

未来产业热门项目估值“一周一变” 创投机构忙中选优

记者 林玉莲

“好项目抢得厉害，估值越抬越高！”“刚过一周，估值又涨了。”近期，以 AI 大模型、具身智能为代表的未来产业“吸金”不断，一级市场投资人忙于找项目，担心错过潜在明星项目。

清科研究数据显示：2026年上半年，股权投资市场共完成5944起投资案例，同比上升14.7%；投资金额约为565.4亿元，同比上升31.9%。市场活跃度已重回高位。

上海证券报记者从业内获悉，今年以来，创投机构投资节奏明显提速。前沿硬科技步入技术落地周期，资本市场持续拓宽科创企业上市路径，多重合力共同提振一级市场投资信心。

硬科技疯狂“吸金”

“前不久我跟一家脑机接口公司约见面的时候，其估值才 9 亿元，现在想投的话估值已涨至 30 亿元。”清科控股董事长兼 CEO 倪正东说。

有投资人表示：“有些项目过了一周时间估值就变了，甚至可能同时进行三轮融资。”一家核聚变创业公司高管告诉记者，企业上一轮融资落地后不久，新一轮融资协议已经敲定，计划于近期披露。

“这是前沿科技发展带来的必然变化。”盛世投资合伙人、盛世资本总经理田辰对记者说，估值快速变化主要由两类逻辑驱动：一是资金热潮推升标的估值；二是行业投资范式发生转变。

资金加速涌入明星标的。清科研究数据显示，上半年，大模型、物理 AI、算力、机器人、航空航天等领域投资热度高涨，大额融资案例显著推高全市场金额。TOP5 融资案例的金额占比接近 15%。在大额融资案例 TOP5 榜单上，有 3 家为 AI 大模型企业：今年 5 月，阶跃星辰完成近 25 亿美元 Pre-IPO 轮融资，月之暗面落地 20 亿美元 D 轮融资；6 月中旬，DeepSeek 获 510 亿元战略投资。

从行业大类来看，上半年，IT 以 2155.33 亿元融资额居首，同比增长 313.6%，新增融资规模主要由 AI 项目贡献。

启明创投主管合伙人周志峰预计，未来 12 个月至 24 个月，基础模型领域将迎来显著变化：顶尖模型将内化大部分“外挂”能力，包括任务规划、工具调用、多 Agent 协同等；多模态模型将进一步向交互世界建模演进。AI 基础设施将上升至系统层面，竞争维度覆盖芯片、互联、散热、供电等关键环节。在应用端，商业化落地将聚焦垂直场景与高付费用户，现象级 AI 消费应用或逐步浮现。

据了解，启明创投在 AI 领域已累计投资超过 100 个项目，布局覆盖底层算力、基础模型、多模态技术、具身智能及垂直应用。

创投机构“忙中选优”

各地飞、找项目，已成为一级市场投资人的工作常态。“工作量集体拉满了！”东方嘉富董事总经理曹紫薇告诉记者，去年到现在一年多的时间，公司人员由 40 多人增至 50 多人。

创投机构变得更为乐观，提高了出手频率。经纬创投创始管理合伙人徐传陞说，年初至 6 月上旬，新投公司近 40 家，后续跟投 10 多家，合计超过 50 家，总投资金额超过 40 亿元。去年同期，这一数量仅约 25 家。

据 ZERONE 数据显示，2026 年上半年，全国共有 6599 家公司获得投融资，同比增长约 69%。

随着市场热度回升，担心踏空优质项目的焦虑情绪日渐普遍。“很多人会逼着自己把所有项目看一遍：我们今天投了吗？投了多少？是不是应该再多投一点？”峰瑞资本投资副总裁颜黔杭说，热点领域会突然冒出大量以前没见过的人和项目。

面对热门项目，创投机构“忙中选优”，既要平衡机遇与估值风险，又要根据竞争态势调整投资策略。

在长石资本创始合伙人汪恭彬看来，筛选标准在于：技术是否真正进入商业化而非停留在 Demo（样品）；收入、毛利等因素能否支撑起估值增长；流量与 Token（代币）量是否转化为真实付费；资本开支是否匹配下游需求节奏。

“我们偏好有实际订单、能变现的公司。”一家投资机构副总裁对记者表示，当下，全行业都扎堆投 AI 硬科技，公司避开大家都在抢的整机、大模型红海，往下游寻找零部件、行业场景落地的细分机会。

多重因素催热一级市场

市场回暖，不只体现在投资端。募资、退出也呈现积极变化。

据清科研究统计，2026 年上半年，新募集基金数量和规模分别为 3981 只和 10494.64 亿元，同比分别上升 95.8% 和 49.6%。同期，共发生 2503 笔退出案例，同比增长 8.3%。

中科创业创始合伙人米磊对记者表示，上半年一级市场投资活跃度明显提升，主要基于两大逻辑：AI 在产业层面取得突破性进展，算力消耗增长带来明确的需求牵引，促使资金愿意大规模投入；随着港股和 A 股畅通上市渠道，形成的赚钱效应增强了投资人的信心，进而传导至一级市场。

退出通道拓宽，成为信心修复的另一个重要催化剂。汪恭彬介绍，创业板深化改革，增设第四套上市标准，不再以盈利为硬性门槛，而是更看重企业的成长性与创新能力，再加上科创板第五套上市标准扩容至 AI 大模型领域，这使得相关企业的 IPO 预期更加明确，上市热情显著提升。

据清科研究统计：上半年，中企境内外上市 154 家，同比增长 41.3%；机构被投企业 IPO 案例数为 1732 笔，同比增长 198.6%。并退出同样升温：同期案例数为 368 笔，同比增长 94.7%。

“扶持未来产业的关键一环就是打通资本回路。”米磊称，该领域前期耗资巨大，但产业化落地后回报丰厚。国家推动相关企业登陆资本市场，正是从全局出发保障未来产业发展的资金需求，体现了对重点前沿赛道的包容与支持持续加码。

江特电机王新：以“3A+3J”双层架构重塑增长逻辑

记者 王凯丰

在锂价持续震荡、行业结构分化的背景下，国内云母提锂领域的代表性企业江特电机正处于转型攻坚的关键阶段。近日，公司发布 2026 年半年度业绩预告，预计上半年归母净利润亏损 1.8 亿元至 2.2 亿元。业绩承压之下，市场对其战略方向与扭亏路径高度关注。

日前，上海证券报记者走进“亚洲锂都”江西宜春，专访江特电机董事长王新。这位 2025 年底履新的掌舵人，上任之初便推出“3A+3J”发展战略，试图为这家拥有近七十年历史的老牌制造企业，探寻一条穿越锂价周期、重塑核心竞争力的新路径。

“阶段性的经营波动，不会改变公司的产业基础与成长路径。”在王新看来，江特电机兼具高端电机业务和自主锂矿资源，随着新能源汽车与储能需求的持续高增，公司将持续完善双主业布局，通过做强高端电机基本盘、做大锂电资源增量、拓展前沿产业赛道，实现多极增长的中长期发展目标。

直面周期波动：双主业筑牢经营底盘

上半年，锂电行业整体回暖，产业链企业普遍实现盈利修复，江特电机却出现短期承压。对此，王新坦言，业绩短期承压是资源产能错配的阶段性问题，并非主业经营、战略布局出现偏差，不影响公司核心资产价值与长期发展逻辑。

公司表示，报告期内，公司核心锂矿茜坑尚未开采，锂矿石原材料主要为外购，导致产能利用率不足，单位生产成本较高。同时，外购锂矿石采购价格与锂盐市场价格高度联动，公司锂盐业务盈利能力受限，导致公司经营出现亏损。

据介绍，茜坑锂矿是国内已取得采矿权的规模最大、品位最优的锂云母矿山之一，证载面积 1.38 平方公里，矿石资源储量达 1.27 亿吨，折合碳酸锂当量超过 120 万吨，开采后将大幅提高公司锂矿自给率，进一步降低生产成本，提升产品利润率。

“茜坑锂矿是公司当前的‘一号工程’，该矿已取得采矿许可证，目前正在全力推进采矿前的准备工作。”王新表示，公司已将茜坑出矿列为 2026 年的首要经营目标，正统筹各方资源加快进度，力争早日实现出矿。

值得注意的是，公司电机板块依然保持了稳健的盈利能力。作为国内特种电机领域的老牌龙头，江特电机凭借多年积淀的特种电机核心技术与稀缺军工资质壁垒，聚焦风电电控、工业自动化、智能装备等高附加值赛道，2025 年电机板块实现营收 10 多亿元，2026 年上半年持续稳健经营。



记者 邹传科

“海平面下降了，暗礁就必须削平。”赛伍技术董事长吴小平近日在接受上海证券报记者采访时，用这个比喻解释公司过去一年的转型逻辑。

最新业绩预告显示，赛伍技术二季度归母净利润已转正，上半年归母净利润同比减亏逾九成。支撑这一拐点的，是海外胶膜营收占胶膜比重跃升至 42%、非光伏材料贡献接近三成的结构性变化。“任何赛道都有周期波动，企业的使命是克服不确定性，追求确定性。”吴小平说，公司中长期目标是构建百亿级规模体量，打造 15 个细分市场冠军产品。

海外溢价叠加结构优化

在光伏行业深度调整的背景下，赛伍技术的盈利曲线正在走出谷底。

2025 年，光伏行业进入阶段性调整，产业链产品价格持续回落，行业整体盈利承压。受此影响，赛伍技术全年实现营收 26.22 亿元，同比下降 12.72%。进入 2026 年，公司经营基本面持续修复，一季度业绩大幅减亏，上半年经营状况持续改善。



“两大主业呈现良好互补态势，是公司穿越行业周期的底气。”王新介绍，公司在高端电机领域的布局已初见成效。在低空经济领域，公司已与地方政府及院士团队共建研究机构，eVTOL 及无人机高性能电机实现批量供货；在机器人领域，E/B 系列电机已批量供货头部企业。

王新认为，锂价经过深度调整后，高成本产能正在加速出清，供需格局逐步向紧平衡回归，价格下跌空间有限。“新能源产业早已脱离单纯的政策风口属性，成为关乎国家能源安全、制造业转型升级的核心领域。长期看，锂作为关键战略资源的价值不会改变。”王新说。

解码“3A+3J”：双层架构重塑增长逻辑

王新与江特电机的渊源始于 2017 年，彼时他以财务投资者身份进入公司前十大股东，开启了长达八年的深度绑定。凭借对产业周期的研判，王新在锂电行业下行周期逆势加仓，历经两轮行业周期仍坚定持有。

2025 年 7 月，王新通过旗下主体受让江特实业 50% 股权，成为上市公司共同实际控制人之一；同年 8 月进一步增持巩固控制权，正式完成从投资者到掌舵人的身份跨越。

据介绍，王新长期深耕新能源产业、超硬材料及人工智能领域，与江特电机在新能源领域的优势及发展方向高度契合。其中，

相关超硬材料可运用于 PCB 领域，提高钻针使用次数和寿命，切入规模壁垒高、国产替代加速的电子制造核心消耗品赛道。

2025 年 11 月出任董事长后，王新将产业投资视野转向实业运营，履新之初便锚定长期发展推出“3A+3J”战略，为这家老牌制造企业划定了转型攻坚的全新路地图。

王新向记者介绍，“3A+3J”并非平行的业务板块划分，而是“能力提升 + 深耕赛道”的双层架构。其中，“3A”是支撑公司全域发展的能力底盘，“3J”则是公司三大重点深耕的增长赛道，二者互为支撑形成战略闭环。

具体来看，“3A”对应三大底层能力升级：一是 AI 智能制造赋能，将人工智能贯穿锂矿采选、锂盐提炼、电机制造全链路，以数据驱动优化工艺、降本提效；二是 AI 产业高端跃迁，跳出通用电机同质化内卷，向航空低空、工业机器人领域延伸，升级机电一体化解决方案能力；三是 Alltime 全天候抗周期韧性，以锂资源全闭环平抑价格波动，依托双主业周期错配夯实经营稳定性。

“3J”锚定三大高壁垒增长方向：一是军工高端装备电机，依托技术积淀深耕高可靠军工配套产品，打造稳定盈利增量；二是储能与新材料，通过资产收购、产业参股布局电池回收与储能集成，联动锂盐主业延伸价值链条；三是锂矿资源深度开发，以茜坑锂矿为核心推进产能释放，实现原料自主可控，从源头构建成本竞争优势。

赛伍技术吴小平：以平台化多元化破解周期困局

“盈利改善主要来自三方面。”吴小平表示。

一是传统光伏业务的结构化降本。面对行业调整，公司推进成本管控，通过人员优化、供应链重构、提升劳动生产率等组合拳，持续压缩固定成本。

二是海外业务占比持续提升，成为盈利修复重要支撑。在国内光伏市场竞争加剧背景下，出海成为头部企业的共同选择。越南工厂自 2025 年下半年起满负荷生产，2026 年一季度光伏胶膜海外营收达 1.55 亿元，同比增长 70.42%，海外营收占比提升至 42%。除越南基地外，土耳其基地也在筹备中，主要面向土耳其本地及欧洲市场。

三是非光伏业务贡献持续增加，业务结构不断优化。一季度，非光伏材料业务实现营收 1.68 亿元，同比增长 20.86%，营收占比达 29.31%，较去年同期提升 6.7 个百分点。其中，锂电池 PACK 和电子电力材料板块营收为 1.51 亿元，同比增长 29.11%。

“我们制定了‘2+1’转型时间表。”吴小平介绍，2024 年 7 月至 2026 年 6 月为高强度转型两年，随后一年扫尾巩固，转型核心动作包括砍掉固定成本、优化客户结构、调整人才结构。为此，公司内部成立了创新工程学院，系统性培养创新型人才。

平台化战略打开非光伏增长空间

尽管市场仍习惯将赛伍技术视作“光伏辅材企业”，但公司多元化布局已从战略规划走向经营实绩。

“赛伍的多元化并非光伏行业阶段性调整的被动转型，而是 2008 年创立时即确立

的长期战略。”吴小平表示，公司推行“同心圆战略”，定位为多元应用的材料企业，公司将持续推进多元化布局，降低对单一行业周期依赖，提升经营韧性。

目前，赛伍已构建光伏材料、锂电池 PACK 材料、半导体材料等七大业务板块。所有业务均基于同一个技术平台展开，属于“有关联性的多元化”。

“同一技术平台意味着生产设备通用、客户资源协同。”吴小平介绍，以半导体 MLCC 冷剥离胶带和 UV 减粘胶带为例，其核心“粘性可控技术”已储备近十年，无需临时购置设备或组建团队，当风口来临时，可快速承接市场需求。

锂电池 PACK 材料是平台化战略典型成果。该业务从光伏材料技术平台延伸而来，目前已成为行业头部供应商，国内客户覆盖比亚迪、宁德时代等绝大多数头部电芯和电池包企业。

在海外拓展方面，公司正跟随中国电池厂出海，直接进入海外供应链。在欧美构建本土供应链的产业背景下，赛伍的材料产品正从间接供应转向直接交易。吴小平透露，某款材料已获美国头部车企定点，多个品类处于海外测试定点阶段。

“3M、日东电工等国际材料企业能够保持长期稳定业绩，靠的就是多元化。”吴小平认为，平台化模式已获海外同行验证，赛伍将坚定推进“西格玛（Σ）Niche Top 战略”，通过众多细分领先产品的累积实现持续增长。

前瞻性卡位下一代技术制高点

行业竞争逻辑生变之际，技术储备的厚

经营拐点显现：资源释放与转型协同发力

在王新看来，“3A+3J”战略并非空中楼阁，而是基于公司现有资源和能力的延伸升级，其落地见效的核心抓手，正是茜坑锂矿的资源释放与高端电机业务的结构升级。

王新给记者算了一笔账，目前外购锂云母精矿成本高企，而茜坑锂矿达产后，公司碳酸锂完全成本有望降到每吨 5 万元至 6 万元。“这意味着即便碳酸锂价格在低位运行，我们的锂盐业务也能实现盈利。”王新说。

更重要的是，低成本锂资源将成为公司各板块的“发展基石”，反哺储能新材料、高端电机等业务，逐步构建起“资源—加工—应用”的完整产业闭环，形成较强协同优势。

与此同时，公司电机业务的高端转型也在持续提速。军工伺服、低空经济、工业机器人等高毛利赛道订单稳步增长，产品结构持续优化，将成为公司穿越周期的稳定利润来源，与锂资源业务形成双向共振。

“随着茜坑锂矿投产、高端业务放量，公司经营拐点将逐步显现，我们有信心在下一轮行业上行期释放更大价值。”王新表示。

扎根宜春、立足江西，江特电机的发展始终与地方产业同频。王新表示，公司将持续加大在江西的研发投入、产能布局及人才引进力度，推动上下游产业链集聚成势，助力江西新能源产业集群提质扩容和先进制造业转型升级。

度决定企业长远竞争力。

近日，工业和信息化部等部门联合发布三项光伏能耗能效强制性国家标准，2027 年起执行。市场认为，该标准将驱动行业出清，竞争重心正从功率竞赛转向场景定义与技术平台延展能力。

“这对具备创新能力的企业是机遇。”吴小平表示，高质量发展对材料要求更高，赛伍的差异化产品将加速渗透。赛伍已累计推出 15 项原创产品，光转膜、绝缘封边胶带等产品在标准出台前已完成布局并实现海外销售，并非临时应对。

作为核心差异化产品，光转膜自 2013 年启动研发，通过将紫外线转化为可利用的可见光，可使组件发电量提升 1.5% 至 2%。吴小平介绍，目前该产品已成为 HJT 技术路线的标配，在 BC 电池及 TOPCon 电池领域亦有望成为必需品。在下一代钙钛矿叠层晶硅电池技术路线上，光转膜同样获得验证。此外，赛伍三年前开发的低温层压 TPO 胶膜，目前在国内外钙钛矿领域占有率近 50%。

同时，太空光伏也是极具想象空间的前沿赛道。吴小平透露，赛伍围绕太阳翼同步开发了多款产品，其中与国内部分国有单位合作的特殊 POE 光转膜，已通过 AI 化学手段攻克树脂配方。

此外，半导体材料方面，公司目前已有 7 个产品被客户采用，覆盖研磨、CMP 等环节。吴小平表示，经过多年积累，半导体业务有望 2027 年进入规模化收获期。

“我们不会去追逐风口，但当风口来的时候，赛伍技术就是那个早已做好准备的人。”吴小平说。