

行业观察

羊城晚报记者 许张超

今年融资已超百起,呈现持续攀升态势

人形机器人赛道再掀“资本热”

相关链接

宇树科技发布新产品

最快今年10月提交IPO申请文件

刚刚过去的7月,人形机器人赛道显得格外热闹。前有智元机器人大手笔入主上纬新材,“借壳上市”疑云炒出10个“20cm”涨停,刷新A股纪录;后有宇树科技今年内四传IPO,直到中国证监会披露其上市辅导备案报告,IPO的“靴子”终于落地。不久之后开幕的2025世界人工智能大会上,超150款人形机器人同台“出道”,更是成为国内有史以来最大规模的人形机器人集体亮相。

持续热度之下,资本市场究竟多看好人形机器人赛道?记者梳理IT桔子数据发现,截至8月7日,该领域今年已发生107起融资事件,累计融资金额约278.79亿元(未披露融资金额不纳入统计),去年全年共发生72起融资事件,融资金额合计约130.23亿元,今年以来的投资数量、投资金额已远超去年全年数据。

融资热 资本押注“吸金”超200亿元

人形机器人的“资本热”是何时爆发的?

三年前,小米首款全尺寸人形仿生机器人CyberOne、特斯拉首款人形机器人“擎天柱”先后发布,延伸了人们对机器人的想象,机器人板块也曾一度掀起涨停潮。但那一年,人形机器人赛道融资事件仅有15起,融资金额累计也才17亿元。直到隔年年底“人形机器人第一股”优必选登陆港交所主板,人形机器人不再只是“概念热”。

当时,优必选机器人进厂“打工”,给资本市场带来一波波热度。2023年,人形机器人赛道国内融资事件数量飙升至42起,融资金额合计约130.23亿元。到了2024年,人形机器人赛道首次出现百“人”大战,迎来了新品发布的“井喷期”,国内融资事件数量大幅提升至72起,融资金额较上年更是翻倍。

进入2025年,越来越多的资本正在加速涌入。今年前七个月,当月融资事件数量呈现持续攀升态势,分别为8起、12起、13起、14起、15起、18起、21起,其中,7月相当于每三天就有两起融资发生。即使是刚开始的8月,又有傅利叶、智元机器人、帕西尼、松延动力、桥见数物、灵心巧手六家企业,迎来新的融资加持。

记者注意到,从获融资金额的体量来看,亿元级融资也成为该领域常态,大额融资事件更是频繁出现。以今年7月为例,当月发生的21起融资事件中,7起融资事件的融资金额均达到亿元级别,其中,众擎机器人获投10亿元、千寻智能获投6亿元、星海图获投1亿美元、星动纪元获投5亿元、云深处科技获投5亿元。

得益于市场热钱的加持,获融资企业的估值也在不断刷新纪录。7月,2起获融资的企业估值超过百亿元级别,分别为估值160亿元的智元机器人、估

值130亿元的宇树科技,9起获融资的企业估值在10亿元到百亿元之间,剩下的获融资企业中仅有吉林仿生机器人、桥见数物的估值未达到亿元级。

进入8月,人形机器人赛道的融资更显密集,仅在当月第一天就发生两起融资事件。其中,才在7月获战略投资的智元机器人又获融资,融资金额未披露,企业估值提升至180亿元;傅利叶B+轮获3亿元融资,企业最新估值达到85亿元。当月剩下的四起融资事件,融资金额也均达到亿元级。

被投资的初创企业们,也开始投资其他企业。譬如,银河通用出资与博世中国旗下博原资本联合成立博银合创,研发灵巧型机器人,推进具身人工智能在工业端的规模化落地;智元机器人出资与蓝思科技、东阳光、富临精工、大丰实业等企业联合成立多家子公司,并以投资入股形式参与投资灵初智能、希尔机器人、灵猴机器人等企业。



优必选机器人在比亚迪汽车生产线上工作(资料图)



乐聚机器人与人握手(资料图)

订单热 商业落地撕“表演”标签

人形机器人赛道融资火热,是泡沫还是新风口?

外界不看好的声音也不绝于耳。今年4月,全球首届人形机器人半程马拉松在北京开跑,宇树科技G1人形机器人在跑步过程中摔跤,引发网友对宇树机器人稳定性的质疑,创始人王兴兴面对质疑更是亲自下场,在知乎上连发十几条回复。不久之后,宇树科技的两台G1机器人在机甲格斗擂台赛互搏,但“表演”的痕迹似乎更重了。

另一些企业正在撕掉“表演”的标签。2025年被视作人形机器人“量产”元年,这意味着人形机器人要从“实验室展品”变成“产业必需品”乃至“生活必需品”。在北京银河通用机器人有限公司(以下简称“银河通用”)创始人兼首席技术官王鹤看来,人形机器人领域正掀起一场从运动时代迈向生产力时代的变革。

王鹤在接受采访时表示,银河通用在机器人的应用场景上进行了许多尝试。这家年初获得黄仁勋点赞的人形机器人企业成立仅2年,却在今年6月拿下由宁德时代及溥泉资本领投的11亿元新一轮融资,

上个月的2025世界人工智能大会更是展现出对药店、零售场景的商业“雄心”。

在去年的世界机器人大会上,机器人Galbot在展台打造的“无人药店”里演示“上岗打工”。银河通用今年的展台则打造了一间“无人便利店”,货架上密集陈列着瓶装饮料、袋装软糖、罐装薯片等商品,消费者在交互屏上选定心仪产品后,机器人Galbot就将迅速移动到货架前、精准抓取商品,再递交给消费者。

其实在今年3月,机器人Galbot已在50平方米的无人店铺内正式进行24小时“上岗打工”,执行5000种商品种类、6000个货号、10000多盒商品的盘点、补货、取送、打包等自动化全流程。根据银河通用在6月披露融资时给出的数据,北京当时已有近十家门店实现机器人Galbot的部署和常态化运营。

同样地,一批广东的人形机器人企业也迎来订单“爆满”。其中,7月18日,中国招标投标公共服务平台公示,优必选科技以9051.15万元中标觅亿(上海)汽车科技有限公司机

器人设备采购项目,消息公布后的第一个交易日,优必选收盘报涨5.25%。这也是智元机器人、宇树科技“分食”中国移动1.24亿元采购后的又一大单。

在宇树科技、智元机器人、优必选等人形机器人领域龙头企业之外,也涌现出一批实现小规模量产的人形机器人企业。估值25亿元的松延动力在8月1日宣布,7月实现量产交付105台人形机器人,月度交付首破百台。松延动力创始人兼董事长姜哲源称,在当时参加机器人马拉松后,一个月内意向订单突破2000台、合同额超1亿元。

从炫技“表演”到场景落地,一大批的“中国造”人形机器人,正在走向给市场“交答卷”的阶段,靠市场订单、应用落地来出位。华尔街投行摩根士丹利近期的报告也印证了这一点。该报告指出,今年下半年人形机器人领域将从技术狂热阶段转向实际商业落地阶段,并预计今年下半年人形机器人将在中国“被广泛应用”。

就此,“人形机器人能干什么”之问,也正式迎来产业“答题”的下半场。

五载粮心路,一部品质史

7月的风掠过天山雪线,在海拔2000米的江布拉克草原卷起千顷麦浪,这里是北纬45°黄金种植带、“绿洲粮仓”新疆奇台县。阳光洒落在“汾酒大麦1号”试验田间,专家、农户俯下身,手指拂过饱满的麦穗,露出欣慰的笑容……在“汾酒第一车间”的收割现场,新疆大麦与清香汾酒有一个跨越五千多里的品质约定。

作为清香型制曲的关键原料,大麦可以提供良好的麦香味和清香味,同时,制曲过程中,大麦酶系发达、淀粉含量适中,十分适合固态发酵所需微生物的生长和繁殖,促进发酵过程。汾酒“第一车间”选定有着“麦乡”美誉的新疆奇台县,用于种植符合酿造标准的汾酒专用大麦良种。



“汾酒大麦1号”试验田

汾酒第一车间深入新疆奇台

文/陶砚 图/品牌方提供

一颗“粮心”向奇台:“汾酒大麦1号”背后的品质约定

国家大麦青稞产业技术体系首席科学家郭刚刚介绍道,奇台位于天山北麓、属中温带大陆性半荒漠干旱性气候,气候条件相对适宜的同时,光照又相当充沛,年日照时间约3000小时,全年约160天的无霜期,加上雪水的浇灌、肥沃的土壤……为麦类作物的生长提供了得天独厚的条件。

基于这份禀赋,奇台耕作历史长达4000多年,自汉代以来就拥有享誉塞

外的“北部粮仓”之美誉,当下,奇台坚持粮食安全“国之大者”,全县有耕地220万亩,是国家认证的“麦乡”。

这自然成了汾酒寻觅理想原粮的宝地,如今,由汾酒集团与国家大麦青稞产业技术体系联合认证的汾酒大麦制种基地——新疆奇台试验站落脚于此。

国家大麦青稞产业技术体系奇台综合试验站站长向莉介绍道,试验站

主要开展一些大麦新品种选育、栽培技术研究、科技服务和示范推广工作。今年,站点引进刚被定名为“汾酒大麦1号”的优质制曲专用品种,在奇台对其进行试种,该品种田间表现非常好,即使经历了极端的大风大雨天气,表现也可圈可点,希望能在奇台旱地大面积种植推广。

为何要培育专用大麦?郭刚刚指出,农业生产中,种子是“芯片”,良种能

保障粮食生产效率,让单位面积产量更高、品质更好。据悉,汾酒专用制曲大麦汾酒大麦1号是由中国农业科学院作物科学研究所培育,经过汾酒集团测试认定,联合国家大麦青稞产业技术体系在新疆奇台开展示范推广的专用新品种,不仅亩产高、抗逆性强,其核心指标更精准契合优质白酒酿造需求,为后续制曲糖化及发酵过程奠定了卓越的原料基础。

回顾汾酒多年“粮心路”:始于品质追求,终于繁星满天

早在2009年,汾酒就以北纬36度到45度的“黄金种植地理带”为基准,建设了适合高粱、大麦、豌豆种植生产的原粮基地,总规模达到140万亩以上,形成了“土地一备案+五统一”的原粮基地种植管理模式,并千里种粮、运粮,构建起“种、酿、藏”全产业链绿色品质长城。

汾酒对“粮心”的坚守,经年累月,初心如磐。如今,奇台已成为汾酒品质版图中重要一环。在业内人士看来,汾酒与奇台的合作,是“金风玉露一相逢”

的双向奔赴。

在国人餐桌上,大麦或许不是主角,但在酿造的世界里,它扮演着无可替代的角色。无论是白酒的醇厚、啤酒的清爽,还是威士忌的馥郁,大麦都是不可或缺的奠基者,堪称“世界第一酒粮”。此次汾酒的到来,也点燃了当地农户、科研工作者及产业相关者的热情与希望。

同时,这也是对汾酒品质的深度赋能,两者一拍即合,交出互利共赢的答卷。在以汾酒为代表的酿造企业支持

下,汾酒希望打造一个从优选品种、优良原料到优质产品、优秀品牌的完整路径。对此,郭刚刚也表示期待:“像新疆这么好的产区,产出这么好的大麦,我们希望凸显出它的品质优势,赋能汾酒品牌及整个酿造产业的高质量发展。”

诚如所言,在种业振兴上升为国家战略的今天,汾酒与土地共生,让一粒种子的旅程与一瓶美酒的诞生同频、生态链与产业链共振;与农民共富,在“十五五”关键节点,以订单模式构建乡村振兴的“汾酒样板”;与时代共进,在白

酒市场“不缺酒但长期缺好酒”的当下,汾酒在原材料供应、绿色化转型等质量保障方面寻求新突破,建立“粮心、酒魂”的信任闭环……

始于品质追求,终于繁星满天,这种将企业发展命脉与国家战略绑定的自觉,恰是头部企业应有的担当。如今,“汾酒第一车间”IP已经走过五年,五年不是终点,而是汾酒品质宇宙的新起点,这条逐渐臻于卓越的“粮心”之路,正向光而行,通往中国白酒更美好的星辰大海。