

对赌压顶 云迹科技能否借IPO破局

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

在科创板折戟之后，北京云迹科技股份有限公司（简称“云迹”

三年亏损8亿元

2022年至2024年期间，公司权益股东应占年内亏损及综合收益总额分别为3.65亿元、2.65亿元及1.85亿元。

云迹科技成立于2014年，是一家机器人服务智能体企业。公司产品及服务组合主要包括两大类：一是机器人及功能套件，包括YJ-机器人、YJ-AIoT组件、YJ万物工具仓模块及智能控制模块；二是AI（人工智能）数字化系统，包括AI驱动的机器人基础服务及智能体应用。

在应用端，酒店是其机器人产品的主要应用领域，此外还应用于商业楼宇、医疗机构、工厂及社区等多个场景。

云迹科技超80%收入来自酒店机器人业务，2023年这一比例甚至高达95.1%，2022年至2024年，酒店客户分别占总收入的70.1%、95.1%及83.0%。

在酒店场景中，云迹科技的机器人能够提供送餐、垃圾回收、地毯清洁、巡逻安保以及环境消杀等服务。2023年，公司按收入计的酒店场景机器人智能体在全球和中国酒店场景的市占率分别为9%、12.2%，均

18个月的上市期限

若公司18个月内未完成上市，投资者将恢复赎回权，公司则面临18.7亿元赎回负债需现金偿还。

此次冲击港股并非云迹科技首次尝试登陆资本市场。

作为机器人服务智能体头部企业，云迹科技自2014年创立以来便获得诸多资本青睐。据相关统计，其目前已完成8轮融资。包括天使轮融资、A轮融资、A+轮融资、A+轮融资、B轮融资、B轮融资、C轮融资及D轮融资。

2021年8月，云迹科技完成C轮2.65亿元融资，投资方包括启明创投、腾讯、联想基金等，每股成本分别为38.86元及43.15元，投前估值为18亿元，投后估值为

科技”)迅速转战港股，试图以“特专科技”标签规避盈利门槛。

这家凭借疫情特殊时期“无接触服务”东风爆发的机器人企



云迹科技在招股书中坦言“短期内无法盈利”，市场对其以亏损换规模的故事能否持续存疑。

排名第一。

据悉，云迹科技自成立以来已积累超过3.4万家企业客户，截至2024年年底包括超过3万家酒店及100家医院。其客户包括万豪集团、洲际集团、锦江国际、首旅如家等多家酒店企业，以及北京大兴国际机场、中国银行、北京协和医院等。

2022年至2024年间，云迹科技来自机器人及功能套件的收入分别约为1.35亿元、1.20亿元、1.89亿元，占总收入的比例分别为

83.6%、82.4%、77.2%。

除了销售机器人及功能套件外，云迹科技还向客户提供AI数字化系统服务，包括AI驱动的机器人基础服务及智能体应用。2022年至2024年，公司来自AI数字系统的收入分别约为2638.4万、2547.0万、5588.1万元，占营收的比例分别为16.4%、17.6%、22.8%。

AI服务部分业务虽然实现45.5%的年复合增长率，不过目前收入规模远小于机器人业务线。相对而言，AI服务业务毛利率较

《中国经营报》记者注意到，云迹科技在招股书中坦言“短期内无法盈利”，市场对其“以亏损换规模”的故事能否持续存疑。



视觉中国/图

高。2024年，云迹科技机器人及功能套件、AI数字化系统毛利率分别为38.1%和61.5%。

招股书披露，云迹科技业务规模仍处扩张期，2022年至2024年期间，公司的营业收入分别为1.61亿元、1.45亿元和2.45亿元，营收复合增速为23.2%；相应的，公司权益股东应占年内亏损及综合收益总额分别为3.65亿元、2.65亿元及1.85亿元；经调整净亏损分别为2.34亿元、1.2亿元及2755.9万元。

7038万元。

截至2025年1月31日，云迹科技现金及现金等价物为1.31亿元，而流动负债总额为20.22亿元，其中赎回负债高达18.81亿元。

所谓赎回负债本质上是上市前的对赌协议，若成功上市将自动转为权益，对公司现金流并不构成实质压力。但根据补充协议，若公司18个月内未完成上市，投资者将恢复赎回权，公司则面临18.7亿元赎回负债需现金偿还，这或是云迹科技急于寻求上市以获得融资的关键原因。

价格战下如何突围

据了解，酒店机器人行业均价已从2016年的13.6万元暴跌至2024年的1.31万元，降幅超90%。今年一季度，行业平均净利率跌破-5%。

港交所18C规则为未盈利企业开闸，但投资者更关注技术壁垒与商业化闭环能力。

据了解，云迹科技自成立以来共推出了三代机器人，第一代是送物机器人“润”系列；第二代是“格格”系列，为2021年推出的升级款；第三代“UP”系列是2023年发布的第三代复合多态机器人。

疫情期间，酒店对于无接触服务的需求激增，使得云迹科技酒店机器人迎来爆发式增长。

不过，当疫情过后，酒店对于服务机器人的采购热情是否能够持续仍待观察。实际上，目前酒店需不需要机器人还充满着争议，比如更换布草和房间打扫，以及应急清理和边角清洁仍需人力完成。

2022—2024年，云迹科技“润”系列销量由2881台降至1255台，目前已停产；迭代产品“格格”系列从1326台增长至6358台；而价格更贵的最新产品“UP”系列近两年销量只有864台。

与此同时，随着技术成熟、商业模式跑通，越来越多企业开始大力布局服务机器人。

比如擎朗智能先后拿下了东呈、华住、温德姆等多家酒店客户。据悉，其产品售价较其他企业低30%。此外，九号机器人、优必选、科沃斯、家电巨头海尔等企业也纷纷以低价切入市场。

目前，在酒店机器人领域，多数入局企业均已覆盖客房配送、前台引导等核心功能，同质化竞争下，云迹科技选择“以价格换规模”。公司2016年时的早期产品价格大都在10万元左右，而目前大部分产品售价已低至2万至3万元。主力销售机型“格格”系列机器人平均售价由2022年的2.68万元下降7.1%至2023年的2.49万元，并在2024年进一步下降16%至2.09万元。据此，该产品累积降价超22%，两年间销量翻了近5倍。

2024年格格、UP、润三大系列每台平均售价分别为2.09万元、2.23万元和1.31万元，相较2023年

降价幅度分别为16%、58.8%和36.4%。其中，“UP”系列刚推出一

年，价格便从2023年的5.42万元“腰斩”至2024年的2.23万元。不过，价格战虽然使得公司市占率迅速提升，但却进一步侵蚀利润。据了解，酒店机器人行业均价已从2016年的13.6万元暴跌至2024年的1.31万元，降幅超90%。今年一季度，行业平均净利率跌破-5%。

在价格战和同质化竞争之下，云迹科技意欲通过“UP”系列产品实现突围。据了解，这类复合多态机器人是依托AIoT技术打造的生态“智能体”。采用“分体式设计”，通过可更换的功能舱（如清扫、送餐、消杀等）实现“一机多能”。例如，在医疗场景中，“UP”可切换为药品配送或污物回收模式，提升服务效率。

这种设计需解决机械结构兼容性与任务调度复杂性难题，技术上融合了路径算法、自适应控制、AI处理、模块架构等多种技术，考验企业的研发力量。

目前，在云迹科技979项专利中，多数集中在硬件结构（如可换仓模块），而AI算法和闭环学习系统则依赖腾讯、阿里IoT的外部整合，公司尚未在软件层面构建出自身独立的技术生态。

数据显示，2022年至2024年，云迹科技的研发开支分别为0.68亿元、0.69亿元、0.57亿元，分别占同年总收入的42.0%、47.8%、23.4%。2024年，公司研发费用降至约5740万元，较2022年减少12%，而当年销售费用则增长2.46%。

去年底，公司原CTO林小俊离职创业，更让外界对其技术路线稳定性存疑。后续公司能否突破算法自主性并强化软件闭环，关系到其在AI驱动的服务机器人赛道中的长期竞争力。

记者就“UP”系列产品后续发展相关问题联系云迹科技，企业表示目前处于静默期，暂不予置评。

再收“非标”审计意见

*ST工智或将退市

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

随着2024年年报发布，江苏哈工智能机器人股份有限公司（000584.SZ，以下简称“*ST工智”）似乎正步入退市“倒计时”。

日前，*ST工智发布公告称，公司近日收到深圳证券交易所

连收“非标”审计报告

2024年度，*ST工智财务会计报告被出具无法表示意见的审计报告，财务报告内部控制被出具否定意见的审计报告。

其中，无法表示意见主要涉及股权投资平台事项、收入确认、募资使用、持续经营及或有事项。

值得注意的是，至少在2022年年报中，审计机构已发现上述股权投资平台事项，并对*ST工智当期财报出具了保留意见的审计报告，对当期内控报告出具了否定意见的审计报告。

具体来看，审计机构指出，*ST工智对四家股权投资平台公司均采用权益法核算，初始投资成本总额为6.5亿元。上述四家股权投资平台公司，账面存在大量权益性投资、大额往来款以及大额增资意向金。

对此，审计机构实施了检查、

送达的《终止上市事先告知书》（以下简称“《告知书》”）。相应《报告书》显示，因2023年财报收“非标”审计报告被实施退市风险警示后，*ST工智2024年财报再收“非标”审计报告。因此，交易所拟决定终止*ST工智股票上市交易。

《中国经营报》记者注意到，

访谈等审计程序，仍然无法确定是否有必要对*ST工智四家股权投资平台的长期股权投资期初账面价值、上期及本期投资收益、持有待售资产期末账面价值等报表项目作出调整。同时，因审计范围受到限制，审计机构无法确定上述事项是否存在尚未识别的重大关联资金往来。

2022年因此收“非标”审计报告后，*ST工智对上述四家股权投资平台公司以清算退出、股权转让等形式进行处置，全部转让价款合计金额为3.09亿元。但截至2024年12月31日，*ST工智对以上四家股权投资平台尚未处置完毕。

此后于2023年度及2024年度，*ST工智均因相应事项收“非标”审计报告。

“公司管理层2022年下半年就积极推进相应股权投资平台公

自2022年以来，*ST工智已连续3年收“非标”审计报告。同时，自2022年以来，*ST工智多名董事对其年报发表异议声明。2024年度，*ST工智3名独董无法保证当期年报内容的真实、准确、完整，主要理由涉及公司人员变动频繁、工作交接不及时及未能实质性推进相关整改工作等。

司非标审计意见所涉及资产的处置工作，并已采取有效手段逐步消除其对公司产生的不良影响。”2024年年报发布同时，*ST工智日前表示，截至4月下旬，黑龙江严格供应链服务有限公司已完成退出工作，其他三家公司也在积极推进清退工作。

同时，*ST工智还表示，公司董事会认为虽未能于2024年度内完成全部四家平台公司的整改，但公司在2023年审计受限的基础上于2024年对三家公司进行深度调研及退出转让工作，目前四家平台公司均已签订退出转让协议，已收到交易对手方开具的商业承兑汇票和部分现金款项。“公司将持续关注商业承兑汇票的承兑情况和剩余份额转让款的支付情况，尽快完成非标事项处置工作。”*ST工智表示。

持续经营能力存疑

除股权投资平台事项外，*ST工智2024年度“非标”事项还涉及持续经营等。

2024年度，*ST工智确认营收19.36亿元，其中高端装备制造收入约19.36亿元。高端装备制造业中采用时段法确认收入的金额为15.23亿元、采用时点法确认收入的金额为4.13亿元。

审计机构指出，2024年度，*ST工智拟对原时段法确认的收入更正为时点法确认。截至财务报告报出日，*ST工智未完成以前年度收入更正事项的梳理工作，2024年度仍按照时段法确认上述业务的收入并结转成本。

审计机构根据公司未申报表的调整相应地调整了拟执行的审计程序。但由于时间关系，截至财务报告报出日，审计机构调整后

仍有独立董事提不保真意见

除连收“非标”审计报告外，近年来*ST工智多名董事对年报内容提出异议声明。

2024年度，*ST工智独立董事王亮、杜奕良、杨敏丽无法保证当期年报内容的真实、准确、完整。

“由于公司经营层人员历次变动频繁，交接资料不齐全等原因，导致公司无法获得完整的审计资料，结合此前募投资金未合规处理，投资平台的账目不清，故有关报告的内容数据无法确定真实性。”杜奕良表示，独立董事已经在此前督促公司经营层纠正有关内

容，截至会议召开之日，公司仍未整改完毕，故本人无法同意该议案，不确定财务数据是否合法真实。

“经多次与审计委员会委员沟通了解，公司由于人员变动频繁且工作交接不及时、不齐全，导致公司内部审计资料受限，未能提供必要的审计资料，部分收入事项未能准确定性及确认。”杨敏丽也表示，在独立董事向公司发送要求配合审计及相关整改推进事项的督促函后，公司未能实质性推进相关整改工作。

实际上，2022年度及2023年

对措施，但审计机构无法获取充分、适当的审计证据，以判断*ST工智基于持续经营假设编制的财务报表是否恰当。

不过，*ST工智否认其持续经营能力存在重大不确定性。

“公司预计在未来的十二个月内持续经营能力不存在重大不确定性。”*ST工智方面表示，公司已制订相应计划及措施以减轻运营资金压力及改善财务状况，公司将在确保在手订单平稳有序交付的同时，加强销售及回款管理，强化资金及成本管控，争取金融机构的支持，并通过合理规划产能等手段提升生产效率，全力化解债务风险，保障公司生产运营的正常有序及现金流流动性的安全稳定，全力改善公司持续经营能力。

度，*ST工智就有董事对当期年报内容提出异议声明。2022年度，*ST工智2名独立董事及1名董事对年报议案弃权，弃权理由均为公司出具审计报告较晚。2023年度，*ST工智1名独立董事对年报内容提出异议声明，理由同样是当期年报出具时间太晚，截至公司召开董事会前尚未收到定稿版的正式报告。

就相应事项，记者致电*ST工智方面采访。对方记录记者信息并表示向相关领导反馈后回复。截至发稿，记者未获对方回复。