

宇树科技科创板IPO 73天过会 资本市场“扶科”跑出加速度

记者 孙小程

6月1日,上交所官网显示,宇树科技科创板IPO申请通过上交所上市委审议。距离叩开资本市场的大门,成为A股“具身智能第一股”,宇树科技只差“临门一脚”。

在上市委会议现场,宇树科技被问询的问题为,结合公司产品应用领域及商业化进展、行业发展方向、竞争格局、下游市场需求、与可比公司技术差异、具身智能核心技术未来研发布局、期间费用等情况,说明公司未来业绩是否存在大幅波动风险,相关风险揭示是否充分。会议未提出需进一步落实事项。

宇树科技科创板IPO申请,从受理到过会仅用时73天,是年内审核最快的项目,也是继长鑫科技之后,科创板预先审核机制落地后的第二单案例。

宇树科技IPO过会,折射出资本市场鲜明的“扶科”导向。具身智能产业正处于“演示验证”向“规模商用”切换的阶段,技术代际更替快、竞争格局未定型,上市节奏快慢也影响着企业能否保住先发优势、抓住产业化窗口。从宇树科技IPO流程可以看出,资本市场正在用更精准的规则设计和更高的审核效率,为硬科技企业提供更坚实的支撑。

A股迎来“纯血”人形机器人标的

宇树科技此次IPO,亦是年内最受业内外关注的的项目之一,几乎从一开始就自带“聚光灯”。

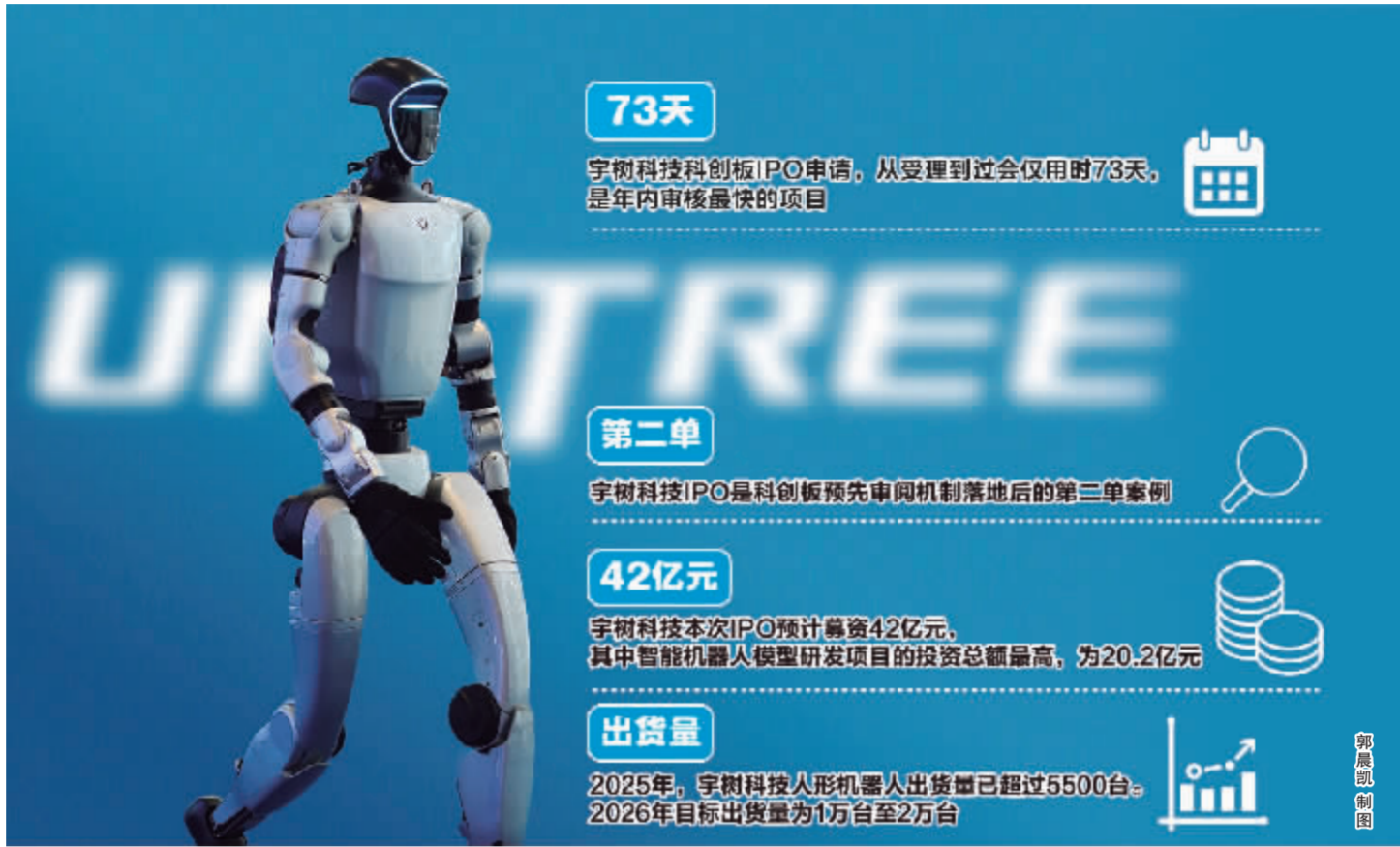
其一,它是一、二级市场共同“护航”的硬科技明星项目。宇树科技先后获得美团、红杉、腾讯、阿里等知名创投和产业资本的押注;同时也是科创板发行上市预先审核机制实施后的第二家申报企业,从受理到过会仅73天,体现出科创板对优质硬科技企业的精准支持力度。它的上市,既为科创板增色,也让硬科技企业真切感受到:专注核心技术,终将迎来资本市场的正向回馈。

其二,A股市场将迎来首个“纯血”人形机器人标的。当前A股人形机器人概念股虽多,但以中上游供应商为主,并无以人形机器人整机为主业的企业。2025年,宇树科技四足机器人、人形机器人营收占比分别为41.62%、51.78%,其上市恰能填补这一空白。

其三,在具身智能产业风起云涌之际,宇树科技是最具辨识度的企业之一。公司人形机器人多次登上央视春晚。更难得的是,它在行业普遍亏损的背景下实现了盈利,其发展路径对于理解整个产业的商业化进程,以及估值锚定,具有重要的参考价值。

对于宇树科技上市后的走势,市场普遍持乐观态度。作为参考,智元机器人控股的上述科创板上市市值已突破700亿元,优必选近期市值在500亿港元左右。

这意味着,宇树科技背后投资人将共享这场IPO盛宴。外部股东中,宇树科技获得头部创投机构和产业资本的押注,包括红杉中国、深创投、经纬创投等股权投资机构,以及美团、腾讯、阿里巴巴等产业资本。



其中,美团有望成为“最大赢家”,其持股比例为9.6488%,按420亿元发行市值计算,美团这部分股权价值超过40亿元。回溯历年股东变化情况,美团旗下汉海信息,以及GalaxyZ、成都龙珠分别在2024年第一次增资、第二次增资中出现。按此时估值粗略测算,美团在宇树科技单个项目上的浮盈有望超过30亿元。

2026年出货量有望持续提升

对于本体厂商而言,出货量是最核心的观察指标。2025年,宇树科技人形机器人出货量已超过5500台(纯人形,不含轮式双臂机器人)。宇树科技称,结合第三方机构发布的2025年全球范围其他行业企业人形机器人出货量数据,公司2025年人形机器人出货量为全球行业第一。

对于2026年人形机器人的出货量,行业普遍给出翻倍的预期。瑞银证券中国工业行业分析师王斐近期在接受上海证券报等媒体采访时表示,预计2026年人形机器人全球出货量为3万台左右。“3万台的预测是相对比较保守的。如果随着AI技术的加速,以及客户的反馈、材料上面进展更快的,按极端的假设来看,出货量可能达到4万台。”

在此背景下,2026年,宇树科技能否蝉联人形机器人出货量第一?宇树科技董事长王兴在2026年2月的公开采访中透露,公司今年人形机器人目标出货量为1万台至2万台。以此估算,宇树科技人形机器人出货量仍将维持前列。

科技部国家科技专家周迪教授向记者分析称,面对波士顿动力等巨头和国内新玩家,宇树科技最该巩固的核心护城河,还是“技术+成本+商业化”的组合拳。

“技术上要保住运动控制的领先优势,这是它现在最能打的地方;成本上要把自研关节、电机这些核心部件的优势放大,让别人没法轻易追上价格;商业化上要继续扩大出货量,把技术优势变成实实在在的市场份额,形成‘卖得多—成本更低—卖得更多’的良性循环,这才是最难被超越的壁垒。”周迪说。

此次IPO,宇树科技也彰显了抢占“大脑”高地的决心。公司本次IPO预计募资规模达42亿元,其中智能机器人模型研发项目的投资总额最高,为20.2亿元。

周迪认为,宇树科技把募资里的近一半投向模型研发,信号很明确:它要补“大脑”短板,从“会跳舞的机器人”变成“能干活的机器人”。砸钱搞具身大模型,就是想让机器人能看懂环境、听懂指令、自己规划做事步骤,实现从“表演级”到“实用级”的跨越。

IPO之后,宇树科技能否在模型层面抢占先机,不仅影响着“具身智能第一股”的成色,也牵动着人形机器人行业的落地步伐。

科创板精准赋能硬科技

科创板承担着落实创新驱动发展战略、加快实现高水平科技自立自强的重大使命,为资本市场赋能科技产业、服务国家战略提供了坚实支撑。

近年来,科创板的制度供给持续迭代、包容边界不断拓宽,促使资本更精准有效地流向科技创新最需要支持的领域,为前沿科技创新和新质生产力发展提供了更强有力的支持。2025年6月18日,中国证监会发布《关于在科创板设置科创成长层增强制度包容性适应性的意见》,首次明确提出在科创板试点IPO预先审核机制。

业内人士认为,宇树科技作为第二家适用预先审核机制的企业,同时也是今年以来审核周期最短的IPO项目,充分体现科创板对优质硬科技企业的包容性、适应性和精准支持力度,有利于引导更多先进生产要素向科技领域聚集,促进科技、资本和产业高水平循环。

在其看来,机器人产业是驱动新一轮产业变革和经济增长的重要引擎,也是全球前沿科技竞争的战略制高点。宇树科技作为通用机器人与具身智能行业头部企业,在工程化量产、产品迭代速度、产品矩阵布局、运动控制能力、开源生态体系等方面表现较好。在上市后,依托科创板的资本赋能优势,宇树科技可加速核心技术攻关、产能释放与场景落地,为通用机器人的产业化应用与普及提供良好基础。

同时,作为全球通用机器人领域出货量与知名度最高的头部企业之一,宇树科技的上市也能为科创板增光、添色、输送优质活水,优化资本市场资产结构,进而推动更多掌握硬科技技术、具备创新活力的高质量企业加速成长,最终成为驱动中国经济高质量发展、培育新质生产力的强劲引擎。

美团一季度营收910亿元 全面推进“物理AI”落地

记者 杨翔非

6月1日,美团发布2026年第一季度业绩。数据显示,一季度,美团实现收入约910亿元(人民币,下同),同比增长5.6%;经营亏损由上季度的161亿元减至65亿元。

一季度,美团继续围绕“零售+科技”战略,加速推动科技落地真实场景。“我们将持续加大AI投入力度,不断迭代AI Agent和大模型能力,更好地提升消费者的真实体验,帮大家吃得更好、生活更好。”美团CEO王兴表示。

全面推进“物理AI”

“未来,除了服务消费者和商家,服务AI Agent正变得越来越重要。”王兴在业绩发布后的财报电话会上表示。

近年来,美团在系统化推进“物理AI”落地,加速AI在物理世界与数字世界的深度融合,驱动各业务效率提升。

一季度,美团继续围绕“零售+科技”战略,加速推动科技落地真实场景,研发投入同比增长22%至约70亿元,占总收入的7.7%。

4月,美团新一代大模型LongCat-2.0-Preview开放测试,模型总参数规模突破万亿,训练、推理全程依托国产算力集群完成。基于LongCat,美团升级AI助手“小团”,为用户提供更便捷、更智能的决策参考。“五一”假期,“小团”服务过亿人次用户,覆盖吃喝玩乐、出行、问诊等各类生活场景。

面向商家侧,美团正致力于“帮每个商家用上自己的AI助理”。到店餐饮行业“智能掌柜”已累计服务70多万商家,服务零售行业“数字员工”已覆盖30多万商户,持续帮助中小商家降本增效。

AI硬件方面,今年5月,美团无人机自主构建的“城市低空航线”进入常态化运营,并向全行业开放合作。目前,美团无人机在北京、上海、深圳、香港、迪拜等多个城市开通常态化配送服务,累计商业订单超过90万笔,位列全球第二。

美团副总裁、无人机业务负责人毛一年近日表示:“美团做无人机,是希望给AI装上物理世界的‘翅膀’。”

王兴透露,美团AI助手“小美”与腾讯元宝的合作将于近期上线。届时,用户可直接在“元宝”中输入诉求,通过“小美”调用外卖等本地生活服务,更便捷地完成一站式本地生活服务交易。

“美团将AI视为巩固护城河、创造新价值的战略机遇。美团在本地生活领域更完整的业务覆盖,更全面真实的商户信息和用户评价,以及更可靠的履约体系,是我们的优势,相信美团将为用户提供最好的AI-powered本地生活服务体验。”王兴表示。

外卖行业竞争将逐步回归理性

今年以来,有关部门持续加大对外卖行业的监管力度。王兴表示:“相信随着监管部门的持续引导,行业竞争将逐步回归理性。我们有信心持续保持在运营效率上的领先优势,确保在行业中保持长期、稳固的竞争力。我们也相信我们的长期UE(单位经济模型)会回归到合理水平。”

财报显示,一季度,美团核心本地商业经营亏损20亿元,较上季度的100亿元大幅减亏;新业务亏损21亿元,较上季度的46亿元显著收窄。此前,在美团年报披露时,多家券商表示,看好2026年度美团核心本地商业利润修复以及海外业务长期空间。

在财报电话会上,美团管理层表示,随着餐饮外卖行业补贴政策持续优化,外卖竞争正逐步转向以效率和体验为核心的阶段。一季度以来,美团进一步巩固了在中高价值外卖订单市场的领先地位,继续扩大与同类平台在UE上的领先优势。若竞争环境保持理性,叠加二季度旺季效应,预期二季度外卖UE会明显好于一季度。

外卖业务方面,美团继续推进“品牌卫星店”“拼好饭”等创新供给,运营效率持续提升。美团闪购核心用户购买频次进一步提升,“00后”年轻用户成为核心增长源。

开源证券曾在研报中表示,短期外卖竞争格局有望边际改善,中长期海外及生鲜零售有望贡献增量,竞争格局趋稳及宏观环境复苏有望驱动利润增速上修,餐饮外卖核心壁垒为配送网络稳定性,美团精细化运营仍有优势。

新业务方面,美团食杂零售和国际化业务取得高质量发展。一季度,新业务收入270亿元,同比增长21%。其中,小象超市已覆盖55座城市,通过深耕供应链,小象超市为用户提供更具性价比的商品,自有品牌占比不断提升。Keeta依托规模效应和精细化运营,在中国香港和沙特市场的经营效率显著提升,在中东其他地区和巴西市场保持强劲增长。

“一季度,美团科技创新和业务发展均实现显著突破,我们对公司的可持续增长充满信心。”美团CFO陈少晖表示,“我们将继续加大科技和生态投入,努力为行业各方创造长期价值。”

上證面对面



叶子祯

记者 高志刚

鼎捷数智叶子祯: AI不只是工具,更是新质生产力

来的标准要求自己、用未来的逻辑规划发展,致力创造前所未有的新生意、新生态、新世界。

何为运行空间

目前,AI助手、Agent平台层出不穷,但多数产品仅局限于个人效率提升,或停留在单一智能体的运行载体。鼎捷数智已经跳出固有思路,将各类AI能力融入企业智能运行空间框架内。

随着行业迈入智能体时代,AI产业逐步形成算力、模型、数据、应用四大基础层级,而协作层却长期被业界忽略。鼎捷推出的企业智能运行空间(EIOSpace),精准补齐这一产业短板,聚焦解决人类、智能体与具身智能之间的多主体协同、权限分配及统一调度难题。

究竟何为运行空间?叶子祯打了个比喻:“我们现在所处的空间里,人是最高智慧的生命体。大家为什么没有背个氧气桶在身上?因为空间把空气已经准备好了。宇宙射线这么强,为什么没有穿上防护服?因为空间的臭氧层帮你把这些射线挡住了。”

在他看来,企业智能运行空间如同空气,无处不在,却不可或缺。运行空间是很多服务的集合,可以理解为一个智能座舱,再加上空间服务。

“空间服务是由‘上下左右前后’六大维度构成的立体结构。”他解释称,上是全局感知能力,下是基础保障,左是本体感知,右是智能协作,前为业务推进,后是完成反馈进化。

在这套体系里,一旦感知到数据变化,空间就驱动对应的智能体和指挥官去接收,担任

务拆解、分发,由数字分身接手执行。碰到专业问题,数字分身就输出给专家智能体,得出答案后再继续推进。任务按需分配给数字分身、智能设备或人,数字分身完成不了的任务交给

人,人对数字分身有不同的授权。数字分身可以从智能助手开始,人只授权它帮助你,不能代替执行;到“第二大脑”,提供决策建议;再到完全了解运作后,授权数字分身自动执行任务。

“人做事依靠规章、流程、制度,未来AI同样有一套自身运行规则,这就是空间服务。”叶子祯表示,AI在实践中不断学习,沉淀企业内部知识,不断进化,让运行空间像有生命的有机体一样,越用越聪明。

未来,企业智能运行空间的“上下左右前后”各项能力还有很大的增强发展空间,形成庞大体系的同时,衍生出更多新商机。

破局行业AI落地难

当前,国内制造业的AI应用普遍停留在质检、排产等单点试用阶段,尚未真正渗透至生产主流程与供应链核心场景。

对于行业AI落地难问题,在叶子祯看来,核心是数据孤岛,是AI从单点到系统性运行的核心课题。对此,他提出,破局的关键在于打破数据孤岛,实现从单点应用到系统性运行的跃迁。核心突破聚焦三大维度:

首先,建立统一数据底座。通过统一数据标准和语言,打破各系统间的数据孤岛,实现数据的自主驱动和按需调用,彻底解决传统工业软件系统集成繁琐、数据翻译低效的难题。