

曦智科技通过港交所聆讯 冲刺“全球AI光算力第一股”

4月12日,上海曦智科技股份有限公司正式通过港交所上市聆讯,拟以特专科技公司身份登陆港股主板,中金公司与海通国际担任联席保荐人。若成功上市,这家聚焦光电混合算力领域的硬科技企业,将成为备受市场关注的“全球AI光算力第一股”,也将成为国内光电混合算力赛道首家登陆资本市场的企业,标志着中国在下一代算力基础设施领域的技术突破正式获得资本认可。

■新快报记者 郑志辉

九年“追光”

作为AI算力革命的重要参与者,曦智科技的成长轨迹与光电混合技术的崛起同频共振。

当前,全球人工智能加速演进,大模型训练规模不断扩大,对单芯片算力和芯片间互连的要求持续抬升,而传统电芯片与电互连技术正逐渐逼近效率上限,“功耗墙”“内存墙”成为制约AI产业发展的核心瓶颈。在此背景下,光电混合算力作为全新的技术路径,逐渐成为算力基础设施演进的重要方向。

与传统电算力相比,光电混合技术在带宽、延迟和能效上均有显著优化,其中光互连可构建GPU“超节点”,大幅提升计算设备间的数据传输效率,光计算则能以低延迟、低功耗的优势,打破传统芯片的性能边界。

2017年,创始人沈亦晨在MIT攻读物理学博士学位期间,以第一作者身份在《自然·光子学》发表开创性论文,首次从物理层面验证了利用光子进行AI矩阵运算的可行性,为光计算领域奠定了理论基石。凭借这一突破,沈亦晨放弃海外高薪邀约,回国创立曦智科技,开启了光电混合算力技术的产业化探索之路。

从实验室走向产业市场,曦智科技用九年时间完成了从技术验证到规模化商用的跨越,逐步推出商业化产品,形成光互连与光计算两大核心产品线,成为全球首家实现光电混合算力大规模部署的企业,也是国内唯一实现Scale-up光互连解决方案大规模商业化落地的独立供应商。

资本市场的持续加持,为曦智科技

的发展注入了强劲动力。自成立以来,公司完成多轮融资,累计融资超23亿元,股东阵容涵盖产业资本与一线投资机构。其中,C轮融资累计达15亿元,2024年完成C1至C3轮12.65亿元融资后,2025年4月又完成3亿元C4轮融资,投后估值攀升至78亿元。

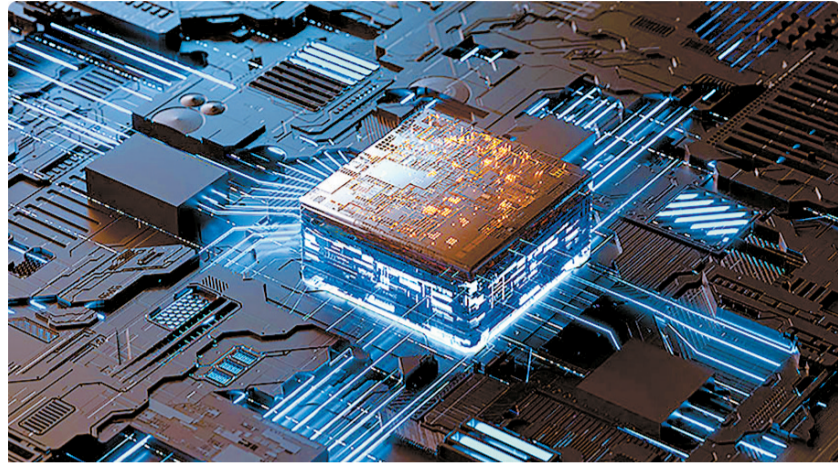
截至上市聆讯前,腾讯旗下Tencent Mobility持股4.19%,成为其重要产业投资方,百度、中国移动、中金资本等也均在股东行列。其中腾讯投资相关负责人更曾表示:“光电混合技术作为突破算力瓶颈的关键路径,契合腾讯的技术布局与发展战略。曦智科技在光互连、光计算领域的技术实力与商业化进展,让我们看到了其成为行业龙头的潜力,此次投资将推动双方在智算中心、AI大模型算力支撑等领域的协同合作,实现共赢。”

全球AI光算力第一股

随着AI产业的持续升温,AI硅光芯片作为光电混合算力的核心载体,市场热度持续攀升,成为算力基建领域的“必争之地”。

据弗若斯特沙利文数据显示,中国Scale-up光互连市场规模将从当前的57亿元激增至2030年的1805亿元,光计算市场则将从6370万元增长至14.62亿元,复合增速达87.2%,千亿级市场空间正在加速打开。

曦智科技推出的旗舰产品曦智天枢(PACE 2),集成超4万个光子器件,支持128×128矩阵运算,已成功适配多个主流商业模型,而其光互连Scale-up产



品更是占据国内独立市场88.3%的份额,处于绝对领先地位。公司光计算芯片累计出货量已连续两年位居全球第一,在光互连与光计算两大核心领域均构建了深厚的技术壁垒,截至目前,已累计拥有410项专利,参与制定13项行业标准,技术实力得到行业广泛认可。

从战略层面来看,硅光芯片关乎AI产业自主可控,曦智科技等企业的技术突破,也为国产芯片绕开先进制程封锁、实现弯道超车提供了关键路径。

记者从聆讯后资料集了解到,不同于传统光模块厂商聚焦“传输”的单一布局,也区别于纯电子芯片企业的技术路径,曦智科技的核心优势在于实现了“光+算”的深度融合,且率先完成规模化商用落地。这一独特差异化竞争优势成为其冲击“全球AI光算力第一股”的底气。

群雄环绕

尽管如此,曦智科技同样面临着全球范围内的激烈竞争。

首先是以华为、英伟达为代表的全球科技巨头,其中华为在Scale-out光互连领域与曦智科技形成直接竞争,其优势在于全栈生态、自研芯片与庞大的客户资源;英伟达则依托GPU核心优势,

通过与光模块厂商合作,强化算力与互连的协同能力,间接挤压曦智科技的市场空间。

另外还有一些海内外的新锐企业,如硅谷硅光领域的资本宠儿Lightmatter、国内同行光本位科技、中际旭创、新易盛等。

从业绩表现来看,公司营收虽保持快速增长,2023年至2025年从3823万元增至1.06亿元,复合增速达66.9%,但尚未实现盈利,2025年净亏损达13.42亿元,累计亏损超24亿元。与此同时,公司毛利率持续下滑,从2023年的60.7%降至2025年的39%,盈利压力凸显。

财务层面的压力同样不容忽视。公司资产负债率高达473%,流动比率仅0.16,现金流紧张,仍需依赖持续融资支撑研发与运营。客户结构上,前五大客户收入占比超80%,客户集中度较高,一旦核心客户订单缩减或流失,将直接冲击公司业绩。

市场分析人士认为,公司凭借先发技术优势、规模化商用能力以及国内算力市场的红利,仍具备较强的增长潜力,此次IPO募资将主要用于技术迭代、产能扩张与生态完善,有望进一步巩固行业领先地位,逐步缓解盈利与竞争压力。

安克创新2025年报: 营收首破300亿却遭“召回劫”,净利增速连年下滑

在跨境电商整体增速放缓、全球贸易摩擦加剧的2025年,跨境电商头部品牌安克创新交出了一份令资本市场颇为满意的成绩单:全年营收首次突破300亿元大关,达到305.14亿元,同比增长23.49%;归母净利润25.45亿元,同比增长20.37%。财报发布后,截至4月10日收盘,公司股价当日大涨11.38%,总市值达到624.6亿元。

然而,这份300亿营收的“喜报”背后,隐藏着充电宝安全风波所留下的深刻“伤痕”,以及在转型深水区面临的系统性挑战。

■新快报记者 郑志辉

召回余震

2025年6月,因上游电芯供应商私自变更核心材料致产品存在“过热燃烧风险”,安克创新在全球范围内进行数次大规模产品召回。

此次召回对安克的冲击不容小觑。据统计,全年合计召回至少238万件充电宝,计提产品质量保证1.04亿元,资产减值损失同比激增194.1%至3.65亿元。

此外,为填补产能缺口,公司紧急与宁德新能源签约采购4500万片高端电芯,耗资约2.7亿-4.05亿元,直接推高营业成本;年末存货余额飙升至49.97亿元,同比激增54.54%,大量资金被库存占用,导致经营活动现金流净额从27.45亿元骤降至4.81亿元,降幅超82%。

野村东方国际证券研报指出:“2025年上半年为应对关税提前备货叠加召回

事件影响,直接导致存货减值大幅增加,成为拖累全年利润率的关键因素。”

结构困局

如果说召回风波是一次突发性冲击,那么安克创新财报中透出的结构性隐忧,则更值得市场警惕。

2025年,安克创新扣非归母净利润同比增长仅为15.44%,相较2024年的40.5%和2023年的71.88%,增速下滑明显。与此同时,经营活动产生的现金流量净额骤降至4.81亿元,较2024年的27.45亿元同比暴跌82.5%。截至2025年末,公司存货余额达49.97亿元,同比增长54.54%,存货高企叠加全球关税政策摇摆的不确定性,正将公司置于巨大的跌价风险之下。

市场对亚马逊单一平台的深度依

赖,则是安克创新的另一长期顽疾。2025年全年,公司来自亚马逊渠道的收入仍达159.55亿元,占总营收的52.29%,较2025年上半年的49.97%不降反升。尽管公司近年来在独立站和线下渠道投入巨大,2025年独立站收入同比增长25.2%至31.35亿元,线下渠道同比增长27.8%至90.87亿元,但从整体结构来看,“亚马逊依赖症”并未得到实质性改善。

外部竞争环境同样不容乐观。一方面,跨境电商行业流量成本持续攀升,亚马逊平台点击成本突破1美元,广告投入产出效率逐年下降。与此同时,充电宝领域更迎来“史上最严”新国标,预计淘汰七成低端产能,但这也意味着合规成本急剧上升,单款产品认证费用超3万元,整机制造成本上涨约30%。

野村东方证券认为,2026年以存储

为代表的电子元件涨价势头强劲,叠加研发端仍将延续高强度投入,安克创新公司盈利能力改善幅度或较为有限。

据悉,为了应对挑战,安克创新已启动“A+H”股战略布局,于2026年初向香港联交所递交H股上市申请,计划融资约5亿美元以支撑全球化扩张和新品研发。此外,2026年1月公司与飞书联合发布了AI录音豆,同年4月官宣为全员提供“无限词元”AI算力支持,显示出公司在AI新赛道上的积极卡位。



更多优质数智资讯
请关注新快数智视频号及新快网数智频道