

A股机器人公司迈入上升期 埃夫特、机器人排名靠后

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

随着上市公司悉数发布2025年上半年度报告，机器人行业上市公司业绩排名也随之浮出水面。

《中国经营报》记者根据Wind机器人指数成份股筛选了34家主营业务是机器人的企业。统计结果发现，今年上半年，34家机器人企业的营业收入总额、净利润以及现金流总额合计较2024年同期均有不同程度增长。同时，应收账款周转平均天数和存货周转平均天数也较2024年上半年有所下降。

记者注意到，2025年上半年，九号公司(689009.SH)的多项经营指标位列第一，而埃夫特(688165.

营收净利双升

金鹰基金指出，今年上半年机器人企业的整体业绩回暖，主要得益于中国经济的持续复苏和产业需求的提升。

Wind数据显示，2025年上半年，34家机器人上市公司营业收入达到547.58亿元，较2024年的486.15亿元上升了12.7%；2025年合计净利润37.33亿元，较2024年的28.39亿元上升了31.4%。其中，26家盈利，8家亏损。

具体来看，营业收入排名前十的机器人企业分别为九号公司、科沃斯、长虹华意、中信重工、埃斯顿、永创智能、博众精工、机器人、新时达和博实股份；净利润排名进入前十的公司分别为九号公司、科沃斯、博实股份、长虹华意、中信重工、博众精工、伟创电气、科远智慧、快克智能和佳士科技；而亏损较多的后十名企业分别为埃夫特、机器人、巨轮智能、利和兴、江苏北人、亿嘉和、福能东方、晶品特装、新时达和凯尔达。

对于今年上半年机器人上市公司营业收入和净利润的增长现象，金鹰基金方面向记者指出，今年上半年机器人企业的整体业绩回暖，主要得益于中国经济的持续复苏和产业需求的提升。一方面，下游制造业、汽车、3C电子等行业加大投资力度，推动了对机器人产品的需求。另一方面，国家层面大力推动

SH)和机器人(300024.SZ)则多项指标排名较为靠后。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛在接受记者采访时指出，机器人企业营收与净利润双增源于需求端扩张与供给端效能提升的双重驱动。全球制造业智能化转型加速，中国的“十四五”智能制造发展规划及其他政策持续加码，新能源、汽车电子、半导体等行业对工业机器人需求激增，带动订单量价齐升。头部企业通过工艺优化、规模化生产及上游零部件自制率提升，有效摊薄单位成本，毛利率同比改善显著。部分企业拓展集成商业务，提供全生命周期解决方案，增强盈利弹性，形成“需求—供给—盈利”的良性循环，推动业绩持续增长。

营收净利双升

金鹰基金指出，今年上半年机器人企业的整体业绩回暖，主要得益于中国经济的持续复苏和产业需求的提升。

“机器人+”应用场景，工厂自动化、物流仓储、医疗康养等新兴市场加速导入机器人产品。与此同时，部分龙头企业通过技术迭代和成本管控提升盈利能力，净利润增长幅度显著高于收入增长。此外，企业在海外市场的积极拓展也带来了新增量。

济安研究院研究员万力认为，第一，机器人市场需求保持上升趋势，尤其在制造业、物流与服务业的自动化投入持续释放的背景下，疫情后制造业回暖与数字化升级战略加速，带动机器人销量与订单量同步增长；第二，产业结构优化和技术进步带来提效空间，机器人企业更加注重高附加值产品和解决方案的投入升级，提升单机价值和毛利水平，也让盈利能力有一定改善；第三，整体供应链逐步恢复稳定，原材料价格回落，使得企业成本压力有所缓解。再加上部分机器人企业在产品结构上更加聚焦海外市场，汇率与差价也为利润增幅提供了一定支持。

“这是需求恢复、产品升级与成本控制共同作用的结果，体现行业正从疫情影响中稳步回归增长轨道。”万力说。

形成“盈利—现金流—增长”的良性循环

2025年上半年，机器人上市公司的现金流状况明显好于2024年上半年。

记者注意到，2025年上半年，这34家机器人企业的应收账款平均周转天数和平均存货周转天数均有所下降。其中，应收账款周转平均天数从2024年的187.06天下降到2025年的165.66天。存货周转天数从2024年的330.49天下降到2025年的286.61天。

对此，郭涛向记者指出，应收账款与存货周转天数下降反映供应链管理效率与市场议价能力提升。下游新能源、光伏等高景气行业客户占比上升，付款周期短于传统制造业，加速应收账款周转。企业强化信用风控，采用预付款或分阶段结算模式，收缩账龄欠款比例。

“存货周转改善得益于精益生产模式普及。”郭涛表示，按单生产的柔性产线减少了滞压库存，核心部件国产化率提高缩短了采购周期，数字化系统实时匹配产销数据，降低了安全库存阈值，提升了整体运营效率。

金鹰基金方面表示，周转效率的提升主要体现了行业复苏带来的积极变化。一方面，下游客户订单兑现率提高，使得企业的回款速度加快，从而缩短了应收

账款周转天数。另一方面，随着需求改善，企业产品出货更加顺畅，2023年行业承压时形成的库存逐步得到消化，存货周转天数因此下降。同时，不少企业通过供应链优化和数字化管理提升了运营效率，减少了资金占用。

万力分析称，第一，在订单回暖和市场信心提升的背景下，客户付款意愿增强，部分机器人企业也加强了对账期的管理或优化了销售合同条款，促使应收账款从账面快速回收。第二，库存天数大幅下降可能意味着企业在产销节奏上更精准。“第三，企业也可能采用数字化手段优化供应链管理，如智能预测、柔性生产调度等，使产能与市场同步匹配。这既有助于提升资金周转效率，也有助于释放现金流。”万力向记者指出。

从现金流表现看，2025年上半年，机器人上市公司的现金流状况明显好于2024年上半年。Wind数据显示，34家机器人企业在报告期内经营活动产生的现金流量净额合计约59.07亿元，较2024年的18.26亿元上涨了223.5%。

其中现金流表现较为突出



今年上半年，国内多家机器人的多项财务与业绩数据较2024年同期有显著增长。

视觉中国/图

的公司分别为九号公司、科沃斯、博众精工、长虹华意、福能东方、快克智能、华昌达、亚威股份和金奥博。

对于机器人企业现金流的改善，郭涛指出，经营活动现金流净额高增长体现盈利质量与运营健康度实质提升。销售收入转化为现金的能力增强，现销比例上升，合同能源管理及其他新模式减少了企业的垫资压力。经营性应付项目自然增长，利用供应商账期缓冲自身资金占用，政府补助、增值税留抵退税等阶段性政策红利集中释放。此外，深层逻辑在于

行业从“烧钱抢市场”转向“造血式发展”，头部企业凭借技术壁垒构建正向现金流闭环，支撑可持续发展与研发投入，形成“盈利—现金流—增长”的良性循环。

星图金融研究院研究员张思远向记者指出，第一，收入增长带动现金流流入，机器人企业营收规模扩大直接增加经营现金流；第二，应收账款回款改善，周转天数下降缩短现金周期，减少了资金占用，部分企业通过票据贴现加速现金流回笼；第三，存货周转效率提升释放了流动资金，行业存货规模同比增速低于营收增速。

九号公司多项指标胜出

九号公司今年上半年营业收入为117.4亿元，同比增长76.1%；净利润为12.4亿元，同比增长108.5%。

记者注意到，九号公司的营业收入、净利润以及经营活动产生的现金流量净额等多项指标在34家机器人企业中胜出。

九号公司2025年上半年报告显示，报告期内的营业收入为117.4亿元，同比增长76.1%；净利润为12.4亿元，同比增长108.5%。

万力认为，首先是该公司核心业务高速增长，电动两轮车销量239万台，收入68.23亿元，占营收的58%；割草机器人、全地形车等新业务收入同比增长67.2%，成为第二增长曲线。其次是盈利效率提升，九号公司的规模效应推动其

上半年的净利率提升至10.7%，综合费用率下降4.5个百分点。最后是研发与渠道支撑，该公司研发投入5.22亿元，推出智能车机系统RideyGo! 3.0；渠道覆盖8700家门店，线上“6·18”包揽六大赛道销量冠军，实现全域增长。

而埃夫特和机器人两家公司的多项指标在34家企业中均处于排名靠后的位置。其中，埃夫特净利润位列倒数第一，机器人为倒数第二；在经营活动产生的现金流量净额方面，机器人位列倒数第一，埃夫特是倒数第二。

埃夫特半年度报告数据显

示，今年上半年，埃夫特实现营业收入5.08亿元，同比下降25.20%；归母净利润-1.52亿元，同比减少83.12%；扣非净利润亏损1.59亿元，同比减少54.69%。

机器人今年上半年实现营业收入16.6亿元，同比下降0.07%；净利润-9535.82万元，同比下降54.32%。

对于这两家公司上半年的业绩表现，万力表示，首先，两家公司可能仍处在产品结构调整阶段，旧产品利润低或新产品尚未形成规模，导致毛利率受压并影响利润。其次，可能存在应收账款积压或回款缓慢的情况，尤其是大型项目客

户付款周期长，再加上库存积压，使得经营现金流承压。再者，如果这两家公司近期有较大资本支出或扩产计划，如建厂或研发投入加大，短期会挤占现金流，影响经营表现；同时，如果并购或投资效果尚未显现，也可能被计入成本消化阶段，进一步影响净利润。

万力认为，总体而言，它们表现相对落后，反映的是企业在“市场节奏+业务结构调整+内部运营效率”组合中的短板，而非行业整体逆境。后续经营节奏与项目兑现情况，是观察它们是否回归增长轨道的关键。

换道超车 国内碳化硅半导体正全面崛起

中经记者 秦泉 北京报道

近期，Wolfspeed、英飞凌、安森美、天岳先进、三安光电等国内外头部SiC(碳化硅)半导体企业陆续发布2025年上半年度报告或季报。数据显示，国内企业借SiC东风快速崛起，国际巨头则因转型

缓慢面临挑战。这场由技术革新引发的市场变局，不仅重塑行业竞争格局，也为相关产业链带来新的发展契机。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，当前SiC对IGBT(绝缘栅双极型晶体管)的替代进程已进入关键阶段，

元、4080.1元。

在业内人士看来，价格大幅下跌主要归因于供需关系发生了变化。一方面，随着新能源汽车、光伏储能等下游市场此前对SiC需求呈现井喷式增长，外加过去几年大量资本涌入SiC产业，促使产能迅速扩张。2024年国内6英寸SiC衬底产能同比增长40%，全球范围内SiC晶圆有效产能从2022年的46万片(折合6英寸)激增至2025年的390万片。另一方面，市场需求在经历前期爆发后，增长速度有所放缓。2025年全球SiC衬底需求量预计为250万—300万片，供过于求局面加剧了价格竞争。

鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林表示，价格雪崩只是“产能堰塞湖”泄洪，不是常态。6英寸SiC衬底良率已破70%，国内月产能冲到60万片，短期杀价清库存，但衬底仍占芯片成本的45%，再跌就击穿现金成本。预计到2026年第二季度价格将触底，之后随着汽车主驱模块上车高峰回弹，预计仅比

国内功率半导体企业凭借技术追赶和成本优势，正在全球市场中占据更有利的位置，而国际巨头若不能加快转型步伐，或将面临市场份额被蚕食的风险。这种此消彼长的态势，预示着2025年将成为决定行业未来走向的重要转折点。

IGBT贵10%—15%，靠系统节电优势维持。中长期看，降价将把行业推入“性能冗余”时代。

在新智派新质生产力会客厅联合发起人袁帅看来，2025年SiC价格出现雪崩式下跌且部分产品价格低于IGBT，这种价格走势是否持续将受到多方面因素的综合影响。从短期来看，价格下跌可能是市场供需关系调整的结果。随着SiC生产技术的不断进步和产能的逐步释放，供应量大幅增加，而市场需求在初期可能未能同步快速增长，导致供过于求，价格下滑。然而，从中长期视角分析，价格走势存在不确定性。一方面，若SiC在新能源汽车、光伏储能等领域应用持续拓展，市场需求将持续增长，且生产成本的降低速度跟不上需求增长的速度，价格可能会止跌回升。另一方面，如果技术突破使得生产成本进一步大幅下降，或者竞争对手推出更具性价比的替代产品，价格可能会继续维持在较低水平甚至进一步下跌。

海内外市场冰火两重天

随着SiC价格不断下探，SiC正在全面替代IGBT，海内外的相关企业业绩表现呈现冰火两重天的局面。国际功率半导体巨头如Wolfspeed，曾是SiC领域的领军企业，但由于过度激进的扩产策略以及市场竞争加剧，陷入严重财务困境。2025年，Wolfspeed因债务危机申请破产保护，其8英寸晶圆产能利用率仅20%—25%，市场份额被竞争对手蚕食。同样面临挑战的还有英飞凌、意法半导体等企业，尽管在高端车规级SiC市场仍占据一定优势，但受国产SiC产品低价冲击，利润率下降至20%以下。

相比之下，国内功率半导体企业借助本土产业链优势和政策支持，在SiC领域取得了快速发展。以比亚迪半导体为例，作为国

国内迎来黄金发展期

据Yole预测，2027年全球碳化硅功率器件市场规模将达到62.97亿美元；TrendForce数据显示，其2023—2028年复合年增长率(CAGR)高达25%；沙利文则进一步预测，2030年全球碳化硅衬底市场规模将增长至人民币664亿元。

袁帅认为，近年来，国内企业在SiC技术研发和生产方面取得了显著进展，产品质量和性能不断提升，成本逐渐降低。国内庞大的市场需求为国内企业提供了广阔的发展空间，通过不断

内较早布局SiC产业的企业之一，已实现SiC衬底、外延、芯片及模块的全产业链自主研发与生产。2025年上半年，比亚迪半导体SiC业务营收同比增长200%。此外，斯达半导、华润微、宏微科技等企业也在SiC领域积极布局，取得了一系列技术突破和市场进展。其中，斯达半导的车规级SiC模块已实现批量供货，市场份额稳步提升；华润微的碳化硅和氮化镓功率器件销售收入同比实现高速增长，SiC模块在汽车电子、光伏逆变等领域实现销售。

卢克林认为，虽然Wolfspeed 8英寸产线领先，但美国本土缺乏整车放量，衬底外销模式碰上跌价立刻库存高企；比亚迪半导体把SiC单管直接封装进“三合一”电驱，车规验证数据实

满足国内客户的需求，国内企业能够积累丰富的经验，提升自身的竞争力。同时，国内企业积极拓展海外市场，加强与国际客户的合作，有望在全球功率半导体市场中占据更大的份额，成为全球功率半导体产业的重要力量。

卢克林表示，2028年SiC将占功率半导体出货量的25%、金额的45%，硅基IGBT虽然将退至55%，但仍掌握量大价低底盘。中国厂商有望拿下全球35%的衬底、50%的器件和70%的模块产能，成为“第二供应商”首选。

时回流，三个月迭代一代，成本曲线比国际同行快两倍。海外IDM还在卖分立器件，国内已经把芯片做成模块，再把模块写成系统方案绑定整车厂，卖的是百公里电耗节省，不是裸片价格，业绩分化顺理成章。

袁帅补充道，国内政府出台了一系列鼓励功率半导体产业发展的政策，为国内企业提供了资金支持、税收优惠等有利条件，促进了企业的快速发展。同时，国内形成了较为完整的功率半导体生态，上下游企业之间协同发展，为国内企业提供了良好的发展环境。而国际巨头所在的国家或地区的政策支持力度可能相对较小，产业生态的协同效应也不如国内明显，这在一定程度上影响了其业绩表现。

“机会在于，本土8英寸产线2026年集体投产，成本再降30%；储能、超充、重卡三大增量市场同步爆发，单辆重卡SiC用量是乘用车的4倍。”卢克林认为，“挑战同样尖锐：衬底良率60%到80%每提升一个点需要6个月，设备、耗材、EDA等面临供应链安全隐患；欧美的碳边境税和IRA(美国《通胀削减法案》)补贴把供应链切成‘东西两块’，出口模块可能面临20%额外关税。能否把成本优势转化为标准话语权，是未来三年国产SiC的生死线。”