

阿童木机器人冲刺港股 2025年前三季度首次盈利

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

2026年开年，工业机器人企业在港交所“扎堆递表”，斯坦德、翼菲智能、埃斯顿等企业相继叩门。

细分赛道隐形冠军

2024年，阿童木机器人在全球并联机器人市场中以4.8%的份额排名第二，仅次于瑞士巨头ABB(15.2%)。

阿童木机器人成立于2013年，主要聚焦于对速度、精度和可靠性有极致要求的工业场景。公司产品矩阵以并联机器人为核心主干，并延伸出高速SCARA机器人、重载协作机器人两大增长分支，在2025年时开拓了具身智能机器人新战线。

截至目前，阿童木机器人已推出五系列40余种规格并联机器人、两系列28种规格高速SCARA机器人、四系列10种规格重载协作机器人及两代具身智能机器人。

所谓并联机器人，是一种通过多个独立运动链并联驱动、末端执行器共同完成作业的机器人。其最突出的特点是结构刚度大、承载能力强、运动精度高，尤其在短时间内完成高频次的抓取、分拣、包装等动作，是食品、医药、日化等流水线生产中的“速度担当”。

在并联机器人这个细分领域，根据弗若斯特沙利文报告，自2020年起，阿童木机器人连续五年保持国内自主品牌并联机器人市场占有率第一。此外，自2023年起，其市场份额成功超越所有外资品牌，连续两年位列国内全品牌市占率榜首。以2024年出货量计，其国内市场份额达12.3%。

2024年，阿童木机器人在全球并联机器人市场中以4.8%的份额排名第二，仅次于瑞士巨头ABB(15.2%)。

在其起家的优势行业——食品饮料、日化、制药领域，阿童木机器人并联机器人市占率均位居国内第一。同时，受益于新能源行业爆发式增长带来的自动化需求，阿童木机器人已成为该行业国内最大的并联机器人供应商。

招股书显示，公司已有超过1000家企业客户和1000余个细分场景应用案例的积累，业务网络遍

近日，国内高速并联机器人领域的“隐形冠军”——天津阿童木机器人股份有限公司(以下简称“阿童木机器人”)正式向港交所递交上市申请，拟依托18C章(特专科技公司)规则登陆港交所主板。

《中国经营报》记者了解到，作为一家成立十三年的技术驱动型企业，阿童木机器人自2020年起已连续五年位居国内自主品牌并联机器人市场占有率第一，并在2023年实现了对外资品牌的全面

超越。2025年前三季度，阿童木机器人首次实现账面盈利。外界关注的是，其盈利的可持续性、新兴产品的巨额亏损以及持续的现金流出，仍是冲击资本市场之路上面临的严峻考验。

赛道入局者众

此次赴港IPO，对于阿童木机器人而言，核心目标是借助资本市场力量，破解当前发展的关键瓶颈，为下一阶段增长蓄力。

阿童木机器人选择此时上市，与工业机器人赛道资本化进程加速密切相关。据公开信息，2026年开年仅一个多月，已有8家工业机器人相关企业上市。

这波工业机器人上市潮在2025年9月曾迎来高峰：9月26日，优艾智合冲刺港股“移动操作机器人第一股”；9月28日、29日，微亿智造、珞石机器人分别冲刺“工业具身智能机器人第一股”“全系列智能机器人第一股”。

在这一热潮中，阿童木机器人凭借其在细分领域的领先地位，成为备受关注的一员。

阿童木机器人的成长过程伴随着多轮融资。公司经历了7轮融资，共计获得4.07亿元投资，在2025年10月的D轮融资后，公司估值已达25亿元。目前，瓜子二手车创始人杨浩涌在IPO前持股8.9%，为最大外部自然人股东。此外，股东中还有联想、海尔、上市公司新松机器人等产业资本，以及深创投、国中资本等专业创投机构。

从宏观层面来看，当前劳动力成本上升、智能制造政策推动、产业升级需求迫切，共同驱动工业机器人市场高速增长。弗若斯特沙利文预测，2024至2029年，全球并联机器人、SCARA机器人、协作机器人市场的复合年增长率将分别达到11.7%、12.2%和30.2%。中国作为全球最大市场，增速预计将高于全球平均水平。

不过，从市场竞争来看，阿童木机器人所面临的压力同样不小。2024年，国际龙头企业ABB全球并联机器人出货量为3200台，市场份额为15.2%；而阿童木机器人同期的并联机器人全球出货量为1012台，市场份额4.8%。后续在高端市场，阿童木机器人仍需直面ABB、史陶比尔等国际巨头在品牌、技术和全球渠道

上的压倒性优势。同时，在国内则需与勃肯特、翼菲智能(亦在申请上市)等同行在性价比和服务响应上进行竞争。

新能源行业是阿童木机器人布局的重点领域，公司在2024年推出的高速SCARA机器人就是瞄准了这一市场的增量空间。招股书中显示，新能源领域电池产能的快速扩张与工艺流程的标准化，刺激了电芯分选、模组装配及电池包环节的设备需求增长。不过，该行业自身的资本开支周期直接影响机器人订单的波动。在行业下行期，客户对投资回报率更为苛刻，设备商的议价能力将承受压力。

此外，以优必选、智元机器人为代表的具身智能(人形)机器人也是潜在竞争者。尽管目前尚处早期，但其代表了一种更通用、更智能的自动化终极方向，长期可能对包括并联机器人在内的传统形态形成潜在替代。为提前应对，阿童木机器人在2025年开拓了该产品线。

此次赴港IPO，对于阿童木机器人而言，核心目标是借助资本市场力量，破解当前发展的关键瓶颈，为下一阶段增长蓄力。

招股书披露，募集资金将主要用于以下方向：一是持续研发投入，巩固在并联机器人领域的绝对技术领先地位，并加速高速SCARA、具身智能等新产品的迭代与商业化；二是建设多功能总部与提升产能；三是海外业务拓展与品牌发展，培育第二增长曲线，打造全球性品牌；四是补充营运资金，改善现金流状况。

当前工业机器人领域的上市热潮，既为这类企业提供了宝贵的资本助力，也是一场压力测试。记者就当前业务增长空间及后续拓展计划致函、致电阿童木机器人方面，截至发稿未获回复。



阿童木机器人成为今年机器人企业赴港上市潮中的一员。图为展会上的阿童木机器人展台。

视觉中国/图

布全球30多个国家和地区，客户包括伊利、蒙牛、海底捞，以及松下、长城汽车等。

从财务表现来看，近年来阿童木机器人营收高速增长，但盈利之路坎坷，直至最近才初现曙光。

2023年和2024年，阿童木机器人全年营收分别为9349.1万元和1.35亿元，同比增长44.7%。2025年前三季度，营收则从2024年同期的0.91亿元增加72.5%至1.57亿元。

营收的强劲增长，一方面得益于核心产品并联机器人需求的持续释放，2025年前三季度该业务收入同比增长84.3%；另一方面则源于新业务的贡献与海外市场的突破，特别是海外业务，虽基数尚小，但展现出爆发力，从2023年的340万元提升至2024年的1180万元；2025年前三季度境外收入1230万元，相比2024年同期增长超过430%。境外收入占比也从

2023年的3.6%提升至2025年前三季度的7.8%。

阿童木机器人的盈利状况在2025年前三季度实现关键转折。根据招股书，公司在2023年净亏损3925.3万元，2024年亏损扩大至4706.8万元，亏损主要源于高昂的研发投入、新产品的市场培育期亏损以及持续的规模扩张。

而在2025年前三季度成功实现净利润93.8万元，若按非国际财务报告准则计量，经调整净利润为360.2万元。与此同时，毛利率也从2023年的17.0%稳步提升至2024年的22.8%，并在2025年前三季度达到28.9%。

不过，扭亏为盈背后是得益于政府补助。2023年、2024年及2025年前三季度，公司收到的政府补助分别为530万元、500万元和480万元，若剔除这一因素，公司仍旧亏损。

值得注意的是，目前，阿童木机器人营收主要依赖并联机器人单一产品(占比超50%)，而被寄予厚望的新产品矩阵尚处于“投入大于产出”的阶段。其中，高速SCARA机器人作为2024年才推出的新品，市场拓展成本高昂。2025年前三季度，该业务毛利率为-83.8%。重载协作机器人虽毛利率在2025年前三季度由负转正，但其盈利能力易受原材料成本、订单规模波动影响，远未成为稳定的利润贡献点。而具身智能机器人作为2025年新开拓的战略方向，在报告期内尚未产生任何收入，属于纯投入阶段。

从现金流状况来看，2023年、2024年及2025年前三季度，公司经营所用现金流量净额始终为负，分别为-1486万元、-659万元和-1866万元，自身“造血”能力尚未完全形成，扩张仍依赖外部融资。

海柔创新冲击“箱式仓储机器人第一股” 市场份额超30%

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

近日，深圳市海柔创新智能

科技集团股份有限公司(以下简称“海柔创新”)正式向港交所递交招股书，计划主板上市，由高盛

(亚洲)和中信证券(香港)担任联席保荐人。若成功挂牌，这家全球箱式仓储机器人(ACR)领域的

开创者和市场份额第一的玩家，将成为港股市场“ACR第一股”。《中国经营报》记者了解到，

一方面，海柔创新营收高速增长、毛利率翻倍、客户复购率攀升；另一方面，近三年累计约28.53亿元

的巨额亏损、高负债净额以及急剧攀升的客户集中度，构成了其IPO之路上不容忽视的挑战。

创业九年成全球霸主

海柔创新的故事，是中国硬科技创业浪潮的一个缩影。1989年出生的创始人陈宇奇，本科毕业于香港理工大学电子系，后在苏黎世联邦理工大学攻读机器人专业硕士。2016年，他与两位校友携手创立海柔创新，彼时正值电商崛起带动的仓储自动化风口期。

与同期成立的许多对标Kiva机器人的公司不同，海柔创新选择了一条更细分的赛道——箱式仓储机器人。2017年，公司率先推出“货到人”一体化解决方案HaiPick System，成为这一品类的定义者。

近十年的深耕让海柔创新成长为全球仓储机器人领域不可忽视的独角兽企业。根据灼识咨询的报告，按2024年收入及出货量计算，海柔创新是全球最大的ACR解决方案提供商，市场份额超过30%，领先第二名5个百分点。

招股书显示，海柔创新的业务已覆盖全球40多个国家和地区，服务客户超过800家，其中包括近70家《财富》全球500强企业。在服装时尚、第三方物流、电子制造等垂直领域，其渗透率极高：全球十大服装时尚公司中有七家、全球十大第三方物流公司中有六家是其客

户。2024年，客户复购率从上一年的68%提升至80%，显示出较强的客户黏性。

据了解，其客户高复购率的核心因素是一个综合性的“以客户为中心的增长飞轮”，ACR解决方案构成客户仓储的运营中枢，客户可通过增购、升级、新项目部署等方式高效扩展规模，这为后续需求创造了大量机会。通过提供售后维护包、软件及运营和技术支持，产生经常性收入，加深了与客户的持续合作。

这家总部位于深圳宝安区的公司，不仅是技术创新的代表，更是资本市场的宠儿。成立至今，海柔创新已完成14轮融资，累计融资金额约合41.33亿元，股东阵容堪称豪华，涵盖了从早期孵化到Pre-IPO的各路人马。

尤为值得一提的是，公司创立之初就获得了由李泽湘、高秉强、甘浩三位教授执掌的XBOT PARK基金(松山湖机器人研究院，原香港清水湾创业基金)的加持。此后，五源资本、源码资本、红杉中国、今日资本、IDG资本等一线机构相继入局。

IPO前，除创始团队外，五源资本合计持股14.53%，为公司第一大

外部股东；泛大西洋资本集团持股12.06%；源码资本和今日资本分别持股10.85%和10.79%；IDG资本持股5.78%；红杉中国合计持股4.56%；XBOT PARK基金持股0.22%。

招股书显示，海柔创新近年收入保持高速增长。2023年、2024年及2025年前九个月，公司营业收入分别达到8.07亿元、13.60亿元和12.63亿元。其中，2024年同比增幅高达68.6%，在全球前三大ACR公司中增速最快。

收入增长的背后，海外市场的贡献功不可没。报告期内，来自大陆以外市场的收益占比从24.2%一路攀升至39.6%。截至2025年9月30日九个月，来自大陆以外市场的订单量已占总订单量的50%以上。

伴随收入增长，公司的盈利能力也在显著改善。毛利率从2023年的16.0%提升至2024年的26.3%，2025年前九个月进一步跃升至28.9%，实现近乎翻倍的增长。招股书解释称，毛利率提升主要得益于高毛利海外项目占比的增加，该部分市场的项目规模更大、服务附加值更高、定价条款更优，2025年前九个月的毛利率高达43.9%，而同期中国大陆市场仅为20.0%。

上市隐忧

然而，亮眼的增长数据背后，是持续扩大的亏损。2023至2025年前九个月，归属于母公司拥有人的净亏损分别高达10.09亿元、12.56亿元和5.89亿元，两年零九个月累计亏损约28.53亿元。

巨额亏损的根源在于高额的经营开支。为了维持技术领先地位和全球扩张，海柔创新在研发、销售和管理上的投入一直维持在高位。报告期内，研发开支分别为3.09亿元、3.33亿元和2.58亿元，占收入比例虽逐年下降，但仍分别高达38.3%、24.5%及20.4%，显著高于行业平均水平。

据了解，截至2025年9月30日，公司拥有516名研发人员，为全球ACR行业之最，并已提交2394项专利申请，是该领域专利布局最广的企业。2025年，公司发布的全球首款大规模商用的单侧导轨攀爬ACR解决方案HaiPick Climb(闪攀系统)，支持高达15米的存储高度，为同类产品中最高的。

除了盈利困境，客户集中度的快速攀升也是外界关注的焦点。报告期内，海柔创新来自前

五大客户的收入占比从2023年的32.1%飙升至2025年前九个月的48.2%。

最大单一客户的贡献占比从2023年的15.6%激增至2025年前九个月的30.4%，占比近乎翻倍。这意味着一旦核心客户流失或需求调整，海柔创新的业绩将面临剧烈震荡。

与此同时，供应商集中度也在上升。2025年前九个月，前五供应商采购额占比升至21.8%，最大单一供应商采购占比达8.3%。虽然在核心硬件方面，公司构建了ACR领域最大的专利组合，但招股书也提示，部分核心硬件(如高端芯片、精密传感器)仍存在对外部供应链的依赖风险。

在持续亏损和高额投入的双重挤压下，海柔创新的财务承压。截至2025年9月底，公司流动负债净额达38.995亿元，资产负债率2.4倍。同时，公司经营活动现金流持续为负，目前其依然依赖外部融资。

根据灼识咨询的预测，ACR因柔性强、效能高、投资回收期短，已成为仓储自动化领域增长

最快的解决方案。全球ACR市场规模预计将从2024年以65.7%的年复合增长率增长至2030年的910亿元，渗透率将从2.6%提升至22.7%。

据了解，2025年下半年以来，工业机器人领域掀起上市潮，极智嘉、优艾智合、迦智科技、梅卡曼德机器人等超过10家公司相继递表港交所。作为细分赛道龙头的海柔创新，虽然拥有先发优势和规模效应，但也面临着竞争对手在资本、技术和市场上发起的全方位挑战。

记者了解到，目前海柔创新已在欧洲、美洲、日本等地成立子公司，实施本土化战略，并在马来西亚建立智造中心，以提升产能和响应速度。同时，公司还与全球十大系统集成商中的六家建立合作伙伴关系。借助IPO融资，海柔创新可以继续维持高强度的研发投入，巩固技术壁垒；可以进一步完善全球布局，拉开与追赶者的距离；更可以改善财务状况，为持续亏损争取更多的时间窗口。

但在上市之后，公司还需向市场回答何时迎来盈利拐点、客户集中度风险等关键问题。