

领益智造董事长兼总经理曾芳勤：

人形机器人产业浪潮初起 公司将持续投入

日前，领益智造在深圳福田总部举办机器人战略发布会，向市场全面展示公司在机器人产业上的“三位一体”战略布局、组装产线与产品矩阵等。同时，领益智造首次完整展示其在具身智能应用落地开发方面的最新成果。

领益智造董事长兼总经理曾芳勤接受中国证券报记者专访时表示，人形机器人产业是继手机、新能源汽车产业之后，又一个备受看好的产业，未来前景广阔。现在人形机器人产业浪潮刚刚开始，若以手机行业类比，还处于“大哥大”时代。作为全球市场硬件制造领先者，公司将用“长跑心态”投入到人形机器人赛道，致力于成为全球排名前三的具身智能硬件制造商。

● 本报记者 张兴旺



领益智造基于智元A2进行场景落地开发的机器人Aimas

本报记者 张兴旺 摄

目实施，开展机器人结构件、关节模组、灵巧手、电源、整机等关键部件及整机产品的技术研发工作。

如今，随着领益智造发布机器人战略，开启了公司进入人形机器人产业赛道的新征程。曾芳勤对中国证券报记者表示：“手机和新能源汽车都是十万亿元级别的赛道。接下来，和我们生活息息相关的十万亿元级别的赛道，就是人形机器人赛道。

领益智造作为硬件行业领先企业，人形机器人赛道是公司一定要跟随的赛道。公司将以消费电子等现有业务为基础，拓展业务范围，机器人业务未来将成为公司新的增长点。”

曾芳勤称，未来，在公司业务版图中，消费电子、汽车、机器人将形成三足鼎立的格局。

对于公司布局人形机器人业务，申万宏

源证券研报称，领益智造是领先的一站式AI终端硬件制造企业，凭借先进的模切、冲压、CNC（计算机数字控制加工）及注塑等工艺构建精密制造核心竞争力，逐步从产品制造专家转型为解决方案专家。看好公司中长期布局机器人、服务器散热、AI眼镜、折叠屏等增长领域，在拓展海外市场的同时深挖国内市场。

“三位一体”战略布局

曾芳勤对中国证券报记者表示，手机行业从“大哥大”迭代到智能手机，经历了很长一段时间的发展过程。公司在消费电子行业深耕近20年，人形机器人产业浪潮现在只是刚刚开始，值得持续投入，公司是在提前布局。

曾芳勤表示，公司对机器人业务的定位

是“三位一体”的具身智能。第一，专注核心零部件、总成研发设计；第二，打造全方位硬件服务；第三，为机器人提供完备的工业应用场景落地开发。

据了解，领益智造始终以“精密制造”为锚，深耕机器人产业。依靠全面的工艺制程、深厚的自动化积累、丰富的应用场景、领先的全球化布局等四大独特优势，领益智造已在机器人领域构建起战略护城河。目前，公司已为人形机器人客户提供头部总成、灵巧手总成、四肢总成、高功率充电和散热解决方案等核心硬件，在联合开发和整机组装上有成熟经验。

曾芳勤表示，领益智造在消费电子行业拥有研发设计、材料、元器件、设备加工、模组、整机组装等能力，打通了产业链上下游，希望将经验赋能到人形机器人行业。

东方证券研报称，领益智造在消费电子领域积淀深厚，在机器人领域拥有四大先发优势。在手机、PC（个人电脑）等终端场景里，公司主要定位为上游精密零部件及模组供应商，而在未来机器人产业中，公司将不再仅作为零部件供应商，而是希望凭借四大先发优势成为整体硬件制造及ODM（原始设计制造）的领军者，提供一站式的硬件服务和多模态场景解决方案。

携手伙伴共建产业链生态

领益智造重视研发投入。数据显示，2022年、2023年、2024年，领益智造研发投入分别为20.94亿元、18.08亿元、19.75亿元。曾芳勤表示，公司现有业务保持盈利，对于人形机器人产业，公司拥有很强的信心，计划未来三年每年对人形机器人业务研发投入不少于2亿元。

据记者了解，领益智造还向多家具身智能头部企业开放了全球58个制造基地的工业制造场景应用，有搬运、装配、上下料、质检、巡检、包装及特殊领域、前台服务、接待讲解等上千个细分场景落地。领益智造目前拥有约20条机器人手工组装线，计划未来搭建数百条自动化组装线。今年公司将完成100台机器人产品的研发与应用。

曾芳勤称，领益智造不是和客户抢市场，而是为了积累经验。领益智造在全球拥有58个工厂，这也是未来人形机器人的应用场景。公司在不同的场景获取经验，赋能给未来的客户。

据了解，目前，领益智造已与北京人形机器人创新中心达成战略合作。日前，东莞领智创新机器人科技有限公司成立，注册资本为2000万元，该公司由领益智造全资子公司领益科技、上海智元新创技术有限公司共同持股。

曾芳勤表示，领益智造不会押宝一家合作伙伴，公司希望携手伙伴共建产业链生态，共同推动人形机器人产业发展。

广东上市公司 全球化战略提速

● 本报记者 武卫红

今年以来，广东上市公司全球化战略进一步提速，越来越多的上市公司加速在海外市场布局，以巩固和提升在全球产业链和供应链中的地位。

深化全球化战略

6月30日晚间，亿纬锂能发布公告称，公司已向港交所递交了发行H股并在港交所主板挂牌上市的申请，中信证券为独家保荐人。亿纬锂能成立于2001年，2009年在深交所创业板上市。经过20多年发展，公司已成为具有全球竞争力的锂电池平台公司，在消费电池、动力电池、储能电池三大业务领域均取得国际领先地位，产品广泛应用于智能生活、绿色交通、能源转型等领域。

近年来，亿纬锂能国际化战略不断深化。截至目前，公司在全球共有8个生产基地及两个在建生产基地，销售公司和办公室覆盖全球7个国家及地区，售后服务网点覆盖全球18个国家及地区。按照规划，亿纬锂能拟将此次IPO募集资金主要用于海外生产基地建设和全球产能布局等重点项目，提升其国际交付能力与全球客户服务水平，进一步巩固公司在全球新能源产业链中的地位。

亿纬锂能表示，公司始终以国际化视野布局全球，构建“全球制造、全球合作、全球服务”的能力，服务全球客户。同时，公司通过全球合作经营模式（CLS）与合作伙伴共生共长，致力于全球绿色发展，共同建设可持续未来。

加速海外市场布局

作为锂电池行业的头部企业，亿纬锂能加快布局海外市场，是近年来广东上市公司不断深化全球化战略的缩影。日前，记者在佛山市走访调研了解到，在全球经济格局深刻变革的背景下，越来越多的广东上市公司加速在海外市场布局，并取得积极成果。

新宝股份成立于1995年，专注于厨房电器、生活电器、婴童电器等全类目电器产品的开发、设计、制造及销售，目前已成为我国小家电行业出口龙头企业。2024年，公司营业收入突破168亿元。公司相关负责人介绍，面对复杂的宏观环境变化，公司围绕战略目标，深化客户战略合作关系，充分挖掘潜在市场需求。今年第一季度，公司实现营业收入约38.34亿元，同比增长10.36%。其中，海外市场实现营业收入约29.72亿元，同比增长约15.77%。

日前，记者在伊之密实地探访了解到，近年来，公司国际化战略进一步提速，海外布局不断壮大。下一步，公司持续推进全球化布局，力争成为全球装备领域世界级企业。

据介绍，伊之密主营产品包括注塑机、压铸机、橡胶注射成型机等，公司致力于为客户提供先进的成型装备系统解决方案，业务已覆盖全球70多个国家和地区。2024年，伊之密实现营业收入50.63亿元，同比增长23.61%。其中，海外市场实现营业收入13.95亿元，同比增长27.54%，继续保持快速增长态势。

伊之密一直坚持全球化战略，近年来，公司进一步推进全球化布局。伊之密董事、副总经理张涛介绍，全球化是伊之密过去几年及未来持续坚持的战略，公司将密切关注海外市场动态，进一步加强全球化布局。

加强供应链建设

亿纬锂能表示，未来公司将进一步深化全球化战略，战略性扩展产能，满足全球客户不断增长的需求。根据公告，部分募集资金将用于进一步建设匈牙利生产基地。目前，匈牙利项目已开工建设，预计将于2027年建成投产，规划产能为30GWh，计划生产的主要产品是动力电池。按照规划，匈牙利项目建成投产将有助于公司更好地抓住大圆柱电池市场以及动力电池市场快速增长带来的机遇，为未来国际业务拓展奠定基础。此外，部分募集资金将用于马来西亚生产基地第三期项目建设。根据公告，马来西亚生产基地第三期项目主要生产新型储能锂离子电池产品，设计年产能约为38GWh。

新宝股份表示，未来公司将进一步加强供应链建设，依托国内和海外基地、供应链高效配合，持续提供适应市场需求的产品和服务，逐步实现“成为全球知名、具有竞争力的电器企业”的愿景。公司在海外市场积极拓展产能，位于印度尼西亚的制造基地二期项目于今年二季度开始量产。

近期公司对全资子公司印尼东菱科技有限公司增资5000万美元，以扩大其产能建设及布局，进一步提升公司海外业务的国际竞争力。

按照规划，未来伊之密将进一步拓展海外市场，在全球范围内加大本土化运营力度，对重点行业进行深度开发，积极把握新的市场机遇，更好满足行业及客户的需求。“公司将以‘技术+服务’双轮驱动推进全球本土化战略，通过巴西、泰国技术服务中心的落成，美国HPM项目扩建及墨西哥、土耳其子公司布局，打造辐射全球的敏捷服务体系。”张涛说。

丸美生物：创新驱动 向美妆科技企业战略转型

● 本报记者 武卫红

近期，丸美生物成功通过ISO56005《创新与知识产权管理能力》二级认证。丸美生物董事长兼首席执行官孙怀庆在接受中国证券报记者专访时表示，未来公司将坚持以科技创新为发展引擎，致力于打造具有国际影响力的美妆科技企业。

创新驱动发展

据公开资料，《创新管理—知识产权管理指南（ISO56005）》管理体系是我国提出并推动制定的首个国际知识产权管理标准，适用于企业提升知识产权管理效能和创新能力。该标准以创新价值实现为核心导向，坚持创新管理与知识产权的深度融合，将知识产权管理活动嵌入创新全过程，通过明确创新过程中的知识产权管理目标、方法和路径，全面提升创新效率、创新质量和创新效益。

近年来，丸美生物构建了一套以知识产权和大数据分析为核心的系统化创新管理体系，推动公司实现从“经验式研发”到“系统化创新”的战略升级。据介绍，公司此次获得该项国际标准二级认证，标志着公司具备将知识产权转化为商业竞争力的系统化能力，并进入全球美妆行业在创新管理与知识产权融合领域的第一梯队。

作为深耕抗衰老赛道20多年的美妆企业，丸美生物以全球领先技术为基础，以“科技驱动的美与健康”为使命，坚持“科技+品牌+数智”运营模式。“科技创新是丸美生物的基因，也是公司发展的基石。”孙怀庆表示，公司通过持续的技术创新与知识产权积累，稳步提升科技创新能力。

近年来，丸美生物全面深化科技创新战



丸美生物5C中心

公司供图

自成立以来，丸美生物一直深耕皮肤科学和生物可持续研究领域，积累了丰富的研发经验。近年来，新一轮科技创新加速重塑美妆行业格局。丸美生物深入融入科技创新潮流，通过构建数字化战略推动企业全面转型升级。

在市场运营方面，丸美生物积极推动渠道转型升级，渠道与产品矩阵不断完善。2024年，公司线上渠道实现营业收入25.41亿元，同比增长35.77%，占总营业收入的比例为85.61%；线下渠道实现营业收入4.27亿元，同比增长20.79%，占总营业收入的比例为14.39%。“自渠道转型以来，公司营收和利润连续9个季度保持快速增长势头。下一步，公司将进一步夯实线上转型成果，为持续稳健增

全面推进战略转型

丸美生物创立于2002年，2019年在上交所上市，公司专注于皮肤科学和生物科学的研究，主营业务包括各类化妆品的研发、设计、生产、销售及服务，旗下品牌主要覆盖肌肤抗皱和淡纹等功效性护肤及彩妆领域。

长奠定坚实的基础。”孙怀庆说。

在渠道转型升级收获积极成果的同时，丸美生物向美妆科技企业的战略转型也取得重大突破。2024年12月，公司股票简称由“丸美股份”变更为“丸美生物”。孙怀庆介绍，此次更名旨在进一步强化公司生物科技属性，标志着公司从传统美妆企业向生物科技美妆公司的战略转型。“生物科技将是公司当下和未来重要的底色，公司将持续聚焦科技创新，推动功能性护肤产品创新，以科技创新赋能公司持续高质量发展。”孙怀庆说。

持续稳健发展

在科技创新进步带动下，近年来，丸美生物不断推动核心技术产品升级和创新，助力公司整体业绩稳健增长。公司胜肽小红笔眼霜已迭代至3.0版，2024年线上商品交易总额（GMV）为5.33亿元，同比增长146%；胶原小金针次抛精华已迭代至2.0版，2024年线上商品交易总额（GMV）为3.5亿元，同比增长96%。

2025年一季度，丸美生物实现营业收入8.47亿元，同比增长28.01%；实现归母净利润1.35亿元，同比增长22.07%。2024年，公司实现营业收入29.7亿元，同比增长33.44%；实现归母净利润3.42亿元，同比增长31.69%；实现扣非归母净利润3.27亿元，同比增长73.86%。据公司2024年年报，面对全球经济周期调整与行业竞争加剧等新形势，丸美生物扎实推进各项工作，科研力、产品力、品牌力及运营力全面提升。2024年，公司主品牌“丸美”实现营业收入20.55亿元，同比增长31.69%；第二品牌“PL恋火”实现营业收入9.05亿元，同比增长40.72%。得益于产品结构和成本控制的优化，2024年公司整体毛利率达到73.7%，较2023年上升3.01个百分点。