术壁垒。“航空行业从不要怕于工程要求,安全性是绝对的第一位。”沈乐说。

佺森航空深耕轻量化材料与集成设计,采用航空级材料及自研发泡材料,分布式布局优化空间利用,方案比国际竞品轻14公斤以上,形成差异化优势。与汽车行业不同,eVTOL热管理需攻克克级控重难题,团队曾因重量差1公斤推翻方案,经精细优化找到平衡。

另外,团队的技术沉淀凝结为两大核心数据平台,积累了多类研发信息。“这些数据是踩坑累积的财富,能减少试错成本,让我们在一次次验证中找到最优方案。”在沈乐看来,真正的技术攻克,不是口头宣称,而是搭载系统的飞机完成足量安全飞行小时后的实证。面对行业的发展,沈乐始终保持这份严谨。

目前,佺森航空的座舱环控系统已进入制造符合性审查中后期,即将进入量产阶段,电机冷却单元也成为数据积累的核心载体。针对常规电池热管理系统造成的整机有效载荷缺口的难题,团队正与电机、电机厂家深度合作,研发深度耦合热管理的轻量化电池包系统,为未来商业化落地扫清障碍。

此外,佺森航空在合肥建成热管理系统工厂,配备实验设备与专业团队,可满足适航产品的首期生产需求。商业化订单方面,团队目前已斩获数家主机厂的研发合同,及10多台量产飞机的热管理系统订单,这些产品主要用于主机厂TC取证的量产构型,预计2026年中开始交付,8月底完

成相关鉴定试验。

对于eVTOL行业的挑战,沈乐总结为三点:安全可靠、轻量化与场景经济性。

“热管理系统的每一个元器件,都需按航空标准重新审视,纯电力流载体的安全性,需要突破传统航空的研判逻辑;轻量化的极致追求,最终要服务于运营场景的经济性。”沈乐表示,面对挑战,佺森航空选择以技术深耕破局,围绕轻量化热管理系统主线,逐步完成热管理全系统及衍生产品布局,后续基于轻量化技术,进一步拓展机身结构件、舱门、座椅等轻量化零部件业务,构建完整的航空轻量化系统产品生态。

### 仰望星空与脚踏实地

“创业就像站在舞台中央,能享受观众的掌声,更要承受足以背负起整个团队的自我磨炼。”沈乐坦言,从幕后的研发负责人到走向台前的创业公司掌舵人,角色的转变带来了责任的升级。

沈乐反复强调创业的初心:“既要仰望星空,看到行业的未来,也要脚踏实地,以匠心打磨产品,让空中出行像坐高铁、汽车一样安全舒心。”

对于eVTOL行业的未来,沈乐充满期待:“未来2年,将有更多主机厂完成构型取证,eVTOL将从概念走向现实运营,迎来小高峰。”1500米至2000米的中间空域,是尚未被大力开拓的交通空白区域,eVTOL作为立体交通的重要载体,拥有极大的想象空间。

从工程师到创业者,沈乐带着严谨的工作作风,在eVTOL赛道深耕不辍。佺森航空的故事,不仅是一家创业公司的成长史,也是中国硬科技企业在新能源生产赛道突围的缩影。当热管理系统为eVTOL装上“温控心脏”,当低空经济的产业政策为企业提供生长沃土,这场低空出行的变革,正迎来属于中国企业的高光时刻。

