

新赛道如此之火 大潮中岂能没我

海尔、美的、格力“白电三巨头”纷纷在机器人赛道开疆拓土

果然財經

在AI大模型技术席卷全球、工业4.0加速演进的背景下，科技与产业的融合正以前所未有的速度推进，中国制造业正面临从“规模扩张”向“质量升级”的深刻转型。在家电主业趋于饱和、“两新”政策背景下，白电三巨头——海尔、美的、格力，纷纷在机器人赛道上开疆拓土，通过软硬协同的策略，展现出了强大的战略决心与转型魄力，一场重塑智能制造业话语权的大幕正徐徐拉开。

魏银科 济南报道

海尔入主新时达 工业机器人布局有了支点

2025年2月16日晚，新时达发布公告称，海尔集团100%持股的青岛海尔卡奥斯工业智能有限公司(下称“海尔卡奥斯工业智能”)将成为其控股股东，海尔集团将成为其实控人。

本次交易主要分为两部分。第一是股权转让，海尔卡奥斯工业智能以每股19.61元的价格，收购纪德法、刘丽萍、纪翌持有的新时达10%股份，交易总价13亿元。同时，三人不可撤销地将剩余19.24%股份的表决权委托给海尔卡奥斯工业智能。其次是海尔卡奥斯工业智能计划斥资超12亿元参与新时达的定增项目。交易完成后，海尔卡奥斯工业智能将直接持有新时达26.83%的股份。

新时达财务表现一般、深陷连亏困境，根据业绩预告，2024年度，公司预计归属于母公司股东的净利润为亏损1.85亿元至3.67亿元。2022年、2023年，公司分别净亏损10.57亿元和3.79亿元。海尔看上了它哪一点？

公开资料显示，新时达创建于1995年，2010年在深交所A股上市。公司拥有首批机器人产品CR认证，2012年推出首款工业机器人。目前公司的机器人板块分为机器人产品和机器人系统。产品方面，主要有关节型机器人与众多为兴SCARA机器人两大类产品，完整掌握机器人控制器、伺服驱动器和系统软件等关键技术。根据行业咨询机构MIR睿工业数据，2023年，新时达工业机器人产品销量国产第四、全球第十二，其中为兴SCARA机器人国产第二、全球第四；2024年上半年销售位居国产第四，全球第十。

梳理资料不难发现，海尔看中的，一是新时达在工业机器人产业链，特别是控制技术、伺服驱动等领域技术深厚，且拥有自主研发的核心零部件控制器，可弥补海尔在机器人技术上的部分短板。二是新时达在工业机器人市场有一定份额和客户群体，海尔可借此进一步拓展市场，提升在工业自动化领域的影响力。

海尔近年来频繁在机器人领



美的旗下的库卡机器人。 图源：美的官网

域发力：2018年，海尔智家发布服务机器人战略1.0，并与软银机器人合作，引入人形机器人“Pepper”进入中国；2022年，海尔智家以1.25亿元收购青岛塔波尔机器人100%股权，推出海尔扫地机器人小白V30和大白H13Pro等创新产品；2023年12月底，海尔家庭机器人与乐聚机器人达成战略合作，计划推进人工智能及机器人在海尔智慧家庭场景中的应用及服务机器人产业发展；今年1月3日，海尔智家成立了海尔兄弟机器人科技（青岛）有限公司，注册资本1000万元。据悉，海尔服务机器人可实现浇花、洗衣等家务功能，还能在医养领域为护理、陪伴等场景提供智能化解决方案。

拿下新时达的控制权也意味着海尔的工业机器人布局有了支点。海尔的卡奥斯工业互联网平台目前已链接90万家企业，服务16万家企业，孕育了化工、模具、能源、汽车、服装、电子等15个行业生态，双方将整合卡奥斯的大数据、AI大模型能力与新时达的工业自动化技术，为智能制造提供全链条解决方案，为海尔试图打造的“硬件+软件+生态”的智能制造闭环添上重要一环。

资本市场颇为看好这次的收购，新时达继2月17日复牌涨停，2月18日再次开盘一字涨停于12.29元，总市值近82亿元。

美的收购库卡 技术并购+本土化改造

2017年美的收购库卡，堪称中国电器企业布局机器人赛道的经典案例。当时这一行为被很多人视为“土豪式跨界”，然而，美的的这一战略眼光在后续的发展中得到了充分验证。

2月5日，美的集团董事长方洪波在广东省高质量发展大会上发言透露，2024年，美的机器人与自动化板块业务营收已经突破300亿元，拥有库卡、瑞仕格、高创、极亚精机等品牌，产品实现了从核心部件到整机、从硬件设备到系统的全覆盖，成为全球前四的工业机器人制造企业。

在佛山的智能制造科技园，实现了“机器人生产机器人”，由库卡机器人组成的35米长的全自动生产线可全天24小时不间断工作，平均30分钟就能下线一

台机器人，累计生产交付工业机器人超过8万台。目前美的库卡已经实现了超85%的核心零部件本地化生产，涵盖电机、减速器、控制器等关键部件。

而据《南方都市报》报道，库卡中国营运与人力资源总监陈峰表示，目前30分钟一台是根据市场需求来安排的，未来如有需要，生产一台机器人仅需20分钟，甚至几分钟或一分钟也是有可能的。

美的通过“技术并购+本土化改造”的模式，打破了“技术引进必陷依赖”的魔咒。收购后，美的方面大力推进技术融合，将库卡的精密控制等硬件技术与自身的软件研发能力相结合，在伺服电机和控制器等关键部件的研发上取得突破，提高了硬件的国产化率和性能。另一方面，美的积极拓展应用场景，从汽车行业向新能源、3C电子延伸，特斯拉上海工厂、恒大汽车天津工厂均采用库卡机器人。

格力自研突围 攻克两大核心技术难题

与海尔、美的不同，格力选择了一条自研之路。

由于遭遇上游核心装备被外资企业“卡脖子”的困境，早在2013年，格力就宣布进军高端装备领域，成立自动化设备制造部（格力智能装备公司前身），开启机器人自研征程。同年，首款6轴工业机器人、首款AGV、首款数控五轴机械手成功研发，吉大基地一期机器人工厂筹建完成并投产。

2015年，格力智能装备公司正式成立，同年第100台8公斤六轴工业机器人下线，首条空调电器盒自动组装线研发成功，机器人业务在自身产能应用中成效初显。

2017年，格力成立珠海格力机器人有限公司、格力机器人（洛阳）有限公司，通过专业化运营推动业务发展。

经过十多年努力，格力已攻克工业机器人领域驱动器与减速机两大核心技术难题，在伺服电机、伺服驱动器、运动控制器等方面深入研发，实现1kg—600kg负载的全系列机器人产品覆盖，满足机械制造、汽车零部件加工、家电生产等不同工业场景需求。针对锂电、光伏领域，推出GR35、GR50E、GRS20等工业

机器人；为顺应新能源汽车产业发展，推出GR200工业机器人及GRX5协作机器人，提供全面自动化解决方案。

格力电器董事长董明珠表示，格力已与众多世界500强企业建立了合作关系。

拓展业务边界 实现多元化发展

除了白电三巨头，海信集团、德昌股份、四川长虹等也纷纷布局机器人赛道。

家电企业为何纷纷发力机器人赛道？答案显而易见，既是顺应制造业发展趋势的必然选择，也能满足自身生产需求。

从行业发展来看，传统家电市场逐渐饱和，增长空间有限，企业需要寻找新的增长点。而机器人行业，尤其是工业机器人，市场需求旺盛。睿工业 MIR DATABANK 统计数据显示，2024年上半年，国产品牌工业机器人增长速度为21.3%，国产机器人份额已经达到了50.1%。2024年前三季度，内资厂商市场份额提升至51.6%，较2023年同期增长4.5个百分点。

工信部发布的《机器人产业发展规划(2021-2025年)》指出，到2025年，国内工业机器人市场规模将突破4000亿元，年均增长率超过20%。布局机器人赛道，对于家电企业来说，是拓展业务边界、实现多元化发展的重要战略选择。

从技术角度而言，家电企业在生产制造过程中，积累了丰富的自动化、智能化技术经验，与机器人技术存在一定的共通性。例如，电机技术、控制技术等，这些技术基础为它们进入机器人领域提供了有力的支撑。同时，AI大模型的发展为机器人的智能化升级提供了强大的技术引擎，使得机器人的感知、决策和执行能力得到了极大提升，为家电企业在机器人领域的创新发展创造了条件。

从政策层面看，“十四五”机器人产业发展规划提出，到2025年，我国成为全球机器人技术创新策源地、高端制造集聚地和集成应用高地。到2035年，我国机器人产业综合实力达到国际领先水平，机器人成为经济发展、人民生活、社会治理的重要组成。

近日，登上春晚舞台的宇树Unitree人形机器人爆火，一度“断货下架，日租金高达1.5万元、二手被炒至12万元”。2月18日，宇树科技一名销售负责人表示：春晚过后，宇树人形机器人销量飙升，“购买咨询电话没停过，有包括舞蹈表演、餐饮接待、工厂应用甚至各种‘天花乱坠’的需求。”

上述销售负责人认为，宇树人形机器人目前还不适合采购用于跳舞表演，因为动作非常有限，只能走一走、挥挥手。如果要实现一场舞蹈，需要公司大量人员去开发适配，成本非常高。尤其是对个人买家来说，目前买回去也只是一个展示道具。“行业过热了，我们希望大家先冷静一下。”

此前，宇树售价9.9万元的消费级人形机器人G1、售价65万元的工业级人形机器人H1在京上线，京东平台后迅速售罄下架。宇树京东旗舰店客服称，网传的宇树人形机器人“不再面向个人销售”是谣言，在监管等方面完全没有问题，“只是平台首批销售订单已售罄。”

对于未来机器人的定价是否还会下降一事，宇树科技一位负责人告诉记者：“未来，四足机器人降到三四千人民币问题不大，可以真正进入消费级时代。目前四足机器人1万人民币的价格，对普通老百姓来说还是有点贵的。”

杭州宇树科技有限公司首席执行官王兴兴在接受记者采访时说：“现在AI驱动机器人每天进化非常快，速度是超过预期的。”王兴兴表示，今年年底之前整个AI的人形机器人会达到一个新的量级。

据每日经济新闻

机器人进化非常快，价格未来有望大幅下降

宇树科技人形机器人爆火，相关人员展望前景——