

锆威特拟收购下游客户

中经记者 秦泉 北京报道

功率半导体行业整合浪潮持续推进，A股市场再添同业并购重磅案例。3月28日晚间，科创板功

率半导体企业锆威特(688693.SH)发布重大资产重组预案，拟通过“发行股份+支付现金”方式，收购下游核心客户晶艺半导体100%股权，并同步募集配套资金。

值得注意的是，作为专注功率器件与功率IC设计的Fabless厂商，锆威特2025年实现营收2.55亿元，同年晶艺半导体营收达5.15亿元，市场对此次“以小博

大”的并购案预期强烈，在重组预案发布后，锆威特股票于3月30日复牌当日即收获20%涨停。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，从产业

协同的角度来看，锆威特专注于功率器件与功率IC设计，而晶艺半导体是其下游核心客户，两者在业务上存在天然的互补性，符合监管一直倡导的方向。

然而，在部分业内人士看来，此次并购也面临一些挑战。例如，两家企业在企业文化、管理模式等方面可能存在差异，需要一定时间进行融合。

亏损企业并购盈利标的

锆威特已连续两年陷入亏损，累计归母净利润与扣非净利润亏损额分别达1.88亿元、2.1亿元。

据悉，晶艺半导体采用Fabless(无晶圆厂)经营模式，专注于功率半导体领域，核心业务聚焦于电机驱动芯片与电源管理器件两大核心领域，产品广泛应用于高端消费电子、家电、智能电表、光模块、固态硬盘(SSD)等多个主流应用场景，同时也是锆威特长期合作的核心下游客户之一。

值得关注的是，此次并购背后，是锆威特面临持续两年的业绩亏损压力。据公司此前发布的2025年年度业绩快报，全年实现营业总收入25456.78万元，同比大幅增长95.62%，尽管营收规模显著回升，但盈利状况仍未改善，归母净利润亏损9126.35万元，扣非净利润亏损10240.45万元。至此，公司已连续两年陷入亏损，累计归母净利润与扣非净利润亏损额分别达1.88亿元、2.1亿元。

锆威特解释，业绩亏损主要受多重因素叠加影响，公司持续加大研发投入与人才引进力度，巩固技术优势；同时积极拓展市场，扩充营销团队、加强品牌推广以完善销售渠道；此外，基于谨慎性原则，公司对期末存在减值迹象的相关资产计提了减值准备，叠加行业竞争加剧、产品结构持续调整等因素，导致当期业绩仍未扭亏为盈。回溯历史数据，2022—2024年，锆威特营收从2.35亿元逐步下滑至1.3亿元，归母净利润从盈利6112.33万元转为亏损9718.93万元，业绩压力持续凸显。

与之形成对比的是晶艺半导体的核心盈利能力表现突出。重组预案显示，受股份支付费用影响，晶艺半导体2025年净利润出现2771.76

万元的亏损，但剔除该非经常性因素后，其净利润达9010.54万元，远超同期锆威特的盈利水平；2024年，晶艺半导体实现营业收入4.01亿元、净利润4691.86万元，剔除股份支付费用后的净利润为6435.12万元。

不仅如此，作为国家级专精特新“小巨人”重点企业，晶艺半导体的技术实力同样值得关注。据披露，公司研发团队规模突破70人，占全体员工比重过半，核心研发人员均来自国内外头部半导体企业，平均从业经验超过15年，具备深厚的行业积淀。目前，公司已累计取得50项授权发明专利。

科方得智库研究负责人张新原表示，锆威特“蛇吞象”式收购晶艺半导体，从产业逻辑看属于典型的补短板、扩赛道、垂直锁定下游的整合型并购，战略上具备较强合理性。锆威特自身持续亏损、规模偏小、市场集中在工业与通信高可靠领域，增长空间受限；晶艺半导体作为其下游大客户，营收规模更大、盈利稳定、在家电与消费民用领域具备成熟渠道和客户资源。通过并购，锆威特可以快速扩大营收体量、切入民用大市场，锁定核心下游客户、降低客户集中度风险，同时补充消费类功率芯片与驱动芯片能力。但由于是亏损主体并购盈利主体，资金压力、整合难度、商誉风险都显著偏高，属于高弹性、高风险的战略选择。

不过，在联储证券首席并购专家尹中余看来，此次并购重组的产业逻辑清晰，符合监管一直倡导的方向，只要标的公司在财务上是规范的，交易价格是公允的，监管审批的时间不会太长。

欲摆脱盈利与市场双重困境

晶艺半导体的优质资产并表后，将成为锆威特业绩扭亏为盈的核心驱动力。

此次并购晶艺半导体，被业内人士看作是锆威特突破业绩困境、完善产业链布局的关键战略举措。而对于此次并购，锆威特也表示，这是公司围绕功率半导体产业链补链强链的关键举措，将有效填补自身在相关产品领域的布局空白，推动业务协同升级。

锆威特聚焦高可靠功率器件与功率IC，产品主要覆盖工业、通信等高端高可靠领域。而晶艺半导体则深耕电机驱动与电源管理芯片，主打民用主流赛道。张新原认为，锆威特与晶艺半导体在产品和市场上高度互补、重叠度低，协同空间真实且可观，具备形成1+1>2效果的基础。在产品上，锆威特侧重工业、通信高可靠功率器件，晶艺半导体侧重消费、家电类驱动与电源管理芯片，可组合成更完整的“功率器件+驱动IC+系统方案”，提升整体方案竞争力。在市场上，工业高可靠与民用消费赛道互不冲突，能够实现客户群体、应用领域、销售渠道的双向互补。但能否真正实现1+1>2，关键在于产品方案能否快速打通、销售渠道能否真正共享、供应链能否统一降本，而不是简单并表、各自独立运行。

“业绩反转”则是此次并购最直接的价值体现，晶艺半导体的优质盈利资产并表后，将成为锆威特业绩扭亏为盈的核心驱动力。一旦完成并表，将直接增厚锆威特的营收与利润，显著改善公司的财务状况。



锆威特拟通过“发行股份+支付现金”方式，收购下游核心客户晶艺半导体100%股权。

视觉中国/图

张新原表示，并表后业绩实现账面扭亏的确定性较高，但盈利质量和可持续性需要谨慎看待。晶艺半导体剔除股份支付后净利润规模较大，足以覆盖锆威特当期亏损，从会计并表角度看，短期内实现扭亏为盈是大概率事件。但其中存在一定短期粉饰风险：一是盈利主要来自被并购方，自身主业盈利改善并不明显；二是并购带来的商誉、摊销、整合费用会持续影响后续利润；三是若标的业绩不及预期，会直接引发商誉减值，重新导致亏损。因此，账面

扭亏确定性高，但盈利质量一般、可持续性不强，存在短期业绩美化嫌疑。

在中经传媒智库专家袁帅看来，2025年晶艺半导体剔除股份支付后的净利润超9000万元，与锆威特的亏损额几乎对冲，从纸面数据看，并表后实现扭亏似乎水到渠成，但实际的利润质量仍需考量晶艺半导体的盈利稳定性。民用消费与家电赛道需求波动较大，若后续行业景气度下滑，晶艺半导体的盈利可能出现缩水，而锆威特自身的亏损若源于研发投入的持续高企，虽能为未

来发展积蓄力量，但也会影响并表后的长期业绩表现；若亏损源于市场拓展不力，则需要借助晶艺半导体的资源快速调整，否则扭亏的确定性将大打折扣。同时，并购过程中存在的利润调节风险也不容忽视。为了实现并表扭亏，不排除双方通过调整关联交易定价、延后费用确认等方式粉饰短期业绩，尤其是两家企业的盈利状况差异明显，财务核算体系的融合需要时间，短期的业绩扭亏可能更多是账面数字的变化，而非企业盈利能力的实质性改善。

科创前线

人形机器人“上岗潮”前夜 数据采集训练场遍地开花

中经记者 曲忠芳 北京报道

2026年已过去三个月，具身智能机器人行业的发展风向标日益清晰。人形机器人不再满足于“表演炫技”，而是要真正落地应用，在社会经济生活的各行各业中“上岗”。在迎接大规模“上岗打工潮”之前，人形机器人首先要破解的便是高质量数据稀缺的瓶颈。

基于破解数据瓶颈的行业共识，具身智能数据采集训练场的建设热潮正席卷全国，并持续升温：从北京、天津到上海，从河南郑州到江苏无锡、苏州，再到广东惠州，从山东济南、青岛到四川成都、绵阳……政府、产业及研究机构等各方力量参与其中，加速布局真实数据采集训练场，为人形机器人“上岗”储备关键训练数据。

具身智能数据采集训练场的建设门槛高吗？重点投入成本在哪些方面？数据从采集到应用要经历哪些环节？如何保障数据采集的高效可用？针对这些业界关注的问题，《中国经营报》记者近日结合实地探访与多方采访，初步找到了这些问题的答案。

数据采集训练场成“新基建”

记者对至少15座规模较大的具身智能数据采集训练场进行了梳理汇总，其中，位于苏州吴江区的长三角一体化示范区智能机器人训练中心、天津帕西尼具身智能超级数据工厂、北京石景山人形机器人数据训练中心、北京人形机器人创新中心主导的具身智能数据训练基地、郑州中原异构人形机器人训练场、无锡具身智能机器人训练场等，均是从2025年开始启动建设或者建成运营，可以说，数据采集训练场的建设热潮正是从去年开始形成的。

需要指出的是，各地对于数据

建设成本及数据采集流程

国际先进技术应用推进中心(深圳)最新出品的《具身智能数据行业研究白皮书》指出，具身智能数据“金字塔”结构从下到上可划分为三类，分别是互联网视频数据(合成数据)、动作捕捉数据、遥操作数据，从下到上数据的精度随之上升，同时采集成本也相应变高。而具身智能数据采集训练场的采集核心，正是遥操作数据和动作捕捉这两类真实数据。

因此，当人们走进一座具身智能数据采集中心，会看到多台机器人同步运行，而旁边的数据采集人员通过手持式、头戴式等不同形态的设备，在不同的实际场景中做着不同的任务。

那么，建设一个大规模的数据

采集训练场的命名或简称不尽相同，诸如“数据工厂”“数采工厂”“数据训练场”“训练基地”等，这里使用“数据采集训练场”作统一指代。对机器人来说，数据采集训练场既像是一个“学校”——学习各种技能，又像是一个培训实习的“工厂”，即机器人在各行业正式“上岗”前，从这里学习、练习各类技能。

事实上，记者了解到，除了这些规模较大、集中度高的数据采集训练场之外，在许多产业园、商业写字楼中，许多企业、研究机构也建设了自身的数据采集训练场，尽管规模相对有限，但正如一位业内人士向

记者拆解了数据工厂的成本结构，“大头”集中在四个方面：一是核心专业采集系统，无论是依赖机器人本体的传统遥操作采集路线，还是帕西尼“以人为主”的全模态实采路线，采集系统是重要成本构成，传统方案尤其突出，机器人本体单台造价动辄60万至70万元；二是人力与运营成本，高质量的数据采集需要庞大且具备产业经验的专业采集团队

记者所说：“现在，数据采集工厂是整个具身智能行业的新基建。”

进入2026年以来，具身智能数据采集训练场的热度丝毫不减，呈现持续扩张的趋势。比如，智元机器人与成都郫都区共建的智元西南具身智能产业基地于3月下旬开启生产线试装配，预计4月正式启动；乐聚机器人在济南平阴县与本地企业投资共建的乐聚(济南)人形机器人数据训练中心于3月25日正式上线投入使用；3月28日，北京石景山人形机器人数据训练中心启动了具身智能实训三期项目。

另一家具身智能企业帕西尼

来支撑；三是场地与基建投入，大型标准化采集需要1万平方米以上的物理空间，以天津帕西尼具身智能超级数据工厂为例，其空间达到1.2万平方米，后续四座新建工厂的规模和标准还将升级；四是算力与存储底座，具身智能的数据产出涵盖触觉、视觉、语音、文本、关节角度与空间轨迹等，需要匹配数百PB(注：1PB=1024TB)级的庞大存储容量与极高的实时算力。

从记者整理汇总的15家已上线运营或尚在建设中的数据采集训练场数据来看，占地面积往往在3000至5000平方米之间，而北京石景山人形机器人数据训练中心、天津帕西尼具身智能工厂则均超过了1万平方米；郑州中原异构人形

感知科技，前不久刚刚宣布，将在江苏宿迁、湖北武汉、四川自贡、江西赣州新建4座超级数据采集工厂，与其天津数据工厂联动，由此构建起覆盖全国的分布式超级数据采集矩阵。

除此之外，作为电商巨头的京东也宣布“下场”，于3月中旬宣布将建成“全球规模最大、场景最全的具身智能数据采集中心”。不仅如此，京东的此番入局声势浩大，称将发动内部超过10万名员工和外部最多50万名各行各业人士参与数据采集。

值得一提的是，许多具身智能

机器人训练场已部署了近100台机器人，上海浦东的智元数据采集中心则同时部署100多台机器人，北京人形机器人具身智能数据训练基地的这一数字为120台不同品牌的机器人。从产能计划来看，京东机器人数据采集中心将在一年内积累500万小时真实场景视频数据，两年内突破1000万小时，同时采集机器人本体数据100万小时；天津帕西尼具身智能超级数据工厂提供的数据是一年将可产出超2亿条的高质量训练数据；乐聚(济南)人形机器人数据训练中心的年度有效数据采集时长近7万小时。从场景设置来看，各家训练场几乎“标配”了多个真实场景，覆盖汽车制造、3C装配、家庭服务、商务办公、餐饮、康养、医疗、物流仓储、特

种应用等。

关于数据从采集到应用的流程，上述帕西尼多模态数据负责人解释，最关键的是三个步骤：第一步是人类实景采集，采集员在数采终端的辅助下完成长序列连续采集，为机器人学习注入人类直觉和物理常识；第二步是高价值精炼，原始采集数据进入自动化工具链，由系统进行数据清洗、时序对齐、格式标准化等处理流程，形成高可用数据；第三步则是模型训练，像天津帕西尼具身智能超级数据工厂最终产出的Omni-sharing DB高质量数据集，将作为通用“养料”供给具身智能模型，大模型吸收海量全模态实采数据后，才能使泛化能力实现指数级跃升。