

接连跨界人形机器人、航天科技

“宁波首富”邬建树旗下拓普集团赴港 IPO

净利润同比下滑 7.38%

2025年,拓普集团净利润为27.83亿元,相较于2024年的30.04亿元下降了7.38%。

时间拨转至1983年,19岁的邬建树在宁波市创办拓普集团的前身——拓普汽车配件厂,以生产橡胶减震垫、汽车密封条等零部件起家,此后逐步进入一汽-大众、上海通用等主流合资车企供应体系。

到了2001年,拓普集团开启全球化布局,进入奥迪、宝马等国际豪华品牌供应链体系。2016年是拓普集团的转折点,彼时特斯拉还处于争议之中,但邬建树十分看好新能源汽车的前景,特别是轻量化车身一体铸造技术,开始为特斯拉提供铝合金底盘结构件,推动拓普集团成为特斯拉核心零部件供应

机器人收入占比仅 0.05%

尽管取得先发优势,但人形机器人业务对于拓普集团业绩影响微乎其微。

人形机器人是当下资本市场最热的领域之一。

早在2022年,随着特斯拉Optimus人形机器人的亮相,邬建树便敏锐地捕捉到了新的商机,拓普集团明确布局人形机器人核心部件相关业务;2023年,拓普集团设置机器人业务独立管理架构,并明确提出百万台的机器人执行器远期产能目标,这也与特斯拉中期规划年产能100万台保持一致。

订单未至,产能先行。据介绍,拓普集团已规划建设宁波机器

“宁波首富”加速跨界布局

邬建树有了更大的野心,决定继续追逐产业热点,推动拓普集团战略布局航天科技领域。

受益于人形机器人概念,拓普集团也成为资本市场的“香饽饽”。2025年7—9月,拓普集团股价在51个交易日内大涨85.76%,创下历史新高。作为公司实控人,邬建树及其一致行动人在8月29日—9月10日,通过集中竞价方式减持股份,套现金额接近9亿元。

邬建树的身价更是水涨船高。《2025胡润全球富豪榜》显示,邬建树以590亿元的财富位列第

商之一。

2025年,拓普集团首次跻身全球汽车零部件百强榜,排名第95位。作为国内领先的汽车零部件供应商,产品矩阵涵盖NVH减震、内外饰、轻量化底盘、热管理、汽车电子等业务板块,业务足迹已遍布11个国家,设有超100个生产工厂。

拓普集团的发展势头也得到数据上的印证。招股书数据显示,2023—2025年,拓普集团收入分别为197亿元、266亿元及296亿元,三年复合年增长率达22.5%。

然而,招股书数据显示,2025年,

拓普集团净利润为27.83亿元,相较于2024年的30.04亿元下降了7.38%。

市场竞争的加剧,进一步压缩了拓普集团的毛利空间,2025年整体毛利率为18.04%,较2024年减少1.38个百分点。分业务来看,六大业务板块毛利率全线下滑,收入占比最高的内饰功能件业务和底盘系统业务毛利率同比分别下降1.24和1.28个百分点。

拓普集团方面表示,由于拓普集团在研项目较多,又引入了大量技术人才,因此2025年研发费用达14.96亿元,同比增长22.20%,提升较快。同时,由于产能扩张

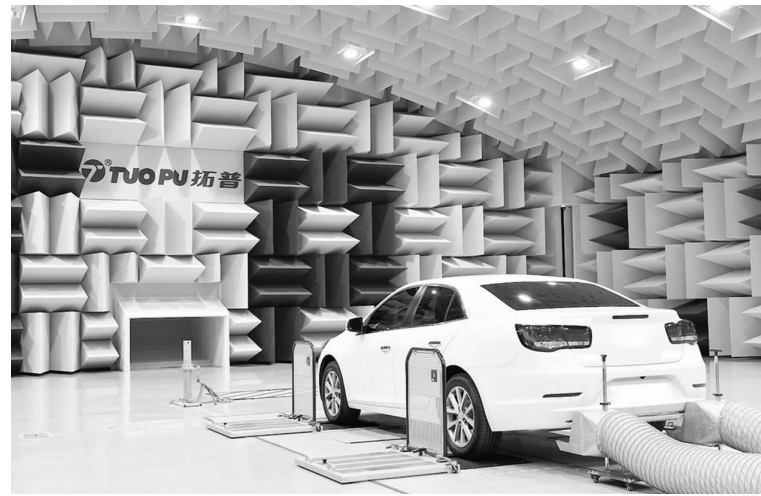
人形机器人BOM硬件总成本的50%—70%。

据悉,拓普集团与人形机器人客户的合作始于直线执行器,获得认可后顺势延伸至旋转执行器及灵巧手电机等核心部件的研发,并已完成多轮送样。在此基础上,拓普集团又横向拓展至机器人躯体结构件、传感器、足部减震器及电子柔性皮肤等关键领域,加速构建全覆盖的机器人业务平台化产品矩阵。

除了产能先行,拓普集团采取

火箭发动机研发与制造等。

3月13日,拓普集团与显盛(上海)投资管理有限公司签署了合伙协议,共同出资设立宁波拓为航科创业投资合伙企业(有限合伙),主要用于先进智能制造、集成电路、新能源、机器人产业链、新材料、人工智能等新兴行业初创或未上市公司股权创业投资。其中,拓普集团出资3亿元,出资占比99.9967%。从汽车零部件跨界人形机器



作为国内头部汽车零部件企业,拓普集团开始冲刺港股IPO。

本报资料室/图

需求,资本性开支大幅提升,折旧摊销比例较高。未来随着产品量产和销售增长,将摊薄研发及折旧摊销等各项成本,毛利率水平有持续提升空间。

3月31日,香港交易所官网显

示,拓普集团正式递交招股书,拟在香港主板挂牌上市“补血”。据悉,此次港股IPO募集资金将主要用于投资产线建设、完善全球化生产布局、加大核心技术研发投入

等方面。

的另一关键策略是绑定核心客户。拓普集团方面表示,公司深度绑定了行业龙头特斯拉,并同步拓展小鹏、小米等国产链客户,同时参股乐聚机器人。随着特斯拉Optimus V3进入亮相发布时间窗口,计划年内启动大规模量产,拓普集团作为特斯拉人形机器人Tier 1供应商将直接受益。

尽管取得先发优势,但人形机器人业务对于业绩影响仍是微乎其微。财报数据显示,2025年,拓普集团机器人执行器收入仅为

1359.11万元,占总营收的0.05%。这一新兴业务的毛利率则从2023年的81.25%降至2025年的28.25%。

值得一提的是,2025年11月,高盛调研包括拓普集团在内的国内人形机器人供应链企业后发现,9家企业均未获得大规模订单。

多家市场调研机构预测,2026年全球人形机器人市场,仍处于从小批量验证向规模化生产的过渡期。显然,产能闲置仍是拓普集团机器人执行器业务面临的重大问题。

人再到航天科技,拓普集团的转型可谓是大跨步,但都处于起步和投入阶段。相比之下,AI液冷业务有望最早跨入收获期。

记者注意到,拓普集团是国内汽车热管理系统的第三大供应商,逐步将热管理技术及产品应用于液冷服务器、储能、机器人等行业,2025年已取得华为、英伟达等数据中心客户的首批订单,金额共计15亿元,预计2026年开

交付。

“基于客户标准化、平台化的设计理念,拓普集团的汽车热管理可能直接复用到数据中心领域。”拓普集团方面进一步表示,面对AI液冷服务器产业迅猛发展的市场机遇,依托公司在热管理、JBS等方面积累的技术及产品,快速研发出液冷泵、温压传感器、各类流量控制阀、气液分离器、液冷导热板等产品。

“越卖越亏”魔咒难破

清陶能源冲刺“港股固态电池第一股”

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

港交所披露易平台上的一纸招股书,将“固态电池”这一赛道再次推向聚光灯下。清陶(昆山)能源发展集团股份有限公司(以下简称“清陶能源”)这家头顶“全球固态电池出货量第一”光环、估值高达280亿元的“独角兽”企业,正式向“港股固态电池第一股”发起冲击。

但光鲜亮丽的背后,清陶能源的财务与经营数据却显露重重压力。招股书显示,清陶能源

3年合计亏损超31亿元

清陶能源是一家成立于2016年的高新技术企业,由中科院院士、清华大学教授南策文团队领衔创办。作为国内固态电池产业化的先行者,公司已成功建成固态动力电池量产线。

据悉,在全球固液混合及全固态电池市场,清陶能源处于领先地位。根据弗若斯特沙利文的资料,2025年,按出货量计,清陶能源在全球市场中排名第一,市场份额约为33.6%。

记者注意到,清陶能源的财务表现呈现出“高增长、高亏损”的极端特征。招股书显示,2023—2025年,清陶能源的营业收入分别为2.48亿元、4.05亿元、9.43亿元,连续保持高速增长。但与之形成强烈反差的是,报告期内公司净亏损分别达8.53亿元、9.99亿元、13.02亿元,3年合计

2023—2025年营收快速增长至9.43亿元,但3年累计亏损超31亿元,毛利率持续为负,动力电池业务毛利率更是低至-111.6%,陷入“市占率第一、收入高增却越卖越亏”的窘境。

值得注意的是,清陶能源科创板上市辅导4年未果,最终转向港股;当前产能利用率偏低、客户高度集中,前五大客户收入占比达74.9%,经营性现金流持续为负,高度依赖外部融资续命。在宁德时代、丰田等巨头加速入局,全固态电池量产竞赛白热化的背

景下,清陶能源此次港股IPO,是一场关于技术兑现、成本控制、盈利拐点与市场化突围的大考。

就清陶能源港股IPO背后的相关考量,以及公司的未来发展规划,《中国经营报》记者已致函并多次致电该公司,但电话始终无人接听。记者通过国家企业信用信息公示系统查询到清陶能源2024年年报披露的联系方式,多日多次拨打仍未能接通。此外,记者还通过清陶能源官网、微信公众号留言及官网公示邮箱表达采访诉求,截至发稿,均未获得任何回应。

有效利用率较低、前期研发投入和生产投资,及在大规模创收前产生的营运开支。

数据显,2023—2025年,清陶能源研发开支分别为1.42亿元、2.96亿元、3.77亿元,占收入比重长期维持在40%以上,持续消耗现金流。同时,电池制造属于资本密集型行业,清陶能源生产线处于商业化前期,产能利用率显著偏低,固定成本包括折旧、人工、制造费用等无法被有效摊薄,直接推高单位生产成本。2023—2025年,清陶能源的有效年产能从0.57GWh增至2.50GWh,产量仅从0.24GWh升至1.33GWh,产能利用率分别为43%、26%和53%。也就是说,即便在产能利用率最高的2025年,仍然有近半数产线处于闲置状态。

大客户依赖症风险

在动力电池领域,清陶能源的客户主要是汽车OEM(整车厂)。招股书显示,2023—2025年,清陶能源前五大客户收入占比分别为43.6%、37.9%、74.9%。2025年,单一最大客户贡献了3.95亿元收入,占公司总收入的41.8%,这意味着清陶能源的收入已高度依赖某一家企业。

值得注意的是,面对这种集中且显著的客户依赖风险,清陶能源在招股书中称:“我们的业绩容易受到这些主要客户的采购模式、财务状况及业务策略的变化影响。若任何主要客户因采购调整、供应商多元化、项目变更或财务困难而减少、延迟或终止订单,而我们无法通过其他销售加以弥补,我们的业务、财务状况、经营业绩及前景可能会受到重大不利影响。”

更值得关注的是清陶能源激

打响商业化“卡位赛”

在当前残酷的产业竞争与淘汰赛背景下,下一代电池技术也被业内认为是打破现有产业价值链、实现竞争地位跃升的核心变量。固态电池因其高能量密度和高安全性等核心优势,被视为下一代动力电池的重要方向,多家车企、电池企业及科技公司均已布局固态电池研发。

对于固态电池的大规模量产应用,曾有电池企业的从业人士告诉记者,根据当前的技术发展路径判断,预计固态电池有望在2027—2028年实现工业化生产的突破,并有望在2030年前后逐步实现大规模商业化应用,从而对现有动力电池市场格局产生实质性的影响。

固态电池行业已进入巨头竞速的关键阶段,不少企业都公布了

进的产能扩张计划。招股书显示,清陶能源在中国运营5个生产基地,形成6.8GWh固液混合及全固态电池的年产能规模。这些生产基地位于江苏昆山(两个基地)、江西宜春、四川成都、浙江台州。此外,清陶能源在江苏淮安及内蒙古乌海运营材料生产基地,并在广东惠州运营装备生产基地,目前正在建造18.5GWh固液混合及全固态动力电池生产基地,并计划在其他城市建造新生产基地,同时进一步扩建部分现有基地。

从6.8GWh规划至98.2GWh,面对这一大手笔产能扩张,清陶能源在招股书中披露了其战略考量。清陶能源称:“我们认为,电池需求将向更高安全性、更优性能、更低成本的方向发展。中短期内,将固液混合电池作为切实可行的升级路径,在保

证成本竞争力的情况下提供更高的安全性和能量密度。为了抓住这一机会,我们计划‘展固液混合电池产能,在中国建造新生产基地及扩建现有生产基地,目标总产能到2030年达到98.2GWh。”

针对当前固液混合电池所处的行业发展阶段与量产应用前景,于清教告诉记者:“目前,半固态电池已进入真正的量产装车阶段,在国内,这已经成了很多企业的首选过渡路线。因为它的技术成熟度够高,量产可行性够强,头部的几家公司在安全性、能量密度、循环寿命、生产效率、快充表现等性能方面基本够用,量产已经跑通,但也面临成本压力的挑战。不过虽然总体成本目前仍高于传统液态电池,但差距正在缩小。只要价值到位,市场愿意买单。”

比谁都快。眼下最关键的,不是单点炫技,而是平衡:性能、成本、可靠性。只有把这些同时抓在手里,才能让产能真正利用起来,让下游应用真正落地。”

“固态电池是一场长跑,不是百米冲刺,只有把产品一致性、成本控制、产品与服务等能力都打磨扎实,才能真正笑到最后。”于清教称,“2026年开启技术验证期,从应用节奏来看,储能领域会最先开花结果,因为储能虽然对成本更敏感,但对体积能量密度的容忍度也更高,固态电池的安全优势在这里能最快兑现价值。至于最受关注的乘用车装车,我们认为需要保持一点耐心。乐观估计,大规模量产关键技术窗口被打开,从实验室跑到工厂批量下线,我们一定

证成本竞争力的情况下提供更高的安全性和能量密度。为了抓住这一机会,我们计划‘展固液混合电池产能,在中国建造新生产基地及扩建现有生产基地,目标总产能到2030年达到98.2GWh。”

针对当前固液混合电池所处的行业发展阶段与量产应用前景,于清教告诉记者:“目前,半固态电池已进入真正的量产装车阶段,在国内,这已经成了很多企业的首选过渡路线。因为它的技术成熟度够高,量产可行性够强,头部的几家公司在安全性、能量密度、循环寿命、生产效率、快充表现等性能方面基本够用,量产已经跑通,但也面临成本压力的挑战。不过虽然总体成本目前仍高于传统液态电池,但差距正在缩小。只要价值到位,市场愿意买单。”