

一家机器人6S店的“生意经”

随着人形机器人产业进入快速发展期，自2025年7月以来，全国有超过20座城市相继落地当地首家人形机器人4S店、6S店，乃至7S店、9S店。这一新兴业态的商业价值与发展前景备受市场关注。

近日，中国证券报记者实地探访位于贵阳市观山湖区荔星中心的“全球机器人6S贵州首店”，并专访该店总经理方勇君。他表示，开业4个多月以来，门店客流量显著超出预期，但目前月度经营流水仍无法覆盖全部运营成本，资金缺口约为40%。

“亏损在我们的预料之中，我们给自己预留了3年的试错期，力争在一到两年内实现扭亏为盈。”方勇君透露，门店2026年的收入目标设定为500万元以上，2027年计划实现20%至50%的增长。

● 本报记者 吴科任



位于贵阳市观山湖区荔星中心一楼的“全球机器人6S贵州首店”

本报记者 吴科任 摄

示，门店已在贵阳国际会展中心承办多场大型机器人商演活动，并与多家企业达成合作，开展机器人表演及迎宾服务。在商业与工业应用场景方面，门店清洁类机器人已进入贵州多家大型商超及企业集团，配送机器人也落地当地一些大型制造业公司。

值得一提的是，“贵州首店”日均客流量保持在较高水平，高峰期单日可达500-600人次。

此外，开业至今，门店已接待多个政企调研交流团，在贵州政企业领域建立了一定的品牌影响力。同时，门店积极开展社区与校园公益活动，在普及机器人知识的同时，进一步提升了品牌曝光度。

需要保持长期投入

近日，宇树科技发布全球首款量产版载人变形机甲GD01，又一次点燃市场对人形机器人的讨论。而这股热度投射到商业层面，全国范围内，（人形）机器人4S店、6S店等门店数量亦在快速增长。

方勇君认为，机器人专卖店数量快速增长，反映出市场对这一新兴业态的高度认可，但短期内实现盈利仍面临诸多挑战。“大家都想抢占市场先机，但

这个行业需要长期投入和耐心培育。”方勇君说。

对于未来发展，“贵州首店”制定了清晰的战略规划：短期目标是一到两年内实现扭亏为盈；中期目标是打造具备市场竞争力的多场景可复制解决方案；长期目标是推动机器人走进千家万户和各行各业。门店还计划未来将贵阳模式复制到省内其他地市。

在方勇君看来，必须秉持长期主义，用“三心”（用心、精心、耐心）做事，才能经营好门店。“我们董事长关注机器人产业已有十余年，他办公室至今还摆放着一台优必选2018年上市的便携式智能机器人‘悟空’。正是出于对科技和人工智能的热爱，才有了这家门店。”方勇君表示，希望通过门店的运营，让本地居民和游客都能在贵阳零距离接触到全球最前沿的机器人产品。

中国证券报记者注意到，除了4S店和6S店，国内还有机器人7S店、9S店，且门店的“S”内涵亦有差别。“国内尚未出台机器人专卖店模式的统一行业标准。”方勇君说，“只有具备实体店和完整服务能力，才能真正称得上是几S店。”

展望未来，方勇君表示，随着国内人形机器人本体技术不断进步，平衡能力

和灵活性持续提升，一旦“大小脑”技术取得重大突破，人形机器人有望大规模进入工业生产领域。同时，随着产品成本的不断下降，人形机器人也将逐步走进普通家庭。



一汽解放：坚持战略定力 厚植“科技+绿色+国际”转型新优势

● 本报记者 李媛媛

一汽解放相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示，今年一季度，公司营收、净利润同比分别增长30.92%、241.82%，核心经营指标稳健增长，经营质量持续提升，向好态势更加稳固。这背后是“科技解放、绿色解放、国际解放”战略纵深推进的成果。当前，商用车行业复苏趋势明确，叠加公司主业韧性强劲、多元业务协同增效、新品势能持续释放等优势，公司持续发展的信心更足、确定性更强。

下一步，一汽解放将继续瞄准“三个解放”战略部署，不断增强创新内生动力，做强新能源绿色赛道，拓展更广阔国际市场，在数智化、绿色化、高端化转型中厚植竞争新优势。

技术为王 以新制胜

在刚刚闭幕不久的2026北京国际车展上，一汽解放用一款名叫“解放J7创领高速NOA版”的新车吸引了众多目光。这款新车展现了一汽解放强大的研发实力，更向外界展示了商用车行业辅助驾驶技术最新落地应用成果，成为行业智能化变革新标杆。

作为一汽解放与卓驭科技联合定制开发的首款车型，“解放J7创领高速NOA版”是商用车领域首款搭载“端到端大模型”的辅助驾驶技术的车型，将于今年6月正式上市。

“该车基于卓驭高性能视觉与激光融合传感器激目2.0、高悟性端到端4.0大模型，可实现高速场景导航辅助驾驶、自主变道、全场景单车道巡航，摆脱对高精地图的依赖，拟人化驾驶可适应各种复杂的交通环境、天气条件，降低驾驶疲劳，提升行驶安全性，节约运营成本。”上述一汽解放负

责人表示。

高端车型陆续发布上市，正是当下“科技解放”战略频结硕果的缩影，更是一汽解放加快打造更具市场竞争力产品结构的重要实践。

作为商用车行业领军企业，创新是一汽解放的基因。技术为王、质量取胜、品牌战略、创新驱动——解放作为中国一汽的“根”，始终不曾放慢创新的步伐，一直引领行业的创新产品推动商用车行业快速发展。

在该负责人看来，打造“科技解放”，就是要抓住新能源与智能化浪潮，充分利用自身优势研发资源，聚焦核心技术研发，实现战略转型。

“今年，公司要进一步打造智能技术人才梯队，加速驾驶辅助车型产品推广应用，持续优化用户智能化体验，构建全新产品增长点；在传统领域，重点攻克发动机节能技术；在新能源领域，突破兆瓦超充等技术。”该负责人表示。

主动转型 以“绿”领跑

近年来，商用车产业加速转型升级，在强化智能网联技术应用的同时，新能源技术路线日趋多元，新兴动能顺势崛起。特别是在“两新”政策助力下，我国新能源商用车渗透率快速提升，正成为拉动行业销量增长的重要引擎。

在此背景下，一汽解放扎实落实“15333”新能源战略，将新能源业务摆在战略位置。2025年，一汽解放持续发力新能源领域，全年投放自主电驱桥、经济型电池等100余款产品，精准覆盖市场需求，构建差异化竞争优势；通过“鲸E租”品牌打造车电分离租赁模式，并联合特来电、宁德时代构建新能源租赁新生态，拓宽新能源业务落地路径。系列布局下，有力推动了新能源车整体销量。公司2025年新能源车销

量同比增长184.3%。

今年，一汽解放新能源车销售依旧亮眼。上述负责人透露：“最近J6P、J6L等新能源主力车型订单持续增加，在多地实现批量交付。”

其中，在粤港澳大湾区，一汽解放向深圳捷腾发物流公司一次性交付30辆J6P 513换电牵引车，将全面服务于粤港澳大湾区繁忙的物流干线运输，精准匹配企业对提升运营效率与综合成本控制的双重需求。

在长三角，一汽解放向杭州用户交付10辆“J6P 6×4纯电牵引车”，该车型针对中短途固定线路运输场景进行了深度优化，在保障充沛动力输出的同时，实现零排放、低噪音，全生命周期运行成本显著低于传统燃油车。

在晋豫能源运输核心区域，一汽解放新能源车市场表现同样不俗。在河南焦作，公司向焦作和运物流交付10辆“J6L 6×4国轩430kWh纯电牵引车”。焦作和运物流所在村庄超80%收入来源于货运产业，这批车辆将专项投入沁阳至晋城的煤炭运输专线。

“公司要加速构筑新赛道转型的领跑优势，着力提升新能源车产销规模和碳足迹管理能力，推进产品转型及系列化发展。”该负责人介绍，今年将加速J6短途纯电平台、J7中长途等车型拓展与开发；打造新能源等全新平台产品、小卡及皮卡产品，补全商用车矩阵；加快氢能汽车产业发展共同体建设，打造氢能产业新生态；深化J7创领版高端产品升级，积极投放新产品，扩大传统整车低能耗优势。

全球视野 出海进阶

在第139届广交会上，一汽解放带着J7 LNG牵引车、J6P新能源牵引车、JH6平顶自卸车及虎VH加油车四大明星车型来到

现场，用多元化产品阵容在这一国际化商贸交流平台全方位展示中国商用车的技术积淀与创新实力。

“广交会期间，我们与非洲、拉美、东南亚、西亚、中亚、东欧等全球多个地区的客户及合作伙伴深入交流，让解放卡车走向更广阔的国际市场。”该负责人说。

如今的一汽解放，早已将触角伸向全球。25座海外KD工厂、58个海外办事处，120家海外核心经销商及310家海外服务商，共同构成一汽解放覆盖广泛、服务高效的海外运营网络。公司摒弃简单的产品贸易，大力实施“场景化产品+本土化服务”海外战略，持续聚焦新能源与智能网联技术迭代与应用，完善全球供应链与售后服务体系，以更精准的服务升级、更深入的场景适配加速推进全球化布局。

以解放J7为例，今年，解放J7登陆南非市场。这是一汽解放面向全球市场、对标欧洲产品打造的高端旗舰重卡。“针对南非市场长距离运输需求，J7搭载高效动力系统，集成空气动力学设计、智能油耗管理及大容量双油箱配置，有效提升车辆运营效率与续航能力，切实降低整车运营成本，精准适配南非物流运输市场。”该负责人说。

作为一汽解放全球化布局的核心战略支点，南非市场已实现从单一产品出口向本地化生产服务的深度转型，成功打造出中国一汽海外事业发展的标杆样本。

“公司将加速全体系国际化转型进程，强化管理资源全球化配置；加速海外子公司落地，推动深度本地化转型。”该负责人表示，一汽解放将着力提升渠道、服务、品牌、金融四大核心能力，加速转向海外全域市场攻坚，夯实战略市场根基，实现由单一市场向全球多点开花、由简单贸易向属地化经营、由营销驱动向“营销+研发”协同深度转型，打造商用车出海新标杆。

绿发电力：优化产业布局和投资结构 从规模扩张转向质量效益提升

● 本报记者 王靖涵

5月15日，绿发电力2025年年度及2026年第一季度业绩说明会在中国证券报·中证路演中心举办。公司管理层围绕年度经营情况、行业新形势、战略布局与投资者回报等核心议题，全面解读发展成效，直面行业挑战，传递从规模扩张向质量效益转型的坚定决心与务实路径。

营收电量双增长 盈利短期承压

2025年，绿发电力经营规模大幅增长，累计完成上网电量192.30亿千瓦时，同比增长81.94%；全年实现营业收入48.93亿元，同比增长27.41%。

2026年一季度，绿发电力累计完成上网电量47.78亿千瓦时，同比增长21.12%；实现营业收入11.77亿元，同比增长14.76%。截至2026年一季度末，绿发电力在运装机规模达2197.55万千瓦，2025年至2026年一季度累计新增装机规模352.40万千瓦，呈现“增产、增量、增收”的良好发展格局。

盈利层面，2025年公司归母净利润8.01亿元，同比下降20.61%；2026年一季度归母净利润0.89亿元，同比下降65.01%。

公司管理层坦言，利润短期承压系多重因素叠加：一是新能源装机高速增长与送出线路建设不同步，电网消纳能力阶段性承压，叠加《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》实施后电价市场化改革深化，交易难度提升，收入端压力加大。二是新增装机陆续转固，折旧费用增加侵蚀当期利润。三是部分合资项目按持股比例核算收益，对归母净利润形成一定影响。

装机规模实现千万跨越

回顾“十四五”，绿发电力通过资产置换退出房地产业务，聚焦新能源主业，依托上市平台完成股债融资48亿元，为发展注入资本动能。五年间，公司装机规模从百万千瓦级跃升至千万千瓦级，年均增长率达40%，超额完成“十四五”末建设运营装机规模超3000万千瓦的战略目标，成功跻身国内新能源发电第一梯队。

在产业布局上，公司坚持“海陆齐发、风光并举、多能互补”，西北聚焦新疆、青海资源富集区，全力推进特高压外送基地建设；中东部深耕广东、江苏等高负荷省份，积极获取海上风电资源，构建“西北保规模、中东部提效益”的差异化发展格局。

同时，公司持续加大科技创新投入，攻关自同步电压源、长时储能等核心技术，深化AI与新能源场景融合，培育发展新质生产力。

聚焦“质量效益”五大路径引领转型

立足“十五五”开局，面对新能源行业全面进入市场化竞争的新形势，绿发电力明确将高质量发展作为首要任务，提出“五个更加注重”发展思路，全力推动从规模扩张向质量效益提升的根本性转变。

更加注重战略引领，在服务国家大局中彰显价值。绿发电力表示未来将紧扣国家“十五五”规划和2035年远景目标，增强战略定力，严把投资准入关，确保发展质量与效益。深度融入区域协调发展战略和能源革命进程，优化产业空间布局和投资结构，推动“两个转移”战略目标落地见效。

在业务布局上，打造融合发展新模式，深化风光储融合发展；积极探索发电侧与用电侧协同发展路径，主动对接高耗能企业、工业园区等高价值用户，以绿电直供、综合能源服务等方式提供绿色用能解决方案，实现从单一发电企业向综合能源服务商转型。

更加注重创新驱动，在培育新质生产力上取得实效。聚焦光伏、风电、储能等重点领域，加大研发投入，提升新能源场站对电网的主动支撑能力。推进智慧运维，全面提升运维效率和安全性。深化“人工智能+新能源”场景应用，塑造面向AI时代的竞争新优势。

更加注重价值创造，在深化提质增效基础上深耕细作。深耕中长期交易市场，持续做大跨省区交易规模，加大优质客户开发力度，稳定基础收益；积极参与现货市场，争取高价时段电量，提高边际收益；拓展辅助服务市场，通过提供调峰、调频等服务获取额外收益。

更加注重改革赋能，激发内生动力，深化“双百企业”改革，提升决策科学化水平。

更加注重底线思维，在统筹发展和安全上固本强基。健全安全生产责任体系，从源头把控设备选型与技术路线的安全性。

绿发电力表示，当前，新能源行业已告别高速扩张期，进入精细化运营、高质量发展的新阶段。公司此次业绩说明会，既展现了公司“十四五”期间的发展成就，又清晰传递了面对行业变革的战略定力与转型魄力。

从规模为王到质量至上，从单一发电企业向综合能源服务商转型，绿发电力表示正以“五个更加注重”为引领，锚定核心功能、提升核心竞争力，为资本市场与投资者注入坚定信心。



绿发电力青海多能互补项目

公司供图