

# 智能眼镜玩家拓展“好用”场景 竞争格局更趋多元



亮亮视野消费级AR眼镜Leion Hey2 本报记者 郑萃颖 摄

近日，市场咨询机构Counterpoint Research发布报告称，2025年全球AR智能眼镜出货量同比增长98%。中国证券报记者调研北京智能眼镜公司亮亮视野了解到，智能眼镜不仅是新潮消费品，更成为切实产生效用的实用工具。从实时翻译到帮助听障人士沟通，再到飞机智能巡检，智能眼镜正不断拓展应用场景。

国内市场上，越来越多企业加入智能眼镜赛道。4月15日，阿里巴巴集团旗下千问旗舰AI眼镜S1开启现货发售。华为宣布其AI眼镜将于4月20日正式发布。乐奇（Rokid）、雷鸟创新、XREAL、影目科技等国产品牌在智能眼镜赛道保持活跃。众多企业出货量提升，带动国内智能眼镜产业链走向成熟。

● 本报记者 郑萃颖 王婧涵

## 探索“好用”场景

在亮亮视野的展厅内，一代代产品展示智能眼镜产业的技术变革：从棱镜反射到光波导显示，从有线到无线，智能眼镜产品正越来越适用于日常佩戴。但对产品开发者来说，智能眼镜产品不仅要“好戴”，更需要“好用”。“我们希望在各个行业中找到智能眼镜的价值，通过服务场景来定义产品。”亮亮视野副总裁陆程对记者表示。

在今年3月的2026中关村论坛年会期间，亮亮视野联合智谱AI推出“AR+AI”会议翻译系统，支持54种语言实时翻译，保障了会议期间的参会人员实时翻译需求。这套会议翻译系统，正是基于亮亮视野最新的消费级AR眼镜Leion Hey2。

陆程介绍，公司在眼镜侧端做了四个麦克风阵列，可以快速高效地识别音源，并进行降噪算法处理，经过处理的音频文件通过手机端上传至云，AI大模型对音频文件快速转写，再把转写结果实时输出，通过衍射光波导投影显示。“整个翻译结果输出过程，最快可控制在百毫秒。”陆程说。

在商业应用端，亮亮视野推出面向航空公司的智能眼镜产品，帮助巡检人员进行绕机检查，核验过程不再需要拿着一沓纸质文件打勾，而是通过智能眼镜的提示，完成检查和记录，同时可以远程连线专家，通过摄像头第一视角指导故障维修。此外在二手车查验、远程问诊、工业检修、服务听障人士等方面，亮亮视野也都通过智能眼镜产品提供场景解决方案。

杭州智能眼镜企业灵伴科技推出的系列智能眼镜产品，应用领域不仅包括消

费者日常使用的提词、翻译、信息查询等，也在工业、文旅、医疗、教育等领域落地。在AR购物场景，雷鸟创新近期与京东科技达成合作，基于购物智能体JoyGance，用户佩戴雷鸟创新的全彩屏显智能眼镜，可以体验从搜索商品到支付的完整购物流程。

## 新玩家入场

国际数据公司IDC预计，2026年中国智能眼镜出货量将突破491.5万台，迈入规模化增长新阶段；2029年全球智能眼镜出货量将突破4000万台，中国市场份额也将持续攀升。

很长一段时间内，轻量化、长续航、高性能是AI眼镜的“不可能三角”。但如今行业普遍认为，随着底层技术协同创新，2025年以来通过轻薄化光波导、低功耗AI芯片、固态电池等关键技术突破，产品从单项取舍，向均衡化、一体化方向升级，带动市场销量提升。

从具体企业看，近期递表港交所的XREAL在招股书中透露，2023年、2024年和2025年，XREAL营收分别为3.90亿

元、3.94亿元和5.16亿元。2025年，公司三大系列产品销量共计13.37万台，其中搭载Micro-OLED显示技术和定制化X1端侧处理器的One系列在2025年销售走强，全年销量11.14万台。

同时，软件企业、互联网企业、汽车企业等大厂纷纷加入智能眼镜赛道，市场格局趋于多元化。

4月15日，讯飞AI眼镜亮相广交会，产品基于科大讯飞AstronClaw架构及生态能力体系打造，成为首批搭载“龙虾”能力的智能眼镜产品。同日，千问宣布AI眼镜S1正式开售。千问S1眼镜定位为旗舰产品，支持屏幕显示、1200万像素摄像头、热插拔换电池，并在整机层面系统性重构了全天候的AI服务。

## 产业链成熟度提升

智能眼镜市场需求增长，带动国内相关产业链成熟度提升。Rokid创始人兼首席执行官倪铭明对记者表示，以前行业订单都是以千级来计算，2025年开始公司承接10倍、100倍的订单，产能一度成为瓶颈，随着产业链的逐步适配，预计2026年产能将不再成为限制。

荣旗科技近日在互动平台表示，公司应用于Meta智能眼镜的组装设备已在陆续交付。歌尔股份表示，公司目前的精密光学业务主要涉及面向AI智能眼镜等智能硬件产品相关的光波导器件及模组、光学透镜及模组等。芯片方面，恒玄科技4月在接受调研者提问时称，公司依托BES2800芯片在智能眼镜领域取得良好成绩，其在智能眼镜上可作为协处理器或主处理器使用，国内大部分眼镜客户已量产或陆续导入。

龙旗科技回复投资者提问时透露，2025年其智能眼镜营收与出货量均实现翻倍以上增长，预计2026年仍将保持较好的增长势头。AI端侧模型的快速迭代与日益成熟，也能够带动以智能眼镜为代表的各类AI终端产品持续快速增长。

## 奥迪威张曙光：推进战略升级 布局AI和具身智能散热赛道

● 本报记者 武卫红

4月14日，北交所“传感器第一股”奥迪威正式推出面向AI算力基础设施及具身智能的系统级散热解决方案，并同步发布新发展战略，标志着公司正式进军AI和具身智能散热赛道。

日前，奥迪威董事长张曙光在接受中国证券报记者采访时表示，未来公司将积极拥抱AI时代，进一步拓展在AI和具身智能领域的布局，构建AI时代传感与执行技术的底层基座，打造公司第二增长极，并将稳步推进全球化战略。

## 进军AI和具身智能散热领域

近年来，随着AI大模型的快速迭代与具身智能的持续进化，算力的爆发带来前所未有的热管理挑战，机器人芯片和电机过热的风险日益凸显，散热已成为决定算力上限与机器人稳定运行的一个关键因素。未来几年，随着全球算力中心将迎来新的建设高峰，机器人加速商业化落地，热管理市场规模将持续增长。

4月14日，奥迪威正式发布针对AI算力基础设施与具身智能的系统级散热解决方案。记者在发布会现场看到，此次奥迪威共推出了三款核心产品——AI服务器液冷散热专用流量传感器、压电液泵与微型射流风扇，现场技术讲解和应用演示吸引了不少产业链人士关注。



奥迪威发布具身机器人散热产品 本报记者 武卫红 摄

张曙光介绍，公司在传感与执行技术领域已有20多年的积累。针对AI服务器、高算力芯片、机器人关节电机的散热痛点，公司通过“感知（传感器）+执行（执行器）”的技术组合，构建了一套“引热+送热+散热”的智能热管理体系。

记者现场还关注到，在此次发布的产品中，最具突破性的是专门针对具身智能机器人的微型射流风扇。工作人员介绍，该产品通过压电陶瓷的

高频振动生成定向射流气流，实现良好散热效果，降低了机器人因过热导致的“罢工”风险，为机器人长时稳定运行提供保障，在智能终端高算力芯片和机器人关节电机等高度集成化散热场景中具有广阔应用空间。

张曙光介绍，目前奥迪威正积极推进相关产品的落地和商业化进程。据透露，此次发布的核心产品已获得行业头部客户验证，意味着公司在散热赛道上已初步实现卡位。“随着AI的不断进化，未来传感器和执行器的市场需求将持续增长，奥迪威将聚焦于强人工智能感知层和执行层核心需求，从研发、资本、产能等方面全面强化自身竞争力。”张曙光表示。

## 推动发展战略升级

奥迪威成立于1999年，主营业务是智能传感器和执行器及相关应用的研究、设计、生产和销售，专注于为下游应用领域提供智能传感与执行解决方案。2022年，公司在北交所上市，成为北交所“传感器第一股”。2023年，公司被认定为国家级专精特新“小巨人”企业。

在4月14日的发布会上，奥迪威还正式宣布面向AI与具身智能时代的“O+X”发展战略。其中，“O”（Original）代表公司智能汽车、智能家居、智能终端和智能制造等传统优势业务领域，而“X”（Extension）则代表其向AI基础设施、具身智能核心基础硬件领域的延伸和拓展。

张曙光表示，AI的发展将经历算法算力提升、智能助手与具身智能普及、物理空间数字化三个阶段，传感器作为数据入口，执行器作为动作基础，未来的市场需求将是指数级的增长。“公司从‘O’的舒适区跑步进入‘X’的新大陆，将构建AI时代传感与执行技术的底层基座。”

近期，奥迪威发布2025年年度报告。报告期内，公司实现营业收入6.83亿元，同比增长10.72%；实现净利润9402.91万元，同比增长7.27%。为应对未来市场需求增长，近年来，奥迪威针对AI和具身智能市场需求储备了多项核心技术和产品。2025年，公司应用于家居服务机器人的传感器营业收入突破1.1亿元，占总营收比重接近两成。

## 稳步推进全球化布局

记者从此次发布会上还了解到，目前，奥迪威正在申报赴港上市，推进资本市场“北+H”布局。2026年1月，公司已向证监会报送备案申请材料，目前正在有序推进之中。张曙光介绍，公司积极推进赴港上市，旨在打通国际化融资渠道，为应对全球市场需求储备更多“弹药”。“目前，公司已就证监会第一轮问询提交回复，正处在正常审批过程中，后续进展将第一时间公告。”

为满足国际客户日益增长的需求，目前奥迪威在稳步推进全球产能布局。2025年7月，奥迪威高性能传感器研发制造基地在广州正式动工。依托公司全链条自主研发优势，基地将加速推进传感器产品在数字化、智能化、微型化、集成化方面的全面升级，有力支撑智能家居、智能汽车、智能制造及智能终端等关键领域的技术研发与市场拓展，为未来持续增长奠定基础。

在海外产能布局方面，据此前公告，奥迪威将以自有和自筹资金在马来西亚投资建设工厂，用于智能传感器、执行器及其解决方案的研究、设计、生产和销售。据了解，目前奥迪威马来西亚工厂的建设已进入前期关键阶段，预计正式投产后将进一步提升对东南亚及欧美客户的交付效率，为全球化战略提供关键支点。

“公司对国际市场需求前景具有坚定信心，下一步将根据业务需求稳步推进国际化产能布局。”张曙光表示，“未来公司将持续推动技术、产品和产能升级，致力于成为全球人工智能感知层和执行层核心部件和解决方案供应商。”

# 大普微董事长杨亚飞：为AI时代定义先进存储 以“存力”夯实数字底座

● 本报记者 黄灵灵

当前，AI大模型正重塑全球产业格局，存储作为数字底座“基石”，成为决胜未来的关键赛道。4月16日，大普微登陆创业板，将成为“创业板未盈利第一股”和“国内专注企业级SSD（固态硬盘）第一股”，为中国存储产业实现突破写下生动注脚。

从偏居一隅到全球化布局，从核心技术空白到全栈自研领跑，从被国际巨头围堵到跻身全球技术前沿，大普微成功突围。如今，公司已成为国内极少数具备数据中心企业级SSD全栈自研能力并实现批量出货的存储产品提供商，更为中国存储产业赢得“弯道超车”的历史机遇。

“如果说此前还在内湖泛舟，上市后我们将借资本市场平台，加速走向国际舞台、驶向浩瀚蓝海。”上市前夕，大普微董事长杨亚飞接受中国证券报记者独家专访时说。

他表示，企业级固态硬盘将迎来黄金时代。未来公司将重点推进下一代主控芯片及企业级固态硬盘研发及产业化项目，支撑国内AI产业强链补链，筑牢国家“存力”底座。同时完善全球化布局，推进海外头部客户导入，为AI时代定义先进存储，让中国存储技术融入全球数字基建“主动脉”。

## 择高而立 填补国产企业级SSD空缺

企业级SSD作为支撑算力体系的“数据仓库”，直接关系到数字基础设施的安全与效率。然而，在大普微创立之初，国内企业级SSD市场主控芯片等核心领域长期存在国产技术空缺。

“正是看到这一缺口，以及数据中心对存力的海量需求，我们立志打造中国自主可控的企业级存储产品。”杨亚飞坚定地说。

然而，面对“武装到牙齿”的对手，困难接踵而至。创业初期，资金压力是公司面临的首要挑战。企业级SSD是技术资金密集型产业，从主控芯片设计到固件研



大普微企业级SSD自动化产线 公司供图

发、量产测试，每一步都需要大量资金投入。最难的时候，公司账户几乎见底。在融资最困难的情况下，杨亚飞自筹资金，支撑团队推进研发。技术攻关是第二重考验。作为固态硬盘的“大脑”，主控芯片研发投入高、周期长，单颗芯片投入至少2亿元—3亿元，研发周期需2年—3年。大普微坚持全栈自研路线，从零攻坚，历经数年实现从主控到整盘产品的完整突破。

产品问世后，市场导入亦要攻坚。“数据中心存储对稳定性要求近乎苛刻，如同在钢丝上行走。”杨亚飞感慨道，公司第一代产品迭出时，即便性能测试全部通过，客户仍然不敢采用。

为打破僵局，团队成员只能蹲在客户的数据中心门口，等机器空闲下来才能测试产品，这样一蹲就是一年半载。“选国际大牌不需要理由，选初创公司理由却必须充分，且决策者要承担巨大压力。”杨亚飞解释。

2022年前后，事情终于迎来转机。互联网云计算快速发展与AI大模型兴起，使得存储需求迎来爆发式增长，大普微产品也开始起量。“当越来越多一线互联网公司开始批量采购时，我们闯过又一道关。”杨亚飞说。

两岸猿声啼不住，轻舟已过万重山。

昔日横亘在前的艰难险阻，如今已化为大普微难以复制的竞争壁垒。

## 自强不息 以全栈自研铸就行业标杆

十年蝶变。大普微如今已成长为国内企业级SSD领军企业，亦是全球首批实现PCIe 5.0企业级固态硬盘量产的厂商，在国内存储领域创下多项突破性纪录。——技术立身，全栈自研筑牢企业护城河。为何选择自研？杨亚飞表示，坚持长期主义、做难而正确的事，是公司十年发展沉淀下来的企业文化。“如同跳水竞技，动作难度系数高，往往能出奇制胜。”

一位业内人士告诉记者，大普微的核心竞争力正在于全栈自研能力，在企业级存储市场，这不仅意味着更高的利润空间，更代表对底层硬件的优化和定制化能力，成为参与全球竞争的制胜关键。——跻身一流，产品性能比肩国际顶尖水平。在企业级固态硬盘中，由于PCIe接口相比于SATA和SAS接口拥有更高带宽与更低延迟，现已占据主导地位且占比持续上升。大普微专注企业级PCIe SSD，现已实现PCIe 3.0至5.0代际产品商业化，并提前布局PCIe 6.0产品。

自PCIe 4.0开始，大普微与全球龙头厂商产品发布时间的间隔就不断缩短。招股书显示，公司PCIe 4.0与5.0产品的关键性能指标，可以与三星电子、SK海力士旗下子公司Solidigm等国际一线大厂媲美。——增长迅猛，打入国内外一线大厂供应链。招股书显示，2022年—2024年，公司主营业务收入金额分别为3.87亿元、5.09亿元、9.61亿元，主营业务收入复合年均增长率超57%。公司披露经审阅的2025年营业收入预计为22.89亿元，同比增长137.94%，预计最早于2026年实现扭亏为盈。

此外，大普微已构建起“豪华”客户阵容，覆盖国内外一众大厂。目前，大普微的产品已批量出货至谷歌、字节跳动、腾讯、阿里巴巴、百度等国内外头部互联网及云厂商。2025年，公司通过英伟达、xAI测试导入，有望逐步放量，提升全球份额。

## 向新而行 乘AI浪潮奔赴“星辰大海”

ChatGPT面世，开启AI大模型时代，也彻底重构企业级存储行业逻辑。在杨亚飞看来，企业级固态硬盘将迎来黄金时代：“AI创造的市场蛋糕将持续变大，企业级固态硬盘需求将迎来高速增长，如同飞机滑翔后即将加速起飞。”

2022年，ChatGPT出现之前，存储是算力的“配角”，企业级固态硬盘性能好但价格高，核心逻辑是通过降成本和机械硬盘争夺市场份额。

2022年后的AI时代，行业叙事逻辑发生根本性变化，不仅是替代逻辑，更是与GPU协同，共同支撑Token经济。大模型在训练与推理环节对热数据的读写、存储与实时调用需求呈现爆发式增长，固态硬盘凭借高带宽、高可靠、低延迟优势，将成为核心载体。

杨亚飞表示，AI工厂与Token经济将驱动数据量呈指数级增长，存储市场空间广阔。据Forward Insights数据，2022年全球企业级SSD市场规模达204.54亿美元，预计2027年达514.18亿美元，年复合增速为20.25%。行业人士预测，未来增速会更高。

行业机遇还体现在固态硬盘对机械硬盘的加速替代。杨亚飞称，在CPU时代，机械硬盘和固态硬盘还在争夺主流地位，客户关注焦点在于成本；而进入GPU主导的AI时代，客户关注焦点变成存储的性能及其所能带来的价值。这使得性能更好的固态硬盘成为“主角”，且这个地位在短期内很难被撼动。

面向未来，杨亚飞对公司的规划清晰坚定：未来三到五年，公司在技术上将从PCIe 3.0、4.0的追赶者，成为PCIe 6.0及下一代技术的并跑者、领跑者；规模上依托上市平台加速迈向百亿元年产值；市场上深耕国内、拓展全球，不断推进海外客户导入，实现全球市场与技术双线突破。“不必拘泥于国产化定位，中国的，就是世界的。”杨亚飞如是说。

# 交通银行山东省分行连续六年荣膺“山东社会责任企业”

4月13日下午，以“责任山东 向新同行”为主题的2026年山东企业社会责任大会在山东大厦金色大厅举行。大会现场公布了2025年责任山东共创共建企业与企业家名单，交通银行山东省分行成功入选，连续第六年获评“山东社会责任企业”称号。

近年来，交通银行山东省分行始终坚守国有大行使命担当，将履行社会责任深度融入经营发展全过程。作为山东现代医药产业链“金融链主”，该行打破传统金

融产品局限，汇聚租赁、信托、保险、投资等“1+N”综合化服务力量，截至2025年底，对现代医药产业授信授信额度超240亿元，服务产业链企业超400家，带动服务链上中小微企业超280家。与此同时，该行将服务县域发展作为履行国有大行责任、服务实体经济的重要着力点，实施“一县一策”精准服务，创新推出“海参贷”“果蔬贷”“菌菇贷”等一系列定制化信贷产品，2025年对农业产业化龙头企业授信额度达47亿元。在服务实体经

济、赋能县域发展、助推乡村振兴等方面持续发力，走出了一条金融与责任同频共振的齐鲁实践之路。

2026年是“十五五”规划开局之年。交通银行山东省分行将深入贯彻落实国家有关会议精神，坚持党建引领，聚焦主责主业，持续强化对重点领域和薄弱环节的金融供给，做好金融“五篇大文章”。同时，积极履行国有大行社会责任，在服务山东现代化强省建设中展现更大担当，为谱写中国式现代化山东实践新篇章贡献力量。