

# 宇树科技科创板IPO注册获批 A股“具身智能第一股”即将登场

◎记者 孙小程

A股“具身智能第一股”即将登场。7月2日,据中国证监会网站消息,证监会发布关于同意宇树科技股份有限公司(简称“宇树科技”)首次公开发行股票注册的批复。

从今年3月20日获受理,到6月1日过会、7月1日注册生效,宇树科技IPO用时仅104天,创下科创板预先审阅机制落地以来最快审核纪录,也成为继长鑫科技之后的又一标杆案例。

业内人士分析称,在资本市场的加持下,宇树科技“量”和“智”有望同步进阶,这也是人形机器人产业竞争的两大主线。出货量是检验商业化的唯一标准,宇树科技2025年人形机器人出货超过5500台,2026年有望进一步提升,进而强化规模效应;模型层面,宇树科技将募集的近一半资金投入模型研发,同时押注WMA与VLA两大技术路线,提升“大脑”智力。这不仅关乎宇树科技“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。

## 本体出货量有望继续放大

招股书(注册稿)显示,宇树科技拟公开发行不低于4044.64万股,新股发行比例不低于10%,计划募集资金42.02亿元,对应发行估值约420亿元。募资拟用于智能机器人模型研发、机器人本体研发、新型智能机器人产品开发和智能机器人制造基地建设四大项目。

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16.99亿元;扣非后归母净利润分别为-0.18亿元、0.78亿元及5.9亿元。

宇树科技预计2026年上半年营收维持增长,净利润同比微降。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%。因研发投入等期间费用快速增加,扣非后净利润预计为2.36亿元至2.83亿元,较上年同期下降6.43%至21.97%,较2026年一季度同比降幅将有明显缩小。

对于本体厂商而言,出货量是最核心的指标。行业普遍预计,2026年全球人形机器人出货量将增加2倍至3倍,宇树科技



郭晨凯 制图

的出货量也有望继续放大。2025年,宇树科技人形机器人出货量超过5500台(纯人形,不含轮式双臂机器人)。宇树科技创始人王兴兴在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。

借力资本市场,宇树科技有望进一步扩大规模效应,从而强化先发优势。科技部国家科技专家库专家周迪向上海证券报记者分析称,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、电机等核心部件的优势放大,让别人无法轻易追上价格;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,这才是最难以被超越的壁垒。”周迪说。

## 大脑能力成为新赛点

多位行业人士在与记者交流时,强调了一个共识——硬件上的差距会逐渐缩小,模型才是本体厂商的壁垒。不过,此前外界对宇树科技有一个“刻板印象”:它只精于小脑,疏于大脑,担心其模型能力会成为拖累。

从招股书以及宇树科技近期发布的业务进展来看,宇树科技不仅在做大脑,而且后续还要“重仓”大脑。目前大脑的技术路线并未收敛,业内尚未形成共识,主流技术路线包括“世界模型—动作”(WMA)大模型、“视觉—语言—动作”(VLA)大模型以及双系统架构。宇树科技则是同时押注了两大技术路线。

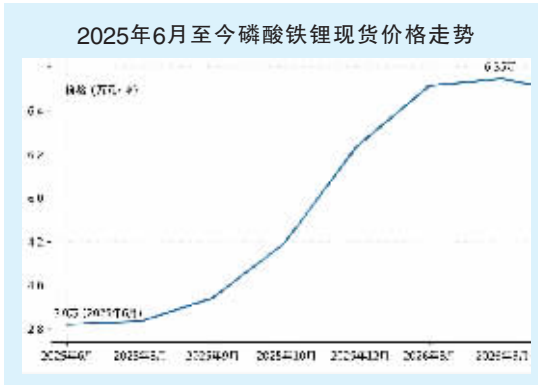
此次IPO,宇树科技彰显了抢占“大脑”高地的决心。公司本次IPO预计募资规模为42亿元,其中智能机器人模型研发项目的投资总额最高,达20.2亿元。

周迪认为,宇树科技把近一半募集资金投向模型研发,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。

这也预示着具身大脑领域会迎来一波产业机遇。

一是模型研发与应用,会催生一批专注于机器人专用大模型的公司,它们的技术能让机器人快速适配不同场景;二是数据与算力服务,训练具身大模型需要大量真实场景数据和超强算力,数据采集、标注和算力租赁的公司有望受益;三是端侧智能硬件,机器人要在本地快速做决策,就需要更强大、更省电的专用芯片,这将推动端侧AI芯片的研发和迭代,让整个行业从“拼硬件”转向“软硬件协同”的新赛道。

## 市场供需两旺 磷酸铁锂头部企业量价齐升



◎记者 夏子航

“今年二季度,受成本上涨叠加旺季补库需求影响,磷酸铁锂价格再度集中上调,且头部企业持续满产,高端产品供不应求,加速步入高景气周期。”7月2日,一家磷酸铁锂头部企业相关人士向上海证券报记者表示。

今年一季度,受磷酸铁锂价格大幅上涨推动,磷酸铁锂龙头企业盈利普遍大增,湖南裕能同比增长约13倍。有机构预测,行业盈利在二季度有望进一步提升。隆众资讯提供的数据显示,2026年6月磷酸铁锂的月均价为61113.33元/吨,较今年年初的月均价51209.52元/吨上涨19.34%,与去年同期33802.08元/吨的月均价相比,涨幅超过80%。

## 磷酸铁锂价格持续攀升

“今年以来订单量逐月递增,6月的订单量同比增长30%以上,下游客户总是催单,我们只能持续满产保供,交付周期由往年10天以上压缩至7天以内。”一家磷酸铁锂企业的销售负责人介绍说。

新能源汽车及储能产业链的旺盛需求,拉动磷酸铁锂价格持续走高,成为本轮产品“量价齐升”的重要动因。

同时,上游原材料价格的上涨,也是推动磷酸铁锂价格持续走高的原因之一。据悉,磷酸铁锂主要由磷酸铁、碳酸锂等混合生产而成,其中磷酸铁成本占原料总成本的30%左右。今年以来,磷酸铁价格大幅上行,抬升了磷酸铁锂的整体生产成本。

在6月22日披露的投资者关系活动记录表中,针对投资者关于“原材料价格波动较大”的提问,湖南裕能表示,公司根据市场供需情况、原材料价格波动、原材料供需情况等,适时与客户开展日常综合商务谈判,公司磷酸铁已实现100%自供,碳酸锂来源丰富,保障能力强。今年以来,行业需求保持较高景气度,公司产品产销两旺,产能利用率持续保持较高水平。

安达科技在投资者关系互动平台上表示,公司目前磷酸铁锂处于满产满销状态,下游采购需求较为旺盛。

万润新能在上证e互动平台回答投资者提问时表示,受下游需求旺盛推动,公司近期排产情况良好,产能利用率水平较高,这主要缘于下游储能、动力电池持续高景气。磷酸铁锂产品供需情况改善,公司产品的销售价格会依据原材料的价格波动、制造成本及市场行情的变化而相应作出调整。

龙蟠科技表示,公司二季度以来继续保持较高的产能利用率。公司持续深化产品差异化战略,推出一系列烧结四代高压产品、适配干法电极的正极材料等高端产品。

## 头部企业加速高端化发展

伴随提价逐步落地,磷酸铁锂行业走出“整体亏损”的阴影,头部企业在今年一季度均取得可喜业绩。受益于磷酸铁锂量价齐升,万润新能一季度营业收入为53.80亿元,同比增长136.16%;归属于母公司所有者的净利润为4.01亿元,归属于母公司所有者扣除非经常性损益的净利润为4.23亿元,较上年同期扭亏为盈。

今年一季度,湖南裕能实现营业收入149.65亿元,同比增长121.31%;实现归属于上市公司股东的净利润13.56亿元,同比增长1337.77%。

随着市场景气度的提升,行业竞争也从规模转向产品品质,龙头企业凭借技术实力斩获更多的利润。湖南裕能透露,公司CN-5系列、YN-9系列和更高端系列产品凭借高压实密度、高倍率充放电等优异性能,获得下游动力电池企业及储能客户的广泛认可。今年以来,下游需求继续保持较高增长态势,有利于公司磷酸盐正极材料出货量的持续较快增长,公司高端产品竞争优势显著,占比将大幅提升。

有研究报告预计,2026年湖南裕能将持续满产满销,同时高端产品占比将提升到70%至80%。

“随着行业盈利能力的好转,多家磷酸铁锂企业宣布大规模扩产计划。接下来,头部企业之间竞争的关键将在于高端化、一体化、全球化发展。”一家磷酸铁锂头部企业相关人士认为。

面向未来,湖南裕能认为,下游需求将持续增长,尤其是高端产品需求将持续大幅增长。在坚持精益化运营管理的同时,公司持续推进“资源—前驱体—正极材料—循环回收”一体化产业布局,打通产业链关键环节,全面强化产业协同效应,不断提升公司竞争优势。

万润新能表示,全球新能源汽车与储能市场持续扩容,行业供需结构逐步优化,推动锂电池材料产业链景气度显著回升,正极材料行业正从产能过剩的周期低谷转向供需再平衡阶段。技术迭代加速落后产能出清,高能量密度、高安全性的新型材料需求持续扩张,进一步支撑磷酸铁锂产品价格修复和利润回升的可持续性。

# 暑运客流高峰将至 上市航司抢抓旺季窗口

◎记者 陈梦娜

“全程体验特别贴心,地陪引导安检登机,空乘一路悉心照料,手机还能实时查看轨迹共享孩子行程,工作人员也随时同步动态,让家长特别放心。”暑运伊始,8岁的小钱独自搭乘吉祥航空无成人陪伴儿童航班,其母亲向上海证券报记者分享她的感受。

2026年民航暑运旺季(7月1日至8月31日)已正式开启,学生返乡、亲子度假、毕业旅行等国内出行需求集中释放,国内民航市场再度迎来年度客流高峰。记者从各大上市航司获悉,企业已提前完成暑期运力统筹,通过精准扩容航线、优化机型配置、升级“航空+文旅”融合产品等方式,抢抓旺季窗口期,挖掘增量增收空间。

受访专家表示,暑运有望显著提振航空板块的市场投资信心。与此同时,油价大幅波动仍是当前影响民航市场走势、制约企业盈利的主要因素。当前,行业发展背景已发生深刻变化,国内民航市场竞争逻辑彻底切换,行业正式告别以往粗放式运力扩张与低价“内卷式”竞争,全面迈入提质增效的高质量发展新阶段。

## 运力精准投放 适配多元出行需求

今年夏季,新疆旅游热度持续攀升,伊犁、阿勒泰、伊宁等目的地客流呈现爆发式增长。航司通过新开航班、加密航线、增加宽体机执飞等举措,精准匹配热门目的地出行需求。

中国东航(简称“东航”)持续加码新疆航线布局。目前,东航上海至乌鲁木齐往返航班班次量同比提升51%,投放座位量同比增加30%。自7月1日起,上海至乌鲁木齐的部分往返航班调整为宽体机执飞。此外,东航上海至伊宁航线整体转场至虹桥枢纽后,航班量同比提升130%,直接加密至每日一班。

吉祥航空重点发力西北游、新疆游、草原游、东北避暑游等暑期热门出行线路。公司新开通上海浦东至锡林浩特航线,同步恢复上海浦东往返嘉峪关、西宁、敦煌等优质旅游航线,丰富暑期出行产品矩阵。

暑运期间,吉祥航空计划执行国内外及地区航线约2.4万班次,日均班次约387班,运力投放较去年同期稳步增长。春秋航空则计划执行航班达3.68万班次,预计承运旅客约650



万人次,较去年同期增长近4%。

南方航空(简称“南航”)计划于暑运期间执行航班超过19万班次,每日航班量逾3000班。其中,国际及地区航线方面,计划执行航线130多条。今年暑期恰逢美加墨世界杯举办,南航目前在北美运营7条航线,每周航班量达38班,全力保障旅客出行需求。

航班管家DAST专家表示,与前两年行业快速修复期不同,今年暑运是中国民航从全面复苏转向高质量发展的首个长假旺季,市场核心逻辑从“拼运力,抢份额”向“控总量,提效益”转变。

“从机队规模、利用小时数,以及客座率等维度来看,今年民航供给端的释放大幅收窄,但旅客需求仍保持增长,供需关系迎来实质性改善时点。”国海证券研究所交通运输行业首席分析师匡培钦对记者表示。

## 打造差异化特色产品吸引客源

去哪儿旅行数据显示,近一周预订暑期出行的机票量环比增长1.2倍,7月4日将迎来暑运首个出行小高峰。春秋航空相关数据显示,即日起,整体票价将逐步走高,并在7月中下旬至8月中旬维持高位。直至8月27日前后,随着开学季临近,票价才会出现明显回落。

燃油附加费降低将有利于降低暑期出游成本。记者从去哪儿和飞常准获悉,自2026年7月5日零时起,国内航线旅客运输燃油附加费征收标准将调整。800公里(含)以下航段向每位成人旅客收取燃油费50元,800公里以上航段向每位成人旅客收取燃油费100元,较此前分别下降30元和50元。

票价上涨将促使旅客寻求性价比更高的出行方案。中国民航大学航空经济与发展研究所所长李晓津对记者称:一方面,小众旅行目的地机票价格相对较低,客流持续升温;另一方面,跨境中转票价相较于直达票价更划算,吸引大量旅客选择中转出行。

也有航司围绕三、四线城市的文旅特色开辟专属航线。作为支线航空公司,华夏航空相关负责人对记者表示,进入夏季后,公司加大在新疆和重庆两地的运力投放,进一步完善疆内支支环飞、串飞的航线网络布局。公司还推出重庆航空主题、延安红色主题,以及敦煌、嘉峪关、金昌丝路主题等多样化的研学旅游产品。

华夏航空相关负责人表示,公司将积极探索支线市场潜力,加大对偏远地区等薄弱区域的运力投放,形成干支航线互联、干支机场互通的航空运输网络,大幅提升枢纽周边支线城市的通达性。