超聚变递交创业板IPO招股书 拟募资80亿元投向算力领域

5月22日，深交所网站显示，超聚变数字技术股份有限公司（简称“超聚变”）创业板IPO获受理。

作为国内知名的算力基础设施与数智化服务提供商，超聚变拟公开发行不低于9781.35万股且不高于22008.03万股A股普通股股票，占发行后总股本比例不低于10%且不高于20%。本次募集资金计划投向新一代算力基础设施研发及产业化项目、超聚变智慧制造园区及研发中心项目和面向智能算力、AI以及供电架构的关键技术研发项目等三个项目并补充流动资金，借力资本市场强化“智算数能”一体化布局。

● 本报记者 王佳飞

视觉中国图片

稳居国内算力基础设施第一梯队

超聚变已稳居国内算力基础设施第一梯队。招股书显示，根据国际数据公司（IDC）报告，公司国产化服务器销售额位居中国市场第一，整体市场地位稳居行业第一梯队；2022年至2025年，公司标准液冷服务器市场份额均稳居中国市场第一。

近三年，公司经营规模快速扩张，营收与净利润均保持增长态势。2023年、2024年及2025年，公司分别实现营业收入250.92亿元、442.67亿元、582.46亿元，三年复合增长率为52.36%；净利润分别为5.07亿元、7.22亿元、10.30亿元，盈利能力稳步提升。

根据招股书披露，公司主营业务毛利率2023年、2024年及2025年分别为14.27%、10.04%和8.58%，呈下降趋势。公司解释，报告期内，公司积极发展互联网客户业务，该类客户采购量大、价格敏感、议价能力强，因此，公司对其销售毛利率较其他客户低。报告期内，互联网客户收入比例逐年上升，使得公司主营业务毛利率逐年下降。

研发投入方面，公司近3年累计研发投入35.05亿元，符合创业板上市相关量化指标要求。截至2025年末，公司累计获得授权专利2313项，其中约90%为发明专利，研发人员1321人，占员工总数的35.59%。

值得注意的是，公司主营业务聚焦算力基础设施与数智化服务，算力业务为绝对核心，新兴业务尚处于培育阶段。2025年，公司算力业务实现收入580.38亿元，占主营业务收入的99.72%；其中数据中心服务器收入559.71亿元，包括AI服务器收入296.29亿元、通用计算服务器收入263.42亿元。AI解决方案与操作系统、边缘计算及部件产品分别实现收入6.30亿元、14.37亿元。

新兴业务方面，公司2025年城企数智业务收入1.44亿元，能源智慧解决方案收入1811.16万元，合计占主营业务收入0.28%，目前仍处于市场拓展初期。

资产方面，截至2025年末，公司资产总额为440.98亿元，归属于母公司股东权益为145.24亿元，合并资产负债率为67.06%，较2024年的77.87%有所下降。

聚焦四大核心领域

根据招股书披露，“智算数能”一体化发展是释放数据要素价值、驱动千行百业智能化跃迁的核心引擎。公司本次申请首次公开发行股票并在A股上市，旨在抓住人工智能从“技术工具”向“智能体”演进的历史性机遇，通过资本市场赋能，构建“算力+算法+数据+应用”产业生态。

招股书显示，公司本次IPO计划募集资金80亿元，资金运用根据公司发展战略，围绕公司主营业务进行，具体包括四个方面：新一代算力基础设施研发及产业化项目拟投入40.8亿元，超聚变智慧制造园区及研发中心项目拟投入20.3亿元，面向智能算力、AI以及供电架构的关键技术研发项目拟投入8.9亿元，补充流动资金10亿元。

截至招股书签署日，河南超聚能科技有限公司持有公司31.38%的股份，且报告期内持股比例一直在30%以上，为公司单一持股30%以上的股东，是公司的控股股东，公司实际控制人为河南省国资委。

招股说明书显示，公司现有股东53名。其中，国资股东包括中移资本、电信投资、中网投基金、国调二期、人保科创等。

值得注意的是，超聚变多名高级管理人员、核心技术人员曾任职于华为技术有限公司。此外，公司还通过继受取得华为昆仑集中管理软件V1.0等3项华为相关软件著作权。

超聚变在招股书中表示，未来坚持技术创新与生态协同双轮驱动，聚焦AI、算力、数据、能源四大核心领域深耕布局，定位于全球领先水平的全栈解决方案提供者，助力产业数智化转型升级，实现企业价值与产业价值的协同提升。

华盛雷达IPO暂缓审议 监管关注收入确认问题

● 本报记者 李嫒嫒

5月22日，上交所上市审核委员会公布2026年第24次审议会议结果，浙江华盛雷达股份有限公司（首发）暂缓审议。记者梳理获悉，华盛雷达为上交所今年以来首家IPO暂缓审议的企业。

华盛雷达IPO原计划募资11.5亿元，最新调整为10.8亿元，募资规模相当于公司今年一季度末资产总额8.12亿元的1.33倍。公司IPO申请于2025年12月31日获受理，截至5月22日审议前，已完成两轮问询回复。

中国证券报记者注意到，上交所两次问询均涉及“收入确认”的问题。而在5月22日上市委会议现场问询中依旧涉及该问题。上交所问询主要关注两方面问题：一是说明公司是否具有较强成长性，业绩是否具有可持续性，相关风险揭示是否充分。二是结合X波段相控阵气象雷达相关政策法规规定，销售合同约定及补充签订情况等，说明公司收入确认是否符合企业会计准则的规定，是否存在跨期确认的情况。

业绩波动显著

招股书显示，华盛雷达成立于2014年，是国内最早从事相控阵气象雷达研制、推广应用的主要厂家之一，主要产品为X波段相控阵气象雷达，应用于天气探测及水利监测领域，单个项目订单往往规模较大。公司核心业务相控阵气象雷达系统及产品收入占比高达95%。

从业绩方面来看，华盛雷达业绩波动显著。2023年至2025年，华盛雷达营业收入分别为7322.11万元、3.54亿元、3.79亿元；净利润分别为-5334.94万元、7761.58万元、6483.73万元。

值得注意的是，2024年公司同比大幅扭亏，盈利7761.58万元，然而2025年营收增速同比放缓，且净利润同比下滑至6483.73万元。

进入2026年一季度，公司营业收入断崖式下滑至2531.22万元，与2025年一季度的9281.94万元相比，下滑72.73%；净利润由盈转亏，亏损达1098.04万元。

对此，华盛雷达解释称，公司收入普遍呈现“上半年较低，四季度较高”的分布情况，一季度收入占比通常较低。“2025年一季度，由于完成验收的项目较多等原因，当期收入金额较高，使得2026年一季度收入同比出现下滑。2026年一季度主营业务收入较2024年一季度增长约135%，且2024年营业收入与2025年营业收入规模相近。”

然而，上述解释未能明确说明为何公司2026年一季度出现亏损。

公司进一步表示，2025年一季度公司营收较高，主要系2024年公司业务扩张速度较快，产能相对紧张，同时部分站点建设进度在一定程度上影响公司发货安排，使得2024年下半年发货较多，随着现场安装、试运行等步骤的正常推进，在2025年一季度集中完成验收的项目较多。

此外，个别项目受到站点建设及验收组织工作进度的影响，项目终验于2025年一季度完成，继而在当期确认收入。这一情况或许引发了业界对“是否存在跨期确认”的质疑。

尽管今年一季度出现亏损，但华盛雷达预计，今年上半年公司营收为1.34亿元-1.6亿元；净利润为1250万元-1600万元。

根据招股书，华盛雷达选择的上市标准为：“预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元”。

募集资金超资产总额

华盛雷达IPO拟募集资金10.8亿元，将用于公司产能扩建，投入相控阵雷达智能制造产业化及研发中心项目、相控阵雷达智能应用研究中心项目。

值得一提的是，华盛雷达募资规模相当于公司今年一季度末资产总额8.12亿元的1.33倍。

华中科技大学管理学院会计系讲师陈世来分析表示，需要重点关注申报企业的盈利持续性风险。行业前景、市场地位、核心技术转化等是支撑其长期盈利的关键，一旦研发受挫、商业化失败或产能不及预期，无法支撑长期业绩增长，可能导致业绩变脸。

同时，华盛雷达也在招股书中提示了经营业绩波动的风险，如果未来发生市场竞争加剧、客户需求波动、产品价格下降、客户验收进度不及预期等情形，公司将面临一定经营压力，经营业绩存在波动的风险。

另外，公司也提示了“产品应用领域较为集中及产品结构单一的风险”。华盛雷达表示，公司产品在民航气象保障、低空气象保障及城市气象安全等其他新兴领域已陆续实现业务落地，但主要产品在这些领域的大规模应用尚待进一步培育和推广。从短期来看，公司存在产品应用领域较为集中及产品结构单一的风险。

“是否存在跨期确认收入”受关注

华盛雷达自2025年12月31日IPO获受理后，至2026年5月22日上会前，共经历了两轮审核问询，均涉及“收入确认”的问题。

5月22日，上市委会议现场问询华盛雷达两大问题，仍涉及此前问询中的“收入确认”问题。

此外，需进一步落实的事项同样指向上述两大方向：进一步说明报告期各期12月确认收入所涉项目，是否存在跨期确认收入的情况；结合最新招投标情况、在手订单及履约周期等，说明公司是否具有较强成长性，业绩是否具有可持续性。

之所以要求针对“12月收入”单独说明，与公司在问询回复中披露的数据密切相关。

上交所在首轮问询中提及“公司2022年至2024年第四季度收入分别为2781.05万元、3273.92万元和26688.94万元，占比分别为92.25%、45.27%和76.20%，2024年金额增长较快”，要求说明公司是否存在年底集中确认收入的情况。

对此，华盛雷达回复称，第四季度收入占比较高符合客户实际验收情况，符合行业特征。客户验收进度将直接影响公司收入确认。

对于公司是否存在年底集中确认收入的情况，根据公司披露，2025年12月下半月，确认收入的雷达项目金额为1.142亿元，占当年第四季度雷达项目收入的比例为64.37%；2024年12月下半月确认收入的雷达项目金额为9996.74万元，占当年第四季度雷达项目收入的比例为38.51%。均主要受客户验收进度影响。

在第二轮问询中，上交所依旧关注公司报告期四季度收入占比过高，要求公司说明是否存在突击确认收入、客户配合提前验收的情形。公司解释，不存在上述情况。

显然两次回复并没有打消上交所的质疑，5月22日，上交所要求公司进一步说明，收入确认是否符合企业会计准则的规定，是否存在跨期确认的情况。

根据要求，发行人存在发行条件、上市条件或信息披露方面的重大事项待核实，无法形成审议意见，上市委员会可暂缓审议其申请，暂缓时间不超过两个月。

蓝点触控获上汽、中芯等数亿元投资 剑指机器人力觉赛道“隐形冠军”

● 本报记者 杨洁

当人形机器人的“大脑”仍在进化之时，资本的目光已悄然下探，从整机逐渐向核心零部件渗透，并聚焦于让机器人精细感知世界的“神经系统”。中国证券报记者独家获悉，近日，国内六维力传感器龙头企业蓝点触控（北京）科技有限公司（简称“蓝点触控”）完成数亿元人民币的C++轮融资，由上汽金控、尚颀资本领投，中芯聚源、正大机器人及厚为资本跟投。此次融资距离上一轮C+轮融资仅过去一个月。

力传感器备受瞩目的背后，是人形机器人正逐渐从舞台表演转向工厂干活的演进趋势。蓝点触控创始人、董事长刘吴月告诉中国证券报记者，从零部件的备货情况来判断，今年人形机器人出货量有望从去年的2万多台攀升至5万台以上。

客户变股东 产业资本全链卡位

蓝点触控本轮融资的最大看点并非金额，而是投资方阵容所构成的产业资本图景。

上汽系资本（上汽金控、尚颀资本）代表汽车制造场景，中芯聚源代表半导体高端制造，厚为资本则带来广泛的消费生态资源。结合上一轮融资时引入的宁德时代、智元机器人及银河通用，蓝点触控在股东阵容上已形成了从核心零部件到终端应用的全链条绑定。

正如刘吴月在接受记者采访中所言：“我们现在感受到的是立体的需求，整个业务扩充速度很快，要想在窗口期快速扩大规模和份额，聚拢从供应链到客户群体的优势行业资源十分必要。”

事实上，相对于整个具身智能行业，蓝点触控并不烧钱，“我们是属于卖铲子的”，刘吴月表示，密集融资一方面有助于公司应对快速上升的人才成本，稳定团队，同时也极大加速了产品的验证与规模化周期。刘吴月回顾了过去工业机器人时代的产品验证节奏，并进行比较：“过去做一个产品，可能先做10台、20台样机，投放在小市场，先验证三五个月甚至半年，再滚动投放100台，再过半年扩大到800台，如此一轮一轮验证；而现在，在资本加持下，整个模式被彻底改写，我们可以在样机验证阶段就投放800台，接着可能跳到2000台，产品迭代和市场投放效率极大提升。”

相比跑马拉松 “端稳一杯茶”更难

据介绍，蓝点触控的核心产品六维力传感器与关节力传感器，凭借0.1%FS精度、10kHz以上响应频率、500%抗过载能力，已达到国际顶尖水平，打破了海外厂商长达数十年的技术垄断。上汽金控、尚颀资本投资团队表示，蓝点触控六维力传感器在精度、响应速度和可靠性上已达到领先水平，看好其赋能汽车工厂智能制造升级的广阔前景。

在人形机器人领域，一台人形机器人通常需配备4个六维力传感器及28个关节力传感器——六维力传感器分布于手腕与脚踝，分别负责精密力控与动态平衡；关节力传感器则遍布全身，实现柔顺力控并补偿关节间隙误差。前不久人形机器人在半马赛道刷新人类跑者纪录，其中也有力控感知网络毫秒级姿态反馈的贡献，让人形机器人能够实现超长距离奔跑而不摔倒。

“越是精细操作，越需要力控感知”，刘吴月向记者强调，“我们其实并不需要机器人天天去跑马拉松，更希望机器人能在产线干活、能在家里服务，比如稳稳地端来一杯茶，这个反而很难。”

如果拆解这个动作，人类做起来非常快速、自然，但人形机器人做起来，首先要依靠视觉定位粗略找到茶杯的位置，然后依靠力控掌握接触茶杯的力度，防止因为力度过大碰坏茶杯，这就是手臂末端的六维力传感器在发挥作用，通过实时检测三维力与三维力矩，精准反馈力的大小与方向，让机器人实现“手眼配合”，完成复杂场景下的精细操作。

随着人形机器人逐渐从表演走向干活场景，这种对精细零部件的需求陡然上升。刘吴月表示：“去年整个行业可能出货约2万台机器人，今年我感觉5万台问题不大。”蓝点触控也在产能上做好了准备，预计力控相关零部件出货量将从去年的约十万套提升至今年的四五十万套。

正大机器人项目负责人表示，具身智能的进化离不开精准的“力觉”反馈，六维力传感器将成为下一代智能机器人的标配，蓝点触控的力控技术填补了机器人从“看见”到“触到”的关键空白，期待与蓝点触控携手用精准的“力觉”反馈打通机器人柔性作业的“最后一厘米”。

开辟海外市场和第二增长曲线

据高工机器人《GGII：2025中国人形机器人六维力传感器市场分析报告》，蓝点触控2025年市场份额已达72.6%，稳居行业第一。关节力传感器出货量更是占国内95%以上。公司连续三年收入翻倍并实现盈利。

虽然已经具备市场领先优势，但刘吴月高度清醒。他表示：“作为零部件公司，面临持续竞争是非常客观的现实。我们会持续迭代，无论是性能、质量还是价格，为人形机器人行业规模化发展扫清障碍。”

目前，蓝点触控在广东建成超万平方米自有生产基地，关节力传感器年产能达100万套，末端六维力传感器年产能达20万套，并已投产全国首条全自动产线，能够卡位未来机器人批量订单释放节奏，并具备成本优势。刘吴月透露，公司能够保持健康良性的毛利率，从而形成业务的正向循环。

在稳固力传感器第一发展曲线的同时，刘吴月介绍，公司正快速将业务延伸至力控算法与数据服务，形成第二增长曲线，“比如非标零部件的打磨抛光，过去仍然靠手工，现在可以通过力控算法把老师傅的‘手艺’融入进去，极大提高产线效率。”

蓝点触控的出海战略也已全面启动。刘吴月认为：“人形机器人一定是全球化的市场，我们希望实现全球机器人力传感器蓝点造。”