



# 浙江仙通： 十天百台机器人下线 精密制造解锁第二增长曲线

浩海仙通机器人组装车间  
本报记者 罗京 摄

走进浙江仙通控股子公司台州浩海仙通机器人有限公司的机器人组装车间，记者看到，一群年轻工人正弓着腰，围绕在一个机器人腔体旁，神情专注地梳理着内部几百条颜色各异的线束——任何一个接点出错，都可能导致整机失效。不远处，十几台完成装配的防爆巡检机器人整齐排列，正在进行出厂前的最后调试。

“我们5月31日启动‘十天百台攻坚战’，6月11日顺利完成100台防爆机器人组装并陆续交付，预计实现营收1800多万元。”浙江仙通副总经理、浩海仙通总经理项青锋接受记者采访时表示。这100台设备，是今年3月浩海仙通与七腾机器人有限公司签订的首期1000台防爆巡检机器人采购协议的第一批成果。从专注汽车密封条到打造机器人整机制造的第二增长曲线，不到一年时间，浙江仙通完成了机器人业务从零到一的跨越。

● 本报记者 罗京

## 承接量产落地需求

2025年被业内视为“机器人量产元年”，“具身智能”首次写入政府工作报告，产业风口之下，浙江仙通也果断入局。“去年我跑了二十多家机器人公司，创始人多是85后、90后，他们热衷于研发，但对生产落地感到繁琐。我们正好可以承接这一需求。”谈及布局机器人业务的初衷，项青锋向记者透露了背后的动因。

这一痛点，正是浙江仙通的强项所在。机器人整机制造，涉及上百个零部件，从传感器、伺服电机到结构件、外壳，物料种类繁多，装配精度要求极高。而浙江仙通作为本土汽车密封条行业龙头，在IATF 16949质量管理体系下运行了十余年，对非标件的来料检测、过程控制、出厂追溯早已形成肌肉记忆。

2025年9月25日，浙江仙通与上海浩海星空机器人有限公司签订投资协议，筹划在仙居成立合资公司——浩海仙通，由浙江仙通持有51%股份，建设机器人整机生产基地。今年3月31日，七腾机器人正式与浩海仙通签订首期1000台防爆巡检机器人采购协议。

记者注意到，在车间里，既有身着灰色工服的仙通员工，也有不少身着黑色工服的七腾机器人员工。项青锋解释，今年1月，公司先抽调28名生产骨干前往七腾学习全套机器人工艺流程；5月，对方也派出40余人专业技术团队长期驻厂，装配、调试、检测等

环节全程跟进，为这次“十天百台攻坚战”提供全方位支撑。

据介绍，此次下线的防爆巡检机器人属于七腾机器人安防类特种机器人核心产品，可实现全自动无人化巡检，能替代人员深入高危作业环境，有效规避人身安全风险、降低人力投入，同时大幅提升巡检作业的精准度与效率，切实破解高危行业用工短缺和安全生产两大痛点。

项青锋透露，在完成首批100台防爆机器人交付后，公司正紧锣密鼓组织下一批次生产，“目前规划两条产线，逐渐实现每月量产300-400台整机，力争全年完成2500至3000台整机出货。”

## 构筑多重竞争壁垒

2025年，浙江仙通交出了一份亮眼成绩单：全年实现营业收入15.22亿元，同比增长24.31%，归母净利润2.22亿元，同比增长29.22%。公司上市以来累计分红已超9.4亿元，年均分红比例达70%。但汽车密封条主业增长的天花板也在显现，公司需要寻找新的增长点。

机器人整机制造，正是项青锋眼中那条“第二增长曲线”。在他看来，这不是跨界，而是三十年精密制造积累的体系能力在新赛道上的重新变现。

完整的自主模具与供应链体系，是浙江仙通切入机器人制造的核心壁垒。“模具是高端装备制造的核心基础，公司通过多年的研发和生产，积累了丰富的经验，90%以上的生产模具为自行研发、制造，自制率水平较高，不仅能有效降低成本，还大幅度缩短模具的设计制造周期。”项青锋表示，更重要的是，一旦发现问题，拥有模具开发自制能力的公司能迅速解决问题，保证了生产的连续性，而采用委外定制加工模具的公司则容易因此影响生产进度。

人才与售后网络，构成企业差异化竞争优势。浙江仙通与当地技师学院建立稳定合作关系，目前已经明确未来每年开设3-4个机器人班，可培养约120位技术工人，可快速抽调生产人员完成培训上岗，保障产线人力供给。

此外，浙江仙通在全国主要城市拥有110个售后服务网点。“未来可低成本承接机器人售后维护，这是纯制造企业很难复制的网络。”项青锋说。

据介绍，摸喜陪伴机器人依托全域触觉传感系统，突破了单点、局部传感的局限，构建覆盖玩偶全身曲面的连续式感知网络，具备毫克级压力灵敏度、毫秒级信号响应、全域多点位同步识别等技术亮点。

张曙光还表示，与现有的智能陪伴潮玩不同，该款陪伴机器人最大的特点是能够逐步“成长”。“通过公司自研技术和算法，赋予陪伴机器人‘性格’和‘灵魂’。在与人互动和陪伴过程中能够不断‘成长’，形成独特的‘性格’，并拥有自己的‘情绪’，给人们提供更大的情绪价值。”

据介绍，摸喜陪伴机器人搭载了仿生情感算法，采用奥感微自主研发的双核认知架构，将短期情绪响应与长期性格塑造融合于同一计算框架，模拟生物神经系统的适应性机制。系统内置的情绪记忆体会累积交互势能，形成短期情绪痕迹，并依据自适应的回归动力学模型实现情绪的自然消退与重塑。

## 谋划双轮驱动格局

目前，浩海仙通的机器人整机制造版图正不断扩大。2026年1月30日，浩海仙通与浩海星空签署《战略合作框架协议》，双方将以“人形机器人星空零售舱”“双臂协作机器人”等产品为核心合作载体，计划委托浩海仙通承接相关产品的生产制造，累计金额约1.2亿元。

据介绍，“星空舱”是浩海星空针对新零售场景打造的具身智能商业终端，集文化智能商业空间、可移动O2O智能门店、IP智能秀场于一体，搭载自主研发的VLA大模型与人形机器人，支持室外全场景语音交互、端到端任务理解与执行，实现24小时无人值守运营。2026年春节期间，在上海南京东路步行街落地的“具身智能商业星空舱”，累计吸引消费者61198人次，完成履约订单2368单，销售货品3082件。

项青锋表示，未来公司将充分利用台州科创集团国资并购基金、机器人未来产业基金等资源优势，积极探索机器人产业链并购，持续寻求国内头部机器人公司进行合作，做大做强机器人业务。

“公司规划将机器人业务培育为新主业，实现传统产业转型升级，优化业务结构，提升核心竞争力，实现主营业务与新兴业务双轮驱动。”项青锋说。

# 奥迪威董事长张曙光： 聚焦AI与具身智能赛道 积极拓展应用场景

● 本报记者 武卫红

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，未来公司将持续深耕AI和具身智能赛道，积极拓展下游应用场景，同时进一步优化全球业务布局，推动公司持续稳健发展。

## 摸喜陪伴机器人品牌亮相

日前，由奥迪威与赛感科技共同出资成立的合资公司奥感微在深圳举办以“摸喜初见·触摸你内心的小孩”为主题的全球新品发布会，正式发布摸喜（Moxy）AI陪伴品牌和首款具备全域触觉技术、情绪和性格成长体系的摸喜陪伴机器人。

张曙光表示，公司自主研发的柔性传感器又称为电子皮肤，公司在该领域的探索和研发已有三年时间，两年前开始推进场景应用。此前，该技术主要应用于工业灵巧手、机器人触觉控制等场景。依托柔性电子皮肤技术，摸喜陪伴机器人跳出了传统智能玩偶语音交互、摄像头视觉交互的路径，以纯粹触觉感知搭建人与AI之间的情感联结，成为继语音、视觉交互技术之后，人机交互领域的又一次重要突破，为AI陪伴机器人赋予了全新的体验。

据介绍，摸喜陪伴机器人最大的特点是能够逐步“成长”。“通过公司自研技术和算法，赋予陪伴机器人‘性格’和‘灵魂’。在与人互动和陪伴过程中能够不断‘成长’，形成独特的‘性格’，并拥有自己的‘情绪’，给人们提供更大的情绪价值。”

据介绍，摸喜陪伴机器人搭载了仿生情感算法，采用奥感微自主研发的双核认知架构，将短期情绪响应与长期性格塑造融合于同一计算框架，模拟生物神经系统的适应性机制。系统内置的情绪记忆体会累积交互势能，形成短期情绪痕迹，并依据自适应的回归动力学模型实现情绪的自然消退与重塑。

## 深入布局AI与具身智能赛道

奥迪威成立于1999年，专注于智能传感器和执行器及相关应用的研究、生产和销售，致力于为下游应用领域提供智能传感与执行解决方案。2022年，公司在上交所正式上市，成为上交所“传感器第一股”。

作为智能终端的核心技术，智能传感器及执行器广泛应用于人工智能、移动电话、平板电脑等各类智能终端产品。目前，奥迪威主要聚焦智能家居、智能汽车、智能终端、智能制造等

四大核心解决方案和场景，产品和服务覆盖家庭环境、智能空间、工业控制与人机交互等维度。

随着AI与具身智能产业的迅猛发展，近年来，奥迪威聚焦AI和具身智能领域积极拓展。今年4月，奥迪威发布针对AI算力基础设施与具身智能领域的系统级散热解决方案，并正式发布面向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。

张曙光介绍，近年来，人工智能、机器人、新能源汽车等新兴产业快速发展，为智能传感器和执行器行业提供了广阔的市场空间，未来市场规模有望逐步扩大，并在智能化、数字化转型中扮演不可或缺的角色。

据2025年年报，奥迪威应用于家居服务机器人的传感器全年营业收入已突破1.1亿元。目前，公司已在机器人应用场景的感知层、执行层进行布局，并逐步从通用服务机器人应用往智能化、集成化、多模态技术升级，延伸服务于更高阶的智能应用场景。

张曙光介绍，作为公司未来发展方向之一，公司将推动柔性传感技术在AI及具身智能等更多下游场景和领域的应用。作为一家高科技企业，公司在潮玩领域的商业模式是通过与现有的IP进行合作，挖掘现有IP的“矿产宝藏”，用公司自研的技术进行赋能。

## 稳步拓展全球业务布局

近年来，奥迪威稳步推进资本市场“A+H”战略，并稳步拓展全球业务布局。今年6月，公司向香港联交所重新递交上市申请文件。作为公司重要的发展战略之一，通过在港交所挂牌上市，奥迪威将进一步拓宽公司海外融资渠道、优化全球业务布局、提升国际品牌知名度与行业影响力。

据公司招股书，奥迪威此次公开发行募集资金将主要用于提升马来西亚生产基地的产能，项目预计于2028年底前完成，预计将新增高性能传感器年产能600万件，成为公司传感器产品的主要制造基地及海外战略枢纽之一。

在国内产能布局方面，奥迪威此次发行募集的部分资金还将用于在广州建造新一代高性能传感器及执行器生产基地。目前，工程建设已开始且进展顺利，项目预计于2027年底前完成，达产后将新增高性能传感器及模组年产能1530万件以及高性能执行器产能1000万件。



1 摸喜陪伴机器人



2 摸喜陪伴机器人发布现场  
本报记者 武卫红 摄  
公司供图

# 囤货博弈存储上行周期 江波龙净利预增数百倍并加码融资扩产

● 本报记者 张妍娟

存储行业迎来了AI超级周期的红利，模组厂商江波龙交出了上半年业绩答卷。

7月3日晚间，江波龙发布了2026年半年度业绩预告，预计归属于上市公司股东的净利润为92亿元至110亿元，同比增长62204.03%-74393.95%。超600倍的净利润增长迅速引发了市场关注，7月6日，江波龙股价大涨，报收681.80元/股，总市值为2884亿元。

## 业绩大幅预增 存货规模持续走高

江波龙的2026年半年度业绩预告显示，今年上半年公司实现营业收入220亿元-250亿元，扣除非经常性损益后的净利润为90亿元-105亿元。

江波龙的主营业务为存储器和主控芯片的研发设计、封装测试、技术支持与销售。江波龙产品的主要原材料为存储晶圆。

存储晶圆制造属于资本密集型和技术密集型的高壁垒行业，全球存储晶圆供应集中度较高。根据CFM闪存市场统计，三星电子、SK海力士、铠侠、美光

科技、闪迪等公司在全球NAND Flash和DRAM市场份额接近90%。今年1月，江波龙在投资者互动平台表示，三星电子、SK海力士均为江波龙的供应商。

今年以来，供给侧产能缺口叠加AI等需求增长，全球存储晶圆供给持续紧张，三星、海力士等相关存储产品多次上调价格。此前已经大规模备货的江波龙“赌”对了周期，2025年年报显示，2025年年初，江波龙账面上的存货余额为78.33亿元，2025年年末，该数据增长至116.78亿元，增长了46.35%。

江波龙仍持续加码备货博弈周期行情。截至2025年12月31日，江波龙存货的账面价值占流动资产的比例为70.31%。而截至今年3月31日，江波龙账面上的存货较上年度末增长了53.81%，存货的账面价值为179.61亿元。

## 推进A+H双融资渠道夯实现金流储备

大规模存货持续挤占公司经营性现金流，截至3月31日，江波龙账面上的货币资金为41.49亿元，短期借款为62.12亿元。

一方面，业绩“狂飙”为江波龙补充了现金流；另一方面，江波龙正在积极推进外部融资。

6月12日，江波龙的定增方案获批。据5月份公布的募集说明书，江波龙此次发行股票数量不超过1.26亿股（含本数），募集资金总额不超过37亿元（含本数）。其中，8.80亿元用于面向AI领域的高端存储器研发及产业化项目，12.20亿元用于半导体存储主控芯片系列研发项目，5亿元用于半导体存储高端封装建设项目，11亿元用于补充流动资金。

定增获批前的5月29日，江波龙已经向港交所递交了招股书，中信证券和花旗担任联席保荐人，对于目前市值已接近3000亿元的江波龙来说，港股上市将为其带来可观的资金。

AI算力浪潮之下，江波龙凭借精准的周期博弈吃到了存储超级周期带来的红利，在业绩预告中，江波龙表示受下游需求增加以及全球存储晶圆产能总体增长有限的影响，全球半导体存储产业景气度提升，为公司创造了良好的外部环境。

江波龙在业绩预告中披露了技术创新的进展，公司与AMD完成联合调优，实现了SSD存储智能体和HLC技术支持端侧AI产品DRAM使用量下降40%左右的技术创新。从财务数据看，江波龙在持续加大研发投入，2023年、2024年、2025年，江波龙的研发费用支出分别为5.94亿元、9.10亿元、10.48亿元。

# 山海交汇 烟火同行 | 交通银行“文旅大戏”走进山东

7月2日，2026年山东暑期文化和旅游消费促进主场活动暨交通银行“文旅大戏·走进烟火”山东站启动仪式在山东威海举行。交通银行副行长周万阜，文化和旅游部产业发展司二级巡视员赵建军，威海市市长孔凡萍，山东省文化和旅游厅副厅长刘少华出席活动。

本次活动聚焦山东暑期文旅消费，以金融赋能文旅产业、激活服务消费场景、协力打造“好客山东”品牌为主线，推动文旅资源、金融资源、企业资源和客户资源深度连接，为山东文旅消费高质量发展注入金融动能。

周万阜在活动致辞中表示，交行创新开展“文旅大戏”项目，主动融入地方发展规划，优化多元金融供给、丰富金融惠民举措，强化资源整合，积极探索服务地方政府、金融

支持文旅创新之路。立足“十五五”开局契机，交行将进一步深化与山东文旅的战略合作，以更精准的信贷投放、更丰富的金融产品、更智慧的科技赋能，积极打造文旅与金融融合发展、互促共赢的典范。

活动现场，交行与山东省文化和旅游厅签署了战略合作协议，并与多家重点文旅企业签约，为景区提升、旅游演艺、非遗传承、特色商户、文创产品等重点领域提供综合金融支持，将金融服务进一步嵌入文旅产业链、消费链和服务链。

活动期间，交行发布《山海如朋·好客山东》主题宣传片。从泰山巍峨到黄河入海，从齐鲁文脉到滨海风情，从非遗技艺到老字号美味，集中呈现了山东深厚的文化底蕴与鲜活的“人间烟火”。

作为本次活动的一大亮点，“走进烟火”文旅市集同期开市。市集汇聚了山东特色非遗文创、中华老字号、“好品山东”和威海本地特色商品，既有可品尝、可购买的齐鲁风味，也有可观摩、可互动的非遗技艺。花饽饽的麦香、老字号的匠心、海味珍品的美味、手作技艺的温度，在一方市集里汇聚成可感、可触、可鲜的山东记忆。

从线下市集到线上平台，从现场体验到长效运营，交行致力于让“烟火气”既热在当下，更留在日常。活动期间，交行依托手机银行等数字渠道，联动特色商户、文旅平台和消费场景，打通线上展示、优惠领取、直播推介、扫码下单、快递到家等服务闭环，让非遗走出市集，让老字号拥抱数字化，让更多山东好品进入千家万户。

以本次活动为契机，交行山东省分行发起“新消费伙伴计划”，携手中国银联山东公司、山东省老字号协会、济南市零售连锁行业协会、山东文旅智慧票根平台“鲁粟票”、山东省非物质文化遗产保护协会等单位，联动非遗、老字号、文旅、零售、数字票务等全链条市场主体，共建服务消费生态圈，为商户伙伴提供客源共享、信贷赋能双重支撑，解旅客之困，破资金周转之难。

山海有约，烟火同行。未来，交行将继续携手山东文旅部门和各方伙伴，围绕“好客山东”品牌传播、文旅消费促进、市场主体服务和客户体验升级，持续拓展金融服务文旅的新模式、新产品、新场景，让更多游客看见山东、走进山东、乐享山东。