

2025 年鐳射雷達行業迎來加速發展期，受機器人以及智能駕駛行業需求旺盛推動企業訂單激增，預計今年中國市場規模將達 240.7 億元（同比增 83.9%），2026 年鐳射雷達市場規模有望進一步高速增長至 431.8 億元（同比增長 75%）。在車載駕駛端，隨著鐳射雷達核心成本下降、高階輔助駕駛滲透率提升等，目前鐳射雷達行業已從 20 萬元以上高端車型標配向 10 萬級車型滲透，而中國廠商憑藉規模效應、成本控制能力及量產節奏的綜合優勢已實現全球領先地位，行業由此邁入黃金發展階段；同時在 AI 大模型賦能下，鐳射雷達在機器人領域加速落地，預測未來三至四年內鐳射雷達在此領域的應用將成為繼輔助駕駛之後最核心的增量市場。

在企業端來看，認為速騰聚創(2498.HK)、禾賽(2525.HK)等龍頭有望憑藉其技術先發、以及客戶資源等優勢持續領跑鐳射雷達行業。目前國內鐳射雷達核心企業速騰聚創(2498.HK)鐳射雷達產品業務進度如何，其股價未來如何看？

接入英偉達生態，機器人訂單激增，速騰聚創有望進入新一輪增長期？

近期鐳射雷達行業在多重利好下加速升溫，據央視財經 9 月 17 日報道，受益於機器人以及車載輔助駕駛等市場需求旺盛，鐳射雷達企業訂單量大幅增長，預計 2025 年鐳射雷達中國市場規模將同比增長 83.9% 達 240.7 億元，2026 年更將飆升至 431.8 億元（同比增長 75%）。在車載領域，目前鐳射雷達行業已從高端車型標配向 10 萬級車型滲透，中國廠商憑藉規模效應與成本控制優勢進入訂單高增的黃金階段。在此背景下，速騰聚創(2498.HK)近期與英偉達的深化合作成為行業焦點——作為全球唯一接入英偉達 DRIVE、Omniverse、Jetson 三大生態的鐳射雷達企業，其可量產的高性能車規級鐳射雷達 E1、EMX 和 EM4 已正式接入 NVIDIA DRIVE 生態，為 DRIVE AGX 車載計算平臺提供高清三維感知數據，顯著縮短自動駕駛開發週期，目前極氪、比亞迪等 17 款量產車型及全球 90% 的 L4 級 Robotaxi 企業均採用這一組合方案。同時，雙方在機器人領域的協同進一步深化，速騰聚創(2498.HK)的 E1R 全固態雷達、Airy 半球形雷達及 Active Camera 解決方案接入 Jetson Thor 生態，支撐人形機器人等具身智能場景落地，其與庫瑪科技簽訂的 120 萬臺供貨協議已進入規模化交付階段，這種“車規技術降維複用+生態協同”的模式，正推動其在車載與機器人雙賽道形成領先優勢，成為行業加速發展的核心受益者。



圖一：速騰聚創(2498.HK) 3 款鐳射雷達產品接入 NVIDIA DRIVE 生態



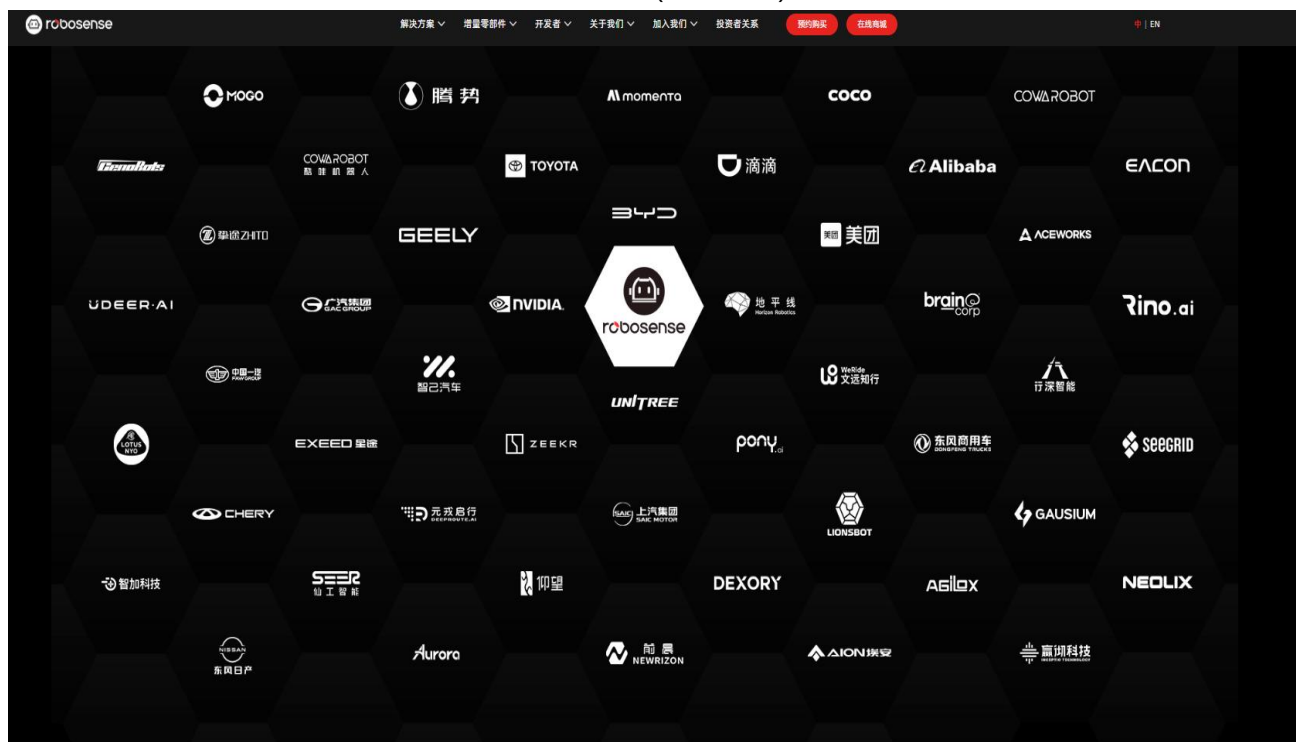
資料來源：公司官網

➤ 車載鐳射雷達龍頭企業，機器人構築第二增長曲線

速騰聚創(2498.HK)成立於 2014 年，總部位於中國深圳，現有超 1500 名員工，在全球設有多個辦公室，2024 年 1 月在香港證券交易所主板上市，是全球領先的鐳射雷達及感知解決方案提供商。公司以晶片驅動的鐳射雷達硬體為基礎，同步佈局人工智慧感知軟體技術，形成了從核心部件到完整解決方案的全產業鏈能力。公司發展歷程呈現清晰的技術迭代路徑：從早期 R 平臺的極致器件堆疊，到 M 平臺實現規模化量產突破，再到 E 平臺完成全棧晶片化自研，最終進化至當前 EM 平臺的數位化可定制創新。這一演進過程中，公司完成了從機械掃描到半固態再到全固態鐳射雷達的技術跨越，目前已建成全球領先的 MARS 智造基地，實現每 12 秒下線一臺鐳射雷達的量產能力，年產能超 200 萬臺。客戶結構方面，速騰聚創(2498.HK)已與全球 30 家整車廠及超 100 款車型達成定點合作，核心客戶包括比亞迪、吉利汽車、廣汽埃安、長城汽車、小鵬汽車、問界、路特斯、Lucid、零跑汽車等主流車企。在機器人領域，公司與新石器、九識智能、白犀牛、Coco Robotics 等頭部企業建立深度合作，形成了多元化的客戶矩陣。



圖二：速騰聚創(2498.HK)合作夥伴



資料來源：公司官網

*產品需求激增，龍頭地位穩固

速騰聚創(2498.HK)作為行業領軍企業，通過持續的技術迭代，構建了覆蓋不同應用場景的四大鐳射雷達平臺——R 平臺、M 平臺、E 平臺和全新數位化架構 EM 平臺：

R 平臺是速騰聚創(2498.HK)在鐳射雷達產業化初期推出的第一代產品平臺，代表了行業早期對高性能鐳射雷達的探索與實踐。該平臺採用多線旋轉式掃描方案，通過極致的器件堆疊實現了當時行業領先的環境感知能力。以代表性產品 RS-Ruby(128 線)為例，其實現了 0.1°角解析度和 200 米探測距離，能夠通過高密度點雲構建高精度的三維環境模型。M 平臺通過半固態技術路線和晶片化創新，成功將鐳射雷達成本從數萬美金壓縮至幾百美金的量產區間，引領行業進入了鐳射雷達前裝量產時代。M 平臺的核心突破在於採用了二維掃描技術和自研 SoC 晶片，實現了鐳射雷達傳輸、接收和處理系統的集成化設計。這一平臺沉澱了大量關鍵技術和專利，為後續平臺的發展奠定了重要基礎，

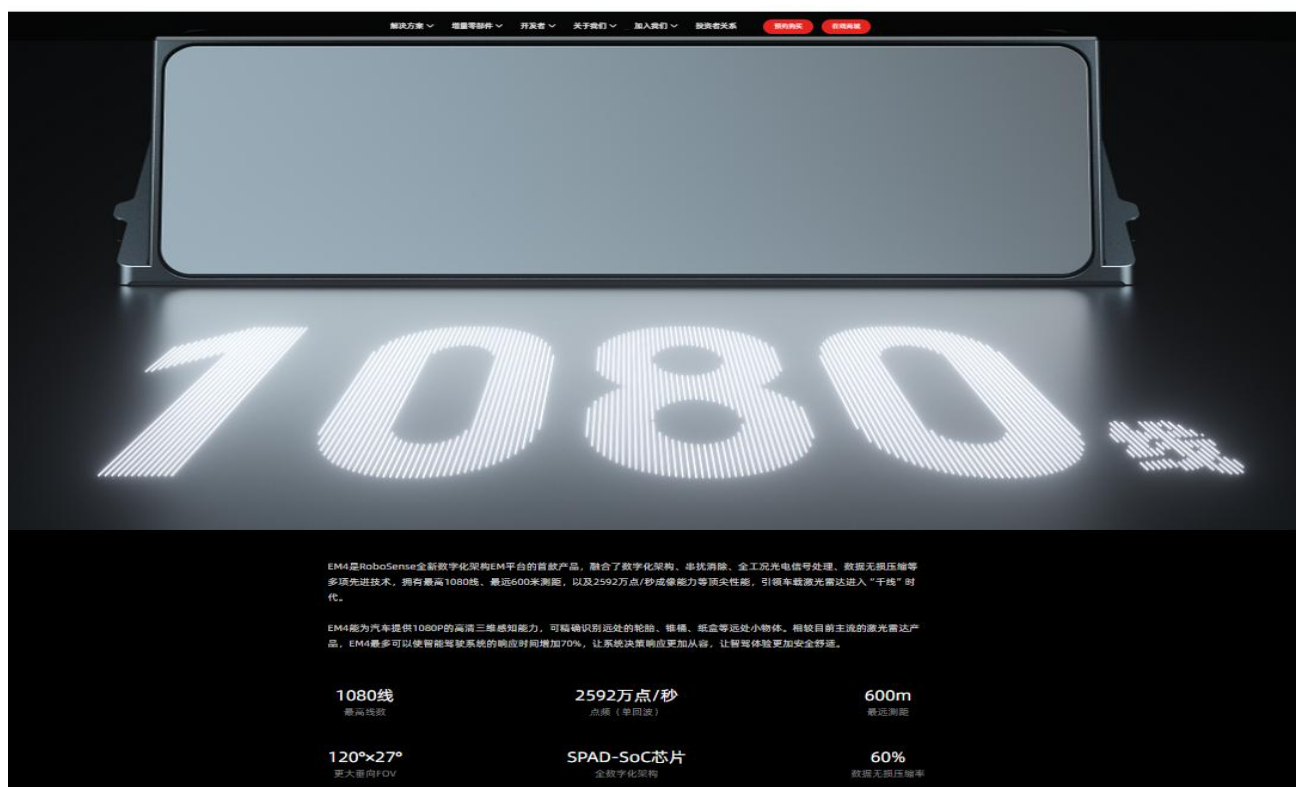
2022 年 11 月，速騰聚創(2498.HK)發佈了基於自研傳輸、接收及處理系統一體化晶片的 E 平臺產品，標誌著公司晶片化戰略進入全鏈路自主可控階段。E 平臺是全球首個可量產的全固態鐳射雷達平臺，基於自研晶片和麵陣掃描技術，在全球首次將鐳射雷達接收和信號處理整合至一顆晶片，使速騰聚創(2498.HK)成為業內唯一一家突破二維可尋址 VCSEL 技術、有效抑制高反膨脹問題、實現自研 SPAD-SoC 量產的鐳射雷達供應商。E 平臺的推出不僅拓展了鐳射雷達的應用場景，更重要的是驗證



了全固態技術路線的可行性。通過去除所有機械運動部件，E 平臺產品的可靠性大幅提升，壽命可達 10 萬小時以上，同時生產成本進一步降低，為鐳射雷達在消費級市場的普及奠定了基礎。

2025 年初，速騰聚創(2498.HK)正式發佈了全新數位化架構 EM 平臺，標誌著鐳射雷達技術進入了數位化時代。EM 平臺基於“一維掃描+二維掃描+面陣掃描”混合架構，支持動態調節線數、幀率、視場角等參數，提供從 96 線到 2160 線的全系列方案，客戶可在 3 個月內完成參數定制和樣件交付，依託 MARS 智造基地，實現數位化鐳射雷達每 12 秒下線一臺，年產能超 200 萬臺。EM 平臺的核心優勢在於其全數位化架構和高度定制化能力。該平臺搭載了速騰聚創(2498.HK)自研的 SPAD-SoC 晶片和 VCSEL 晶片，實現了高靈敏度數位化檢波，極大簡化了信號處理與傳輸鏈路，確保資訊不丟失，實現高質量點雲輸出。EM4 是目前行業唯一可量產的超 500 線數位化鐳射雷達，支持 520 線至 2160 線定制，服務於高級別自動駕駛場景。它具備最高 1080 線、最遠 600 米測距，以及 2592 萬點/秒成像能力等頂尖性能，可為汽車提供 1080P 的高清三維感知能力，可精確識別遠處的輪胎、錐桶、紙盒等小物體。EM4 的超長測距能力最高可讓智能駕駛系統回應時間增加 70%，大幅提升了自動駕駛的安全性。

圖三：速騰聚創(2498.HK)EM4 鐳射雷達產品參數情況

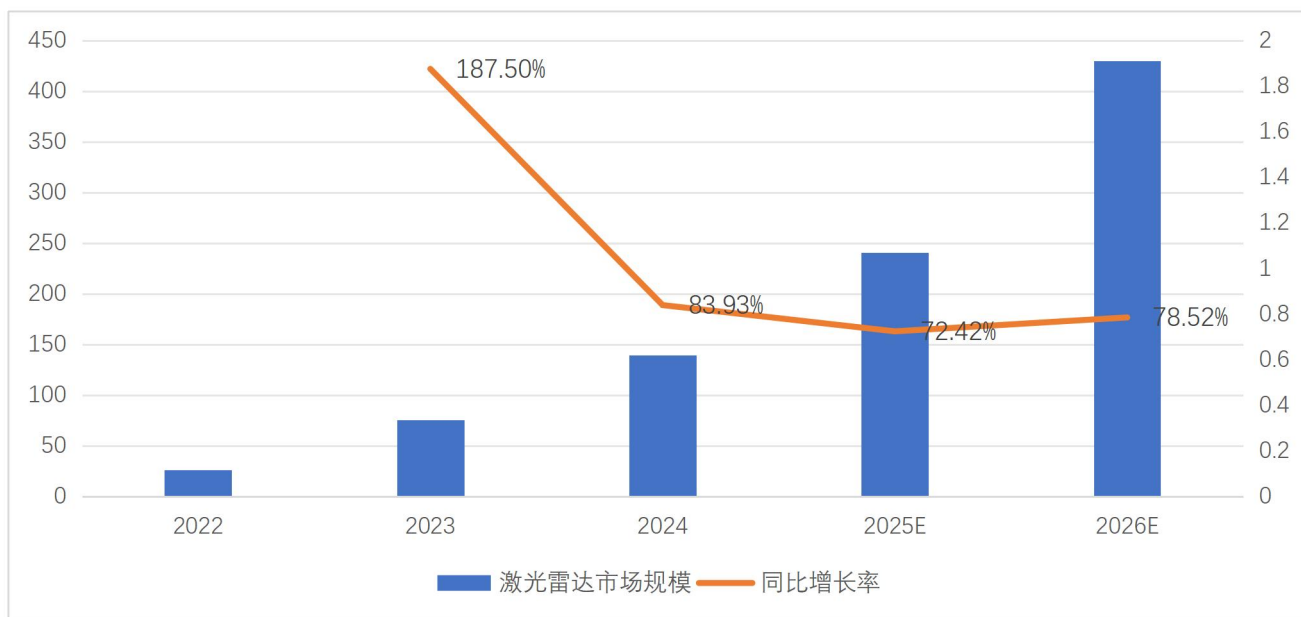


資料來源：公司官網



鐳射雷達行業正處於加速滲透的黃金發展期，2025 年全球市場規模實現大幅增長，其中車載鐳射雷達以及機器人市場表現尤為突出。據行業數據顯示，2025 年中國鐳射雷達市場規模預計將同比增長 83.9% 達到 240.7 億元，2026 年預計將繼續高速增長 75% 達到 400 億元以上，顯示出鐳射雷達行業需求強勁的增長勢頭。這一增長主要得益於鐳射雷達技術在多個領域的廣泛應用，如輔助駕駛、機器人、無人機、測繪等。

圖四：國內鐳射雷達市場規模及預測情況



資料來源：中商產業研究院

在行業競爭上，從市場格局來看 2025 年上半年鐳射雷達賽道的頭部效應愈發顯著，蓋世汽車研究院報告顯示，2024 年國內鐳射雷達裝機量首次突破 150 萬顆，同比激增 179.7%；2025 年上半年即達 100.2 萬顆，同比再增 71%，全年有望衝擊 250 萬顆。其中禾賽科技裝機量為 284,399 顆，市場份額為 33.0% 穩居第一，這也與 2025 年第一季度的排名一致。華為科技主雷達裝機量 260,236 顆，市場份額為 30.2%，位居第二。速騰聚創(2498.HK)裝機量為 236,501 顆，市場份額 27.4%，排行至行業第三。圖達通裝機量為 80,570 顆，市場份額為 8.0%，而其他供應商市場份額較低，行業頭部效應愈發顯著。

目前禾賽科技、速騰聚創(2498.HK)、華為等自主廠商已牢牢佔據市場主導（三家合計佔據了超 90% 的市場份額），認為鐳射雷達行業逐漸成為高壁壘賽道，核心源於三大關鍵支撐：一是持續的技術沉澱與專利儲備，構築了技術層面的護城河；二是多年技術迭代積累的降本能力，形成了成本控制的核心優勢；三是規模效應帶來的邊際成本遞減，進一步拉大了企業間的競爭差距。這些因素不僅抬高了行業准入門檻，更顯著強化了頭部企業的先發優勢。從賽道格局來看，這一特徵已明確顯現：速騰聚



創(2498.HK)、禾賽科技與華為始終穩居行業前三位，行業寡頭格局保持穩定。

圖五：2025 上半年國內鐳射雷達市場競爭格局情況

供應商	裝機量	市場份額
1 禾賽科技	284399	33.0%
2 華為技術	260236	30.2%
3 速騰聚創	236501	27.4%
4 圖達通	80570	9.3%
5 其他	61	0.0%

資料來源：蓋世汽車



***全面接入英偉達生態，技術與生態協同優勢突出**

在技術優勢上，速騰聚創(2498.HK)在鐳射雷達核心技術上構建了深厚壁壘，其全球專利佈局已達約1540項，憑藉車規級量產先發優勢成為行業標杆。硬體創新上，從全球首款1080線超長距鐳射雷達EM4（最遠探測600米）到搭載自研SPAD-SoC晶片的全固態鐳射雷達E1R（120°×90°超廣視場角），產品參數持續領跑行業。另外，今年9月速騰聚創(2498.HK)宣佈與英偉達進一步深化合作，作為全球唯一可量產的高性能車規級數字化鐳射雷達E1、EMX和EM4，將接入NVIDIA DRIVE生態，為NVIDIA DRIVE AGX車載計算平臺提供高清三維感知數據支持，將縮短自動駕駛技術開發與測試週期，加速車企推進自動駕駛系統部署及應用進程。認為公司與通過與英偉達深度協同，其鐳射雷達產品接入NVIDIA DRIVE生態，實現“高線數感知+高算力決策”的技術閉環，將成為新一代自動駕駛系統的最優選，目前包括極氪、智己、比亞迪、廣汽等多家汽車廠商，百度Apollo、文遠知行、小馬智行等Robotaxi頭部廠商，以及Nuro、Aurora等北美頭部Robotaxi廠商，均已採用NVIDIA DRIVE AGX開發新一代自動駕駛系統，因此速騰聚創(2498.HK)的技術以及客戶優勢將形成其技術迭代與規模落地的正向迴圈。

圖六：英偉達 DRIVE 生態合作夥伴



資料來源：英偉達中國官網

在生態優勢上，相較同行業其他公司來說，速騰聚創(2498.HK)通過跨領域生態協同構建獨特優勢，作為全球唯一接入英偉達三大生態（DRIVE、Omniverse、Jetson）的鐳射雷達企業，實現從虛擬仿真



(Omniverse) 到硬體感知 (鐳射雷達) 再到算力決策 (AGX 平臺) 的全鏈路技術打通。這種 “ 感知硬體-計算生態-行業解決方案 ” 的三位一體架構，使其在汽車與機器人領域形成協同效應：前者的車規級可靠性技術賦能機器人產品，後者的場景化需求反哺感知演算法優化。目前其具身智能生態已覆蓋 20 餘家頭部企業，在割草機器人、無人配送等領域佔據超 90% 頭部客戶份額，技術平臺化戰略正推動其從組件供應商向全球領先機器人技術平臺躍遷。

*全面佈局機器人領域構築第二增長曲線

在機器人業務上，速騰聚創(2498.HK)以 “ 智能機器人增量零部件及解決方案供應商 ” 為定位，全面佈局機器人技術生態，且已形成多品類產品落地。在機器人鐳射雷達賽道，公司針對性推出 192 線半球形數位化鐳射雷達 Airy 與全固態數位化鐳射雷達 E1R，目前已成功獲取多家機器人客戶的合作訂單，實現技術落地閉環。此外，公司還在機器人核心零部件領域持續拓寬邊界：2024 年高交會上，其自研靈巧手 Papert 1.0 完成首次公開亮相；2025 年 1 月 AI 機器人全球發佈會上，更是集中發佈多款新品——包括機器人視覺全新品類 Active Camera 解決方案、第二代靈巧手 Papert 2.0，以及直線驅動器、三維力感測器、域控制器等，可全方位為機器人提供 “ 操作+移動 ” 一體化解決方案。未來，速騰聚創(2498.HK)計畫以持續創新為驅動，加速機器人戰略的落地與拓展，目標打造全球領先的機器人技術平臺企業。

從銷售數據看，2025 年上半年，速騰聚創(2498.HK)機器人鐳射雷達銷量在上半年達 4.63 萬臺，同比激增 420.2%，其中第二季度銷量 3.44 萬臺，同比暴增 631.9%，上半年其機器人及其他領域鐳射雷達收入高速增長達 2.21 億元，占公司總營收 (7.83 億元) 的 28.2%。這一比例較 2024 年同期的 9.9% 提升近 18 個百分點，較 2025 年一季度的數據保持穩定，成為與汽車業務並駕齊驅的核心板塊。從季度數據看，第二季度機器人收入 1.47 億元，環比增長 100.7%，占當季營收 (4.55 億元) 的 32.3%，首次超過 ADAS 業務的 30.9%，標誌著速騰業務結構轉型的關鍵突破，機器人業務成為公司的第二增長曲線。這種結構性變化背後，是速騰聚創(2498.HK)車規級技術降維輸出與數位化生態協同的雙重優勢：將汽車領域驗證的 SPAD-SoC 晶片、固態鐳射雷達工藝下放至機器人產品，使 E1R 等產品成本較行業平均低 30%，同時通過接入 NVIDIA Jetson 生態，為客戶提供 “ 硬體+演算法 ” 的交鑰匙解決方案，開發週期縮短 40%。隨著 EM 平臺全固態雷達 (如 E1R) 在 2025 年下半年進入規模化交付，機器人業務收入占比有望在年底突破 35%，成為全球機器人感知領域的隱形冠軍。

在應用場景上，速騰聚創(2498.HK)的機器人客戶已形成多場景、全球化的佈局網路。在割草機器人領域，公司與全球 Top5 中的多家廠商達成獨供合作，其中與庫瑪科技簽訂的三年 120 萬臺全固態鐳射雷達供貨協議，成為消費級機器人規模化落地的標杆案例。無人配送場景中，其客戶覆蓋北美頭部外送平臺 COCO Robotics、國內美團、新石器、白犀牛等企業，支撐了從校園到城市商圈的多類配送機器人運營。在具身智能領域，合作名單包括宇樹科技、越疆、國地中心等超 20 家全球頭部機器人公司，



搭載其感知方案的人形機器人已在 2025 年世界人工智慧大會等國際展會亮相。此外，亞馬遜、波士頓動力等國際巨頭也採用其 M1 雷達等產品，推動服務機器人商業化落地。

圖七：速騰聚創(2498.HK)機器人產品應用案例



資料來源：公司官網

經綜合分析，速騰聚創(2498.HK)通過十餘年的鐳射雷達技術深耕，已構建起從核心晶片到整機系統、從車載感知到機器人生態的全棧式技術能力，成為全球數位化鐳射雷達商業化的領軍企業。公司以 EM 系列車規級雷達在 L4 自動駕駛領域的突破為起點，形成“晶片自研-生態協同-規模量產”的正向迴圈，2025 年與庫瑪科技簽訂的 120 萬臺鐳射雷達供貨協議標誌著機器人業務進入規模化交付新階段。財務表現上，其營收持續高增長，2025 年上半年總營收達 7.83 億元，淨虧損同比收窄 44.5%，機器人業務收入占比提升至 28.2%，單季度營收占比首超 ADAS 業務，顯示商業模式的可持續性。技術上，SPAD-SoC 晶片技術、全固態鐳射雷達方案和多感測器融合演算法形成核心壁壘，613 項全球專利(其中發明專利占比 69.7%)及 36.3%的研發投入占比構建起深厚競爭護城河。業務佈局兼顧短期收益(汽車 ADAS、消費級機器人)和長期價值(高階自動駕駛、具身智能)，風險結構隨產品矩陣豐富不斷優化。

展望未來，隨著全固態鐳射雷達量產規模擴大和機器人場景持續滲透，速騰聚創(2498.HK)有望在 2027 年前後進入盈利拐點，成為中國智能感測器領域的標杆企業。對於投資者而言，需重點關注全固態雷達百萬臺級量產進度、英偉達生態協同效應及機器人高端市場拓展，尤其是公司仍面臨技術路線迭代、行業競爭加劇等多重風險挑戰。從估值水準上來說，截至 2025 年 9 月 19 日，速騰聚創(2498.HK)



(02498.HK)股價報收 43.02 港元，總市值約 208 億港元。這一估值反映了市場對其鐳射雷達龍頭地位的認可，同時也隱含對全固態技術量產能力與生態整合效率的博弈。從行業對比看，速騰聚創(2498.HK)當前市銷率 PS 約 11.2 倍，其估值高於行業平均 PS 估值(約為 8 倍)，但仍低於禾賽科技 (PS 約為 14 倍) 以及地平線機器人的估值 (PS 約為 45 倍)。從中長期的估值空間來看，行業數據顯示 2026 年中國鐳射雷達市場規模將達 420 億元，速騰聚創(2498.HK)憑藉在汽車與機器人領域的雙重優勢有望佔據 15-20%份額，對應營收約 60-80 億元，按其歷史平均 PS 為 10 倍計算，市值將達 600-800 億元，較當前有 3-4 倍增長空間。這一樂觀預期的關鍵在於未來 2 年內其計畫交付的目標能否實現，其與英偉達 DRIVE 生態的演算法協同能否持續提升產品附加值，客戶拓展是否達預期等，這些因素需要投資者持續關注。

免責聲明：本報內容所提供資料所述或與其相關的任何投資或潛在交易，均受限於閣下司法轄區適用的法律及監管規定，而閣下須單獨就遵守該等法律及監管規定負責。本報內容僅供參考，不構成任何投資建議。本公司對所提供的財經資訊已力求準確，但對其中全部或部分內容的準確性、完整性或有效性，不承擔任何責任或提供任何形式保證。如有錯失遺漏，本公司恕不負責。另請注意證券與虛擬資產價格可升可跌，尤其虛擬資產的風險極高，投資者應對有關產品保持審慎及自行承擔投資風險。

