

上半年亏损超7亿 “智驾芯片第一股”黑芝麻智能业绩掉队

中经记者 方超 石英婧 上海报道

国内“智驾芯片第一股”黑芝麻智能国际控股有限公司(2533.HK,以下简称“黑芝麻智能”)近日对外发布2025年上半年业绩数据,报告期内,其营收净利润骤降近170%。

国内辅助驾驶渗透率总体延续持续提升趋势的情形下,黑芝麻智能却遭遇盈利困局。

多重因素影响下,国内辅助驾驶渗透率正在稳步提升。

NE时代数据显示,2025年1—5月份,L2及以上辅助驾驶渗透率达到61.98%,相关车型销量超过500万辆,其中L2++及以上渗透率超过20%,相关车型销量接近170万辆。

但在国内辅助驾驶渗透率持续提升的大背景下,头顶“智驾芯片第一股”的黑芝麻智能却面临盈利困局。

黑芝麻智能官网显示,其创始人是单记章,公司成立于2016年,是一家车规级智能汽车计算芯片及基于芯片的解决方案供应商,2024年8月正式在香港交易所主板挂牌上市。

Wind数据显示,2025年上半年,黑芝麻智能营收2.53亿元,同

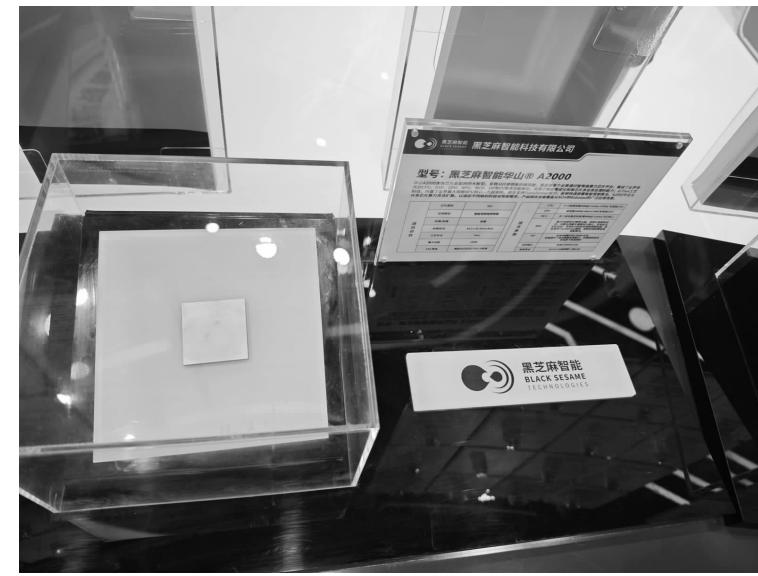
达到2.53亿元,黑芝麻智能官方对此宣称“同期收入再创新高”,但在另一边,其净利润则为-7.62亿元,而上一年同期则为11.05亿元。

《中国经营报》记者注意到,在当前面临亏损的情形下,黑芝

麻智能仍在“跑马圈地”,进入多个细分领域。公开信息显示,黑芝麻智能已陆续布局机器人、轨道交通安全等新领域,如今年8月18日,其宣布正式进军轨道交通主动安全领域。

“黑芝麻智能在亏损期仍进

军机器人、轨交等新场景,是基于技术同源、寻找发展第二曲线”的考虑,中国企业资本联盟副理事长柏文喜向记者表示,黑芝麻智能的多元化扩张也面临资源分散、商业化进度不确定的风险。



黑芝麻智能2025年上半年亏损超7亿元。图为黑芝麻智能华山A2000芯片。 方超/摄影

多元化扩张风险暗存

除了轨道交通领域外,黑芝麻智能还因进入机器人领域而引发市场关注。

尽管当下仍深陷亏损,但黑芝麻智能却在谋求进入更多细分赛道。

今年8月18日,黑芝麻智能方面对外宣布正式进军轨道交通主动安全领域,推出面向高速运输网络的AI障碍物检测与预警系统。其同时表示,该系统凭借突破性超长距探测能力与车规级高可靠性,成功获得国内头部轨道交通装备制造企业的认可,预计订单金额达数千万美元。

“此次进军轨道交通市场,为公司开辟了全新的增长赛道。与AEye的联合方案获得国内头部OEM的选用,充分验证了黑芝麻智能的技术落地优势。”黑芝麻智能联合创始人兼总裁刘卫红表示,“我们将持续把高可靠、高性能的车载计算能力延伸到更广阔的交通场景。”

除了轨道交通领域外,黑芝麻智能还因进入机器人领域而引发市场关注。

如今年8月28日,黑芝麻智能跟具身智能创新技术与云深处科技达成战略合作,据悉,双方将围绕具身智能控制平台开发、行业智能解决方案共建与国际市场拓展三大方向展开深度合作,携手推进高性能机器人在多行业场景的规模化落地与应用创新。

“本公司已开始在泛机器人领域强化芯片及方案布局,通过本公司与头部机器人企业深度合

作。”黑芝麻智能方面表示,其在人形机器人、机器狗、足式机器人、割草机等多领域场景下积极部署芯片及算法等产品方案。

黑芝麻智能方面同时对外透露:“通过参投等资本运作形式,布局机器人多场景拓展,适配本公司芯片的方案正在开发阶段,在国内和国外市场同时进行业务突破和拓展。”

在业内看来,黑芝麻智能进军轨道交通主动安全、机器人等细分赛道,与其技术积累、技术通用性、寻找业务新增长点及便于资本市场融资等因素密不可分。如在资本市场融资方面,柏文喜直言:“资本市场对‘具身智能’概念估值高,多元化有利于后续融资。”

对于黑芝麻智能的多元化扩

张,柏文喜认为面临“资源分散”

“商业化进度不确定”的风险。

如在前者方面,柏文喜表示:

“若机器人业务短期内无法贡献收入,将拖累主业。”

对于未来如何提升自身议价能力、毛利率低于上市同行原因及多元化扩张是否分散有限资金与研发资源等问题,记者此前致函黑芝麻智能方面,其此后回复称:“公司已于近期正式发布了2025年上半年的财务业绩,并通过官方业绩发布会及公告等渠道进行了详细披露,暂不方便接受单独的媒体采访。”

核心业务毛利率“腰斩”

净利润骤降背后,黑芝麻智能主要业务毛利率遭遇“腰斩”。

在陷入亏损境地背后,黑芝麻智能毛利率也呈现下滑趋势。

Wind数据显示,2025年上半年,黑芝麻智能毛利率为24.79%,2024年同期为50.00%,地平线在2024年上半年、2025年上半年的毛利率分别为79.04%、65.36%,也即与上市同行相比,黑芝麻智能毛利率呈现出“腰斩”之势。

毛利率的大幅下滑,或与黑芝麻智能主要业务毛利率下滑息息相关。

相关信息显示,2025年上半年,其辅助驾驶产品及解决方案的毛利率为20.9%,而2024年同期

这一数据则为47.2%。黑芝麻智能方面对此声称:“是由于辅助驾驶产品及解决方案应用场景的拓展导致相关方案增加了硬件组件和人力成本投入。”

在核心业务辅助驾驶产品及解决方案之外,黑芝麻智能另一块主要业务则是智能影像解决方案业务,2025年上半年,该业务营收达到0.16亿元,占黑芝麻智能营收比例约为6.3%,毛利率为82.4%,而2024年同期这一数据则为86.6%。黑芝麻智能方面表示:“智能影像解决方案业务的毛利率保持相对稳定。”

不过柏文喜则分析认为,黑芝麻智能毛利率下滑与行业价格竞争、规模不经济等因素有关,如在后者方面,黑芝麻智能出货量虽增长,但尚未跨过芯片行业“盈亏平衡点”,“导致单位固定成本摊销高”。

尽管如此,黑芝麻智能当下仍在加大研发投入。

来自黑芝麻智能方面的数据显示,2025年上半年,黑芝麻智能研发开支为6.181亿元,相较2024年同期的6.873亿元,减少10.1%。黑芝麻智能方面表示:“主要是由于我们研发活动的效率提

升,导致员工成本减少。”

进一步梳理可发现,2025年上半年,黑芝麻智能研发投入占营收的比重为244%。在行业人士看来,由于芯片行业技术壁垒深、产品迭代快、竞争激烈等因素,以高研发投入驱动增长的模式在业内并不少见。

不过,对于上述模式的长期可持续性,柏文喜认为,取决于企业的现金流情况、市占率能否扩大。如在后者方面,柏文喜认为,目前黑芝麻智能市占率低于地平线。其表示,若黑芝麻智能市占率提升不及预期,“高投入将变成‘无底洞’”。

外销贴牌撑起超七成营收 巴兰仕盈利模式困局待解

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

近年来,在政策红利与市场活力的驱动下,国内汽车行业始终保持着强劲的增长势头。伴随汽车保有量的提升,与之紧密关联的汽车

后市场也迎来了前所未有的发展机遇。在此背景下,越来越多的汽车后市场企业积极布局,竞相涌入资本市场,寻求更广阔的发展空间。

日前,专注于汽车维修、检测、保养设备的研发、生产和销售的上

海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司(920112.BJ,以下简称“巴兰仕”)在北交所上市。巴兰仕本次公开发行股票1900万股,发行后总股本8200万股,发行价格15.78元/股,新募集资金总额3亿元。

招股书显示,2022年至2024年,巴兰仕业绩表现强劲。营业收入从6.43亿元增长至10.57亿元;净利润增幅更为显著,由3003.55万元跃升至1.29亿元,呈现出稳步增长态势。

亮眼业绩背后,巴兰仕约75%的主营业务收入依赖外销贴牌,其境外客户主要为当地汽车维修保养设备品牌商。此外,巴兰仕还有两起未决专利侵权诉讼,索赔总额达2493万元。

主营业务依赖外销

作为深耕汽车后市场领域的企业,巴兰仕当前生产与销售的核心产品,涵盖拆胎机、平衡机、举升机,以及冷媒回收加注机、气动抽接油机等各类汽车养护设备及其配套设备。

记者注意到,2022年至2024年,巴兰仕的主营业务收入主要来源于外销,外销收入主要分布在欧洲、南美洲、亚洲等地区,其外销收入占比分别为75.91%、74.06%和75.59%。

巴兰仕外销主要为贴牌模

式。对于该模式,巴兰仕方面如是介绍:“在贴牌模式下,公司并不能贴上自己的品牌,终端用户也不能直接获取公司产品信息。如果公司未来主要贴牌客户出现收入规模大幅下降、经营不善等问题,或公司不能达到主要客户产品开发或质量要求,抑或出现其他强有力的竞争对手,而导致主要贴牌客户与公司减少合作或出现订单下降的情况,公司将面临因主要客户需求变化带来的经营业绩波动甚至业绩大幅下滑的风险。”

对于外销毛利率高于内销毛利率,巴兰仕方面称:“市场竞争情况不同,公司外销的竞争对手包括欧洲等境外厂商,公司产品具有性价比优势,而国内市场中小规模的厂家较多,市场竞争更加激烈;近年来,美元兑人民币

汇率上升,外销毛利率受汇率波动影响而提升。”

值得注意的是,巴兰仕自身也非常重视品牌建设。巴兰仕方面表示:“在激烈的市场竞争中,具有一定品牌知名度和良好品牌形象是制造企业竞争优势之一。公司目前拥有‘UNITE’‘BALANCE’‘优耐特’等多个注册商标,‘NITE’商标于2012年1月和2015年1月被认定为上海市著名商标;‘UNITE’品牌拆胎机、平衡机于2014年12月被认定为上海名牌产品。”

文在其三个案件中的《民事起诉状》中陈述的事实与理由,奈克希文方面称其系“用于装配和移除轮胎的机器和方法”的发明专利(专利号ZL201510383529.0)、“用于装配和移除轮胎的机器和方法”的发明专利(专利号ZL201510383537.5)和“轮胎安装/拆卸设备”的发明专利(专利号200810009531.1)的专利权人,并认为巴兰仕所制造、宣传、销售或许诺销售的“后仰式豪华右辅助臂轮胎拆装机(型号U-256TPRO)”侵犯了上述专利权。

2025年5月,上海知识产权法

院通知巴兰仕,其已受理奈克希文方面认为巴兰仕侵害发明专利权纠纷案,奈克希文就其三个专利分别对巴兰仕提起专利诉讼。根据奈克希文

在诉讼请求中提到:“支付惩罚性赔偿金990万元,以及为制止侵权行为发生费用3万元。”奈克希文在诉讼请求中提到:“赔偿原告经济损失人民币共计1470元,以及原告为制止侵权行为所发生的合理支出人民币共计30万元,两项合计共计人民币1500万元。”

对于以上案件可能给公司带来的不利影响,巴兰仕在招股书

汽车后市场激战正酣

随着国内汽车保有量攀升,汽车后市场也迎来前所未有的发展机遇。普华永道预测,2025年我国乘用车维保业务预计达到13476亿元,2020年至2025年平均复合增长率为6.5%。

相关数据显示,2022年至2024年年末,我国汽车保有量呈稳步增长态势,3年年末保有量分别达3.19亿辆、3.36亿辆与3.53亿辆;从同比增速来看,2022年年末同比增长5.63%,2023年年末同比增长5.33%,2024年年末同比增长5.06%,展现出我国汽车市场规模的稳定扩张态势。

记者注意到,对于汽车老龄化的趋势将为汽车后市场及汽车维修行业的发展带来机遇,巴兰仕在招股书中表示:“随着我国汽车保有量持续快速增长,我国平均车龄增速较快。一方面,平均车龄增长将提升消费者自费费用比例。由于大量汽车原厂质保期为3年,质保期外消费者会寻求低成本的服务解决方案,消费者对4S店依赖性下降,消费者维修习惯会逐渐改变。以美国汽修市场为例,70%的‘脱保’车辆通过独立后市场渠道接受售后维保服务。”

“另一方面,车龄增加提升

维修保养需求的频率,部分易损件进入更换周期,汽车维修店对汽车维修保养设备使用和更换的频率也会随之增加,这将为生产汽车维修保养设备的企业带来更好的发展机会,汽车维修保养设备的需求也将增长。”巴兰仕在招股书中进一步表示。

谈及公司在行业内的竞争优势,巴兰仕指出,在国内,公司销售网络覆盖全国大多数省、自治区、直辖市,具有较高的品牌知名度,国内客户包括比亚迪汽车、理想汽车、长城汽车等,以及中国石油、美孚、壳牌等知名油品公司。“在国外,公司产品远销欧洲、南美洲、北美洲、非洲、亚洲其他国家等100多个国家和地区,积累了丰富的、优质的客户资源。”

对于市场竞争加剧带来的风险,巴兰仕在招股书中提到:“随着汽车后市场的快速发展,汽车维修保养行业的市场空间也在不断扩大,这使得更多企业进入这个行业,同时也加剧了企业之间的竞争。中低端市场上同质化竞争使得企业积累利润的速度减慢。公司如果不能适应不断变化的市场并保持较强的竞争力,则市场竞争加剧可能会对公司的业务产生冲击。”