

向，而上市則為這一探索提供了更廣闊的平台。此外，2025 年香港資本市場提供的良好機遇，與公司發展需求高度契合，也成為推動上市進程的重要因素。

紮根香港：出海的“橋頭堡”與練兵場

在眾多上市地選擇中，雲迹科技最終將目光鎖定香港。這一決策背後，是企業對全球戰略的深遠考量。

“香港管理着超過 35 萬億的海外基金，能為我們新業務和出海的‘第二條曲線’提供支撐。”謝雲鵬解釋道。

更關鍵的是，香港是中資企業出海的理想“練兵場”：“它既有華人社會的同文同種基礎，又熟悉西方的生活和思維方式。如果我們的服務能在香港得到認可，再推向海外會更具性價比，也更容易獲得海外市場認可。”他舉例，內地酒店機器人大部分的配送任務是外賣，但海外需求不同，直接輸出產品易遇瓶頸。而通過香港市場的驗證與適配，能有效降低出海風險。

雲迹科技的香港布局，也得到了港府相關部門的大力支持。雲迹科技堅定在香港落地布局，緣起於與香港創科局張曼莉副局長和雲迹特別的會面。“張副局長周末早晨到雲迹科技北京總部調研和交流，向我們介紹香港在發展人工智能及機械人的佈局和優勢，她那種堅定且高效的工作作風，讓我們真切感受到港府建設世界科技創新中心的遠景宏圖不是停留在規劃上，而是實實在在落地行動。”謝雲鵬回憶道。作為第四批重點引進企業，公司不僅與香港生產力局、香港理工大學開展全面的海外拓展合作，還在實際運營中感受到了務實高效的政務服務。他回憶，曾有一位重要員工需要盡快入職香港解決實際問題，相關流程辦理速度遠超預期，在市場資源對接、品牌宣傳等方面，相關部門也給予了有力支持。“此外，引進重點企業辦公室的工作人員對機器人行業的評判標準和企業評價體系也有着清醒且高度的認知。这一点是我们也觉得特别震撼的。”

“讓人類更幸福”，是使命，也是產品邏輯

“我們的使命是‘機器人，讓人類更幸福’，核心是讓機器人替代人做不願意、不想做甚至不能做的事。”謝雲鵬強調。

雲迹的核心競爭力，在於場景應用經驗而非單純技術。“人工智能技術發展日新月異，單純的技術很難

成為長期核心競爭力，而我們在大量場景中解決複雜問題所積累的經驗和教訓，才是最寶貴的資產。”比如機器人在酒店電梯轉身、狹窄走廊避讓布草車、地毯上行駛等問題，都是在實際應用中解決，形成算法優勢。

基於此，雲迹推出“覆合多態機器人UP”，以模塊化適配多元場景：“運動底盤基於全球海量應用數據訓練而成，運動能力先進且穩定，再根據客戶需求搭配不同的上倉。”在酒店，白天機器人替代 3/4 人工配送，按香港人工成本算月創萬元價值，晚上切換清掃上倉，節省 50% 清潔人員時間；在醫院，它遞送標本、血樣，減少護士奔波，還能安全配送放射性核藥；在工廠，它負責物流運輸，實現柔性生產。謝雲鵬表示，公司不僅在升級硬件產品，還在搭建“機器人服務智能體”，打通從需求到服務的閉環。“比如用戶說‘想喝一杯咖啡’，智能體不僅能推薦店鋪，還能通過機器人將咖啡送到用戶手中，這也是智能服務進入下一個時代的重要標志。”對於機器人的形態，謝雲鵬說道：“核心原則是機器人要在應用場景中創造價值，形態是為價值服務的。如果人形形態適配需求、能創造價值，我們會做；但如果成本過高影響商業價值，就不會盲目跟風。”

面對香港公眾對隱私的顧慮：“我們在攝像頭設置、數據傳輸等環節都采取了嚴格的隱私保護措施。”謝雲鵬認為，消除顧慮需靠場景落地：“就像內地酒店機器人，現在OTA平台評價從‘有機器人很便利’變成‘沒有機器人很不便’，隱私顧慮也隨之消失，香港市場未來也會經歷這樣的過程。”

談及未來，謝雲鵬明確：“我們目前將香港公司定位為國際業務總部，短期到中期內這個定位不會改變。”雲迹已在東南亞、日本、北美、中東等地推進業務，在他看來，更關注“是否貼合當地需求，創造真實、可持續的價值”。“只要能滿足市場需求、創造核心價值，市場表現自然會水到渠成。”

從北京到香港，從酒店到多元場景，雲迹科技始終以“機器人，讓人類更幸福”為使命。在謝雲鵬看來，憑借場景經驗與香港的平台優勢，雲迹終將讓智能機器人走進更多角落，為人們創造更便捷的生活。



掃碼聆聽原文



掃碼閱讀原文