

高瓴资本报告全文

报告会背景：高瓴资本募集新一批“科技基金”，参与门槛 1 亿元。

报告会主讲人：瓴资本董事总经理辛音

报告会主要观点：硬科技产业处在历史性的、结构性的窗口期。有四大科技赛道。

今天非常高兴给大家介绍高瓴即将发行的新基金产品，也就是我们旗下专注于科技产业的投资基金。

根据惯例，今天的产品路演分成两部分：

第一部分，我会系统性的给大家介绍，我们为什么要做一支针对于这个行业的专项基金？

以及我们在赛道看到的一些未来的潜在的投资机会，和大家最关心的，这个科技产业投资基金主要的投资方向和投资策略。

第二部分，我会留出一部分时间做一些现场互动。

高瓴在管资金超650亿美金，

投资方向主要分成三类

我简单的再给大家介绍一下高瓴。

高瓴成立于2005年，到今天为止，我们已经是整个亚洲地区资产管理规模最大的私募基金管理人。

旗下的在管的资产已经超过了650亿美金，包含了一级和二级市场投资业务。

我们最早做的是二级市场投资，大概在11年前，2010年，我们又将自己的投资触角伸向了专门针对于未上市阶段的私募股权投资基金，到今天为止，我们已经形成了一个全阶段的投资布局。

旗下从公司发展的早期，到成长期，到成熟期，再到上市之后的资本市场，所以大家也看到我们做了大量的一级半的定向增发，我们已经形成了一个非常完整的整个全阶段的投资布局。

到今天为止，我们在整个硬科技产业领域的投资历史经验积累，已经有整整6年的时间了。

我们也做了一些赛道的梳理，从内圈往外圈看，

最内圈的是相对来说比较硬核的，也是现在国家非常重要的战略产业，就是集成电路芯片和半导体。

这个产业虽然刚刚爆发，但也没有几年，这两年才比较热，高瓴对一些细分赛道的公司，都做了布局；

其中芯耀辉，星思等等，都是这个行业里，原来国际上一些非常优秀的华人科研技术人员或者是高管出来创业的项目。

除了这一块，我们在以**新能源电动车和智能汽车为代表的领域上下游**，也投入了非常多的资源。

我们从天使轮投蔚来的故事，大家应该非常清楚；

后面我们也布局了小鹏和理想，等于现在中国本土的新能源汽车新势力的三家巨头，以及上下游产业链，包括专门做智能驾驶芯片的**地平线，毫末智行**，我们布局的非常完整。

除此之外，我们还投了，比如**机器人相关领域的项目**，还有一些更加前沿科技的，包括一些量子技术，以及一些航空航天领域，非常前端的优势公司。

所以，虽然基金是新的，但我们在产业和赛道布局已经有了非常好的基础。

为什么推科技产业基金？

偏硬科技领域在一个历史性的结构性窗口期

那么，我们为什么要单独推出一个在赛道领域的专项基金；

原本我们也有综合性基金可以投，背后的核心原因就是，这两年确实在这个领域，好的项目的个数，质量，以及他们对于资金的需求体量，还是非常大的。

而整个综合性基金需要有行业分散度的考量，不可能在某一个基金里让任何一个赛道的占比过高；

但因为短期在硬科技产业领域的投资机会非常多，所以我们为了更好去捕捉赛道的机会，不错失一些优质项目，也为了更好的去助力这些未来国家的核心技术，产业，以及创业公司的发展，就单独做了一个专门针对于这个赛道的基金。

宏观上来看，我们觉得在整个偏硬科技产业领域，无论在需求端，还是供给端，过去的12~18个月，以及未来的3~5年，都是一个历史性的，可以说是前无古人后无来者的结构性窗口期。

为什么会有这样一个窗口期？

第一点，最核心的原因，还是在于整个宏观国际政治形势上的变化，使得我们把整个国产的自主技术，自主研发和一些核心的，具有国家战略领域的一些国产替代的需求，变得尤为的迫切。

大家可以看到，华为刚刚推出了鸿蒙系统；

但这两年，困扰华为的非常核心的原因就在于，芯片和半导体卡脖子，还需要依赖进口；

但由于两年前正式爆发的华为事件，使得国家上上下下意识到，整个集成电路和半导体，是我们的核心战略，我们未来有非常强烈的国产替代需求；

因为中国各种类型的厂商对于半导体和集成电路的需求是与日俱增，国内市场需求是非常大的。

第二点，为了响应国家战略的号召，从资本端，政策端，出台了一系列有利于产业发展的政策和资金；

特别是科创板的设立，包括国家通过以大基金为代表的各种各样的形式，以及一些国有金融机构定向扶持领域相关的被投企业和早期创业公司，方方面面都形成了对于硬科技产业的巨大促进。

对于投资人来说，这也是一个非常好的事情，不仅国家在各个政策上会加速我们创业企业的发展速度，另外在整个项目的退出上，通过科创板和改革之后的创业板，也大大增加了企业投资的退出机会，以及上市速度。

第三点原因，我们觉得是一个结构性的原因，也属于国际政治的变化，再加上过去一年半时间里叠加的疫情影响，导致大量海外高端的科研技术人才决定回国，来进行这个领域的创业。

中国改革开放40年，我们向发达国家输送了无数留学生，我们绝大部分留学生都是从事工业或者基础科学等相关的行业。

中国在相关领域的工程师人才数量，我们内部也做过统计，是全世界最领先的。

我们现在也看到了，各种各样优秀的海归最近都在回国和创业，我们很明显的感受到，这两年整个硬科技领域创业项目的质量得到了非常高的提升。

因为这些工程师在海外都是拥有顶级技术的科研机构，或者是优秀大型企业出来的，都具有全球前瞻性的眼光和科研的能力，这也使得我们在这个阶段看到了一系列非常高质量的投资机会。

除了海归，我们国内的本土的人才培育，包括各个高校和科研院所的教授，博士，博士后，还有国内一些优秀的科技企业，包括华为，百度，大疆等等，他们的技术人才和一些核心的高管，这两年也到了一波创业的浪潮。

所以整个赛道，无论是在需求端还是在供给端，它的发展速度，行业供给的质量，包括数量，都在不断提速。

所以，也就是为什么我们会在这个时间点推出一个针对硬科技产业专项基金的原因。

高瓴投资的几个特点：

赛道最优质公司，生命力顽强

接下来想讲一讲科技产业投资基金的主要投资策略以及投资方向。

第一点，如果大家之前有参与过我们其他一二级产品的投资，应该对于我们的投资理念和投资风格还是非常熟悉的。

我们希望找到的，是赛道里最优质的商业模式以及最顶尖的团队和创业者。

大家可以看到，我们已经投的公司里有非常大的一个特点，就是这些公司在技术的前沿性和领先性上，基本上在全球都是能做到最好的；

我们不太会投技术的跟随者，或者仅仅是模仿其他家的技术，哪怕是做到全中国最好的位置，我们也是远远不满足于此的；

我们希望布局的是全球，或者未来有潜力成为全球最优质的和一流的企业。

第二点，**从我们投资的公司来看，他们的生命力是非常强的；**

基本上没有公司现在说做不下去了，投资失败的情况也没有发生，因为整个科技产业领域的公司跟消费领域的公司不一样。

To b的企业，他们的韧性相对来说是比较强的，可能一个方向不成功，他们就会去找新的业务方向和新的增长点。

但现在由于整个中国发展到今天这个地步，从企业端来说，都已经进入到一个全面信息化的时代了，基本上在各个领域，对于这些技术的需求都是很强烈的。

所以，好的创业者在前期，我们可以给到他充分的时间去摸索方向，他也有能力去调整创业的方向，这个也是因为赛道本身非常大，给我们投资的成功率也提供了非常好的条件。

科技产业基金的3个聚焦

回到基金，我们主要是三个聚焦：

第一个，聚焦技术端的新趋势；

第二个，要求投至少现在已经是国内最优质的研发队伍，并且未来还具备成为全球最一流的研发的队伍；

第三个，聚焦实打实的研发高技术的壁垒，我们希望技术在全球领域都能是领先的，并且技术本身的竞争壁垒和护城河要足够的高，稀缺性要足够的强。

很明显，这两年符合这三个聚焦项目的数量越来越多，背后的原因刚才有提到过，就是需求端、供应链端，还有中国的工程师和人才红利，以及政策和资本市场，无论是在非上市阶段，还是在企业上市之后各个方面的利好加总在一起，现在吸引了大量的优质国内以及海外华人回国创业，这两年给了这个赛道非常好的结构性的投资窗口期的机会。

另一方面，我们发现，国内的硬科技行业，创业团队和整个公司的质量，这两年的进步都远超过去10年甚至是20年。

特别明显的就是半导体领域，原来一流的半导体公司都是海外的公司，这两年随着高科技人才的回流，我们在这个领域都看到了一些缩短跟国外差距的曙光和机会。

另外一个很重要的原因，整个科技产业跟消费不一样，它需要上下游产业链的完备性的。

经过过去几年中国制造的不断提升和完善，现在在这几个细分领域，国内产业链的完备性，也能够给这种研发技术的公司提供非常好的支持，包括给他们提供一些非常好的使用的场景。

4大投资方向：

集成电路和半导体领域，前沿科技类项目，新能源车，新终端

回到这个基金，我们把整个基金的投资方向，归纳成了4大类，是我们认为在未来2-3年，甚至3-5年的时间里，雪道很长，并且非常值得布局的大赛道。

第一个，这两年非常热的**集成电路和半导体领域**，我们在这个领域已经布局了一些非常优质的项目了。

第二个，更加 fancy 的，这两年各种媒体，包括一些公共平台讨论也非常多的，我们统称为**前沿科技类项目**。

我们在这个领域也投资了一些看上去非常 fancy 的项目，**包括跟量子计算有关的、跟脑机有关的，以及载人航空、宇宙飞船相关的项目。**

我们在这个领域的布局是非常谨慎的；

因为我们的基金归根结底是要为投资者需要有良好的财务回报，所以我们会高度重视项目的商业化前景，在我们没有看到明显的商业应用被证实的情况下，会比较谨慎的。

第三个，依托于中国新能源车行业的崛起，**我们习惯说新能源车，但实际上我们认为这个赛道有别于传统车的核心不在于新能源，因为现在传统车厂其实也做在新能源。**

更加实质的原因是，新能源行业将汽车变成了一个智能终端；

会在这个终端上去实现各种各样智能的功能，其中一个非常大的方向就是智能驾驶，我们在这个领域其实也有布局。

第四个，我们称之为**新终端**，非常典型的代表就是**智能硬件**。

当然，智能硬件的表现形式其实也非常多了，大到用于工业、农业里的机器人、无人机、飞行器这些听上去非常fancy的项目；

小到更加贴近家用和个人消费者市场的，比如扫地的机器人、家用智能机器人等。

这个赛道的潜在市场空间非常大，而且如果做得好，也是商业化前景非常广阔的赛道。

前沿科技的3个方向：

量子技术，脑机技术，航空航天科技

我按照这4个行业简单给大家介绍，特别讲讲我们在这些赛道中已经投出项目的基本情况。

首先我们最fancy的方向就是前沿科技。

我们把前沿科技分成了三个几个方向：

一个是量子技术，

一个是脑机技术，

一个是航空航天科技。

这些技术听上去非常高大上，但是它们在非常多的领域已经有了相对明确的商业应用场景。

第一个，量子计算对一个国家来说是战略核心技术，比如在能源的开采、信息通信上，其实量子计算是当之无愧可以“卡脖子”的核心技术。

另外，随着科研技术的不断的成熟，有越来越多的量子计算的技术已经从象牙塔中走出来，转向了一些大型的商业应用。

我们就投了一家专门做量子计算的公司；

它的商业应用场景非常好，客户端的付费意愿也非常强，像这样的创业项目已经越来越多了，所以我们认为现在是布局这个赛道的好机会。

第二是脑机，它分成两种形式——侵入式和非侵入式，

目前这两种形式都在临床阶段进行了一定程度的实验和发展。

脑机接口顾名思义，因为要让计算机和人脑进行嫁接；

所以在神经学、医学、工程学，包括心理学等学科交叉的过程中，其实脑机的技术还是有着一些非常好的应用的前景的，这部分我们也会关注。

第三个，战略核心的细分赛道——航空航天。

马斯克在航空航天领域已经走在了全球前列，中国的步伐也走得非常紧，今年我们在航空航天领域也进行了一系列的成功发射、探测、落地等等。

未来我们肯定也不会仅仅满足于做政治或是军事上的应用，我们还是会寻找可以大规模商业化的前景。

这方面美国已经给了我们非常好的启示了，相信未来航天航空如果做好了，就能把更多的卫星发射到太空，势必会有利于国内各个产业的发展，也能够帮助中国找到更多的产业结构调整的经济增长新动力。

我们投了国仪量子，

目前商业化成熟度最高的细分市场——科学仪器市场

我举一个例子给大家介绍一下。

去年10月份，我们的三期的综合性旗舰基金投的一个人民币项目，这个项目叫**国仪量子**，听这个名字就知道它是做量子计算相关的。

它的赛道非常巧妙，它是切入了在整个量子计算中，目前看来商业化成熟度最高的细分市场——**科学仪器市场**。

科学仪器的使用者除了企业，还有非常多的全球高校和科研院所、研究机构以及各国政府；

其实他们都出于各种各样科研和研究的目的，需要定期去采购相关领域的仪器，用于科研和教学的工作。

虽然它的市场规模不算特别大，大概在100亿美金；

但这个市场对于这种精密量子测量仪器的需求度是非常高的，行业集中度相对来说也比较高；

中国因为高校数量非常庞大，所以中国的科学仪器市场占全球的比重相对来说也比较高，超过了10%的。

我们的科学仪器常年都是依靠海外进口的，所以国内的国产替代在长期肯定也会成为一个趋势。

国仪量子项目的竞争壁垒也比较高，因为它背后是有一些核心的技术壁垒的；

特别是它有量子精密测量仪的一个核心元器件，叫做增强型电子传感器，它可以保证整个测量的精度和稳定性。

这个项目是一个高校孵化的项目，它是中科大的杜江峰院士的弟子出来创立的项目。

对杜江峰院士大家都非常了解，现在中科大副校长，也是我们国家物理学和量子计算领域的专家；

他的学生，也就是国仪量子的创始人叫做贺羽，他也是一个典型的天才型学霸。

目前公司的发展非常不错，整个公司的研发、产品化，以及工程化的能力非常强，他们的产品已经卖给了国内以及国际上非常多的科研院所。

公司真正成立的时间还不长，大概只有两三年的时间；

但是这两年无论从营收还是利润上，这家公司都已经有了非常好的财务表现，我们现在正在帮公司进行紧张的上市前筹备，希望最快能够在明年能将这家公司推向资本市场。

其实整个资本市场对于这些专攻卡脖子技术的公司是非常看重的，国仪量子在相关领域也取得了专利，而且它的核心技术也屡获国内各种科研奖项，这是我们在这个领域投资的代表项目。

集成电路、半导体赛道——雪道最长、机会最多

分为三个细分赛道：车载半导体、高性能计算半导体，功率半导体

第二个，我们认为雪道最长、机会最多，对于投资金额的要求也最高的一个赛道，就是集成电路、半导体赛道。

我刚才其实提到，从两年中美贸易战开始，我们受到的挑战相当大，因为我们是全球对于芯片需求量最高的国家，大概占到了全球50%；

但是相对来说这个领域的供给又比较集中，大的芯片供应厂商都是在美国、日本、韩国，还有中国台湾地区。

目前为止我们对于这个领域还是高度依赖进口的，从2019年受到挑战之后，我们也非常明显地意识到，长期一定要在这个领域实现国产替代，而且要加速替代，这使得这两年半导体领域的好项目非常多。

我们把半导体分为三个细分赛道，

分别是：车载半导体、高性能计算半导体，以及功率半导体。

实际在投资时还有其他领域我们都会关注，但是这几个赛道有一个核心共通点，就是它们的市场规模足够大。

所以我们认为在这个领域的公司，未来有机会也有能力做成千亿甚至万亿级的独角兽，只要我们有耐心，应该还是看得到的。

投资方向：半导体 - 细分赛道一览

高瓴资本
Hillhouse Capital

车载半导体

汽车半导体市场是近年来最有潜力的半导体应用市场之一，2019年中国已有四家新能源车公司跻身全球十大行列，新能源汽车带动了整体产业链，汽车内部结构变化带来电子零部件价值量增加：包括MCU、功率半导体、传感器、逻辑芯片、存储芯片和通信芯片。

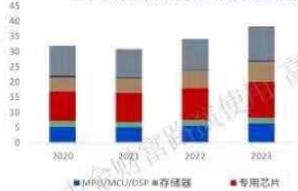
高性能计算芯片

中国数据量近年以几何倍的速度增长，对于算力的要求对应增加。因此相对国产替代已经明显进展的中低端芯片，高端芯片未来的需求量和挑战均会更为显著。在高性能计算芯片领域，包括GPU、DPU、汽车主控芯片SOC、ARM CPU或者RISC-V CPU等。

功率半导体

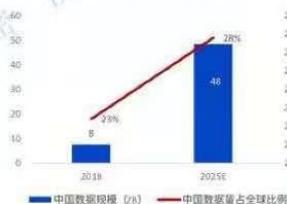
功率半导体是能够支持高电压、大电流的半导体，在汽车、太阳能、电网等市场大规模应用。在市场需求、政策、人才、资金和技术多因素催化下，国内功率半导体行业未来3-5年有望进入黄金发展期，且功率半导体是未来可预见的国产替代进度最快的细分领域之一。

全球车载半导体规模预测 (十亿美元)

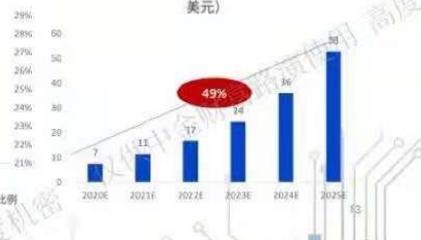


数据来源：IDC, IHSMarkit, EV Tank, 英飞凌

中国数据量增长



全球新能源汽车功率半导体市场规模 (亿美元)



所以对于高瓴资本来说，

首先，我们要做到的就是一定要**抓住大的芯片的机会，比如说 CPU、GPU，还有车载功率半导体，都是非常大的赛道。**

另外，我们认为如果团队靠谱、技术也靠谱的话，除了国内市场的需求，还有海外这些一带一路国家的市场可供拓展；

未来我们中国本土的半导体企业至少是有机会做到这个世界的前三大的，真正投入的公司在未来，都具备挑战目前全球霸主的能力。

所以对于我们来说，我们第一需要的就是耐心，一定要去支持行业中最好的人才和团队，这个领域其实我们投的项目也比较多，下面也简单介绍一下。

首先，这家公司也是我们去年完成投资的，总部在上海的公司，叫做壁仞科技，

这也是一家年轻的公司，它成立才两年的时间，主要的核心产品就是GPU。

这个产品一个非常大的好处就是它的应用前景很大，包括需求也是非常大的，而且它也可以做成软硬件一体的通用性计算平台，可以为非常多的企业提供一体化的解决方案。

这就是为什么这家公司发展的时间不长，但是它规模，包括商业化的速度已经非常快了。

这个领域在全球市场大概会分成两类公司，

所谓通用型的GPU和人工智能芯片，一类当然是海外的一些巨头，包括英特尔、AMD，包括国内华为的海思也是这个领域具有全球竞争力的一家公司，

这些大公司无论从销售规模、资金实力，还是人才上，目前为止是明显占优势的。

还有一类，包括壁仞在内的专注做人工智能芯片和GPU的公司，

目前从体量上来说跟海外还有差距，但是我们认为他们的团队、能力，包括他们对于这个领域的专注程度，在未来也具备了逐渐去挑战国际巨头的潜力。

我们之所以投资壁仞科技，除了看好它所在的细分赛道之外，另一个核心的原因就是团队。

因为科技赛道的创业有门槛，所以强调团队的能力

大家都可以看到，我们在讲投资策略的时候，就是不断在强调团队的重要性；

对于科技产业投资来说，它跟其他领域的投资策略，以及在我们的4个评价维度上的占比会稍有不同。

在科技产业领域，我们会特别强调团队本身的能力，因为科技赛道的创业是有门槛的，谁家的技术好，谁家的技术不好，其实是很难去粉饰的，一定是靠实打实的能力去获得市场共识。

壁仞的团队非常好。

创始人叫张文，原来是商汤科技的总裁。

他在商汤科技的时候负责商汤的商业化，这也是壁仞发展到今天为止不到两年的时间，商业化进展已非常迅速的原因。

从今年开始，壁仞已经有了一些收入，预计到明年它的芯片就可以正式销售了，到时候会有更加大规模的销售收入的技术。

壁仞的首席科学家也非常厉害，他原来是英伟达的资深架构师，是英伟达的GPU计算模块组的核心成员。

另外，壁仞负责软件生态的副总裁，是原来华为的一个首席科学家，

他在加入华为之前也是高通的高级总监。当时高通的第5代GPU架构，就是他负责领导研发工作的。

所以壁仞团队的综合优势非常强，**既有科研领域的大拿，也有像创始人这种比较好的商业化的人才。**

我们对于研发技术的商业化的关注程度也是非常高的。

好的技术能不能让市场买单，让大规模的客户认同并且愿意为技术付费，也需要看团队商业化能力，这也是我们投资时候非常看重的一个标准。

如果技术看上去很强，但是并没有特别的商业应用场景，或者用户并没有表示出明确的付费意愿的话，这类的投资我们会非常谨慎。

只有商业化非常明确，客户愿意付费并且持续付费，还有越来越多客户跟进，我们才会进行投资布局。

重仓芯迈近20亿

公司最好的发展是可以吃到国产替代的红利

需求端的前景相对比较明确

除了壁仞，我觉得在集成电路和半导体领域，最知名的项目还是芯迈。

芯迈是我们去年完成投资的，投资金额非常大，**重仓了近20亿人民币。**

芯迈在国内还是一个处于创业阶段公司，但是公司并不是严格意义上从零开始做的；

它背靠了一家大的模拟芯片的公司，那就是矽力杰，芯迈的创始人就是矽力杰原来的董事长。

矽力杰也算是亚洲比较大的模拟芯片公司，最早在中国台湾地区上市，后来买下了韩国最大的半导体公司。

如今中美关系变化，其实利好了矽力杰以及芯迈，因为需求越来越多，订单都转到了它们身上。

这就是我们愿意在这个公司上投入那么多的资金的原因，我们认为它在未来5年、10年后，非常有可能成为全球最大的新兴公司之一。

目前它旗下的所有的产品线，全部对标了芯片领域的两大巨头：一个是英飞凌，另外一个德州仪器。

它的产品的应用领域也非常广泛；

包括手机终端、屏幕、充电的装置、5G基站等等，而且这些领域的本身需求和市场规模也非常大。

由于公司是矽力杰前董事长创办的，它的核心团队都有10年甚至近20年的经验。而且研发能力也很强，目前整个公司300多个人，有200个都是相关领域的工程师。

我觉得公司最好的发展是可以吃到国产替代的红利，需求端的前景相对来说也比较明确。

这种机会其实不是那么多。

我们一旦发现了像芯迈这样的机会，是不可错过的。

所有大的芯片的风口，我们是一定要抓住的。

芯迈另外一个好处，是它的产品都符合我们刚才说的投资的另外一个标准，它的技术能力在全球第一梯队。

半导体的国产替代，有两个趋势：

首先，有一些人从低端市场切入，即产品足够便宜、成本低。

但这些公司不是我们关注的公司，因为投资门槛比较低，护城河不够宽阔。

我们投的所有该赛道上的细分公司，都是在做难而正确的事情；

他们做的都是全球最好的、性能最高端的技术，这些才是我们愿意去投资的。

智能领域每年的增长率至少能够达到40%-50%的水平

第三个细分赛道是智能驾驶。

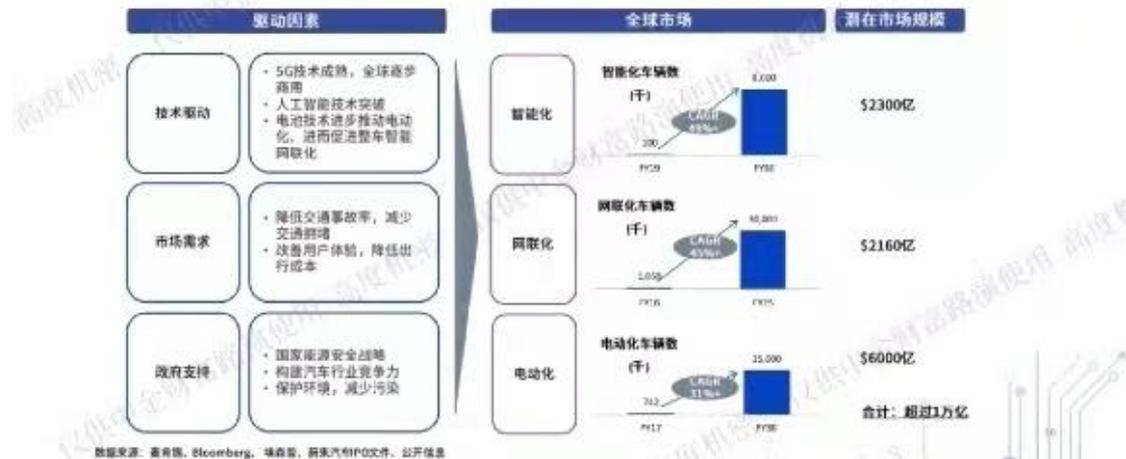
得益于智能电动车的大浪潮，我们觉得智能驾驶的相关产业链，在未来一定会保持非常高速的成长。

全球来看，智能化的市场规模超万亿，经过我们合理的测算，智能领域的每年的增长率至少能够达到40%，甚至接近50%的水平。

投资方向：智能驾驶



智能化、网联化和电动化是未来10年保持高速成长的行业领域，2030年全球总规模超过1万亿美元



所以这个赛道市场空间较大，且成长速度较快，对我们来说非常具备投资价值。

我们在这条赛道上也有非常成功的案例，比如**地平线机器人**，我们最早在2015年就投了它。

当时我们很看重他的创始人余凯，他本身是这个领域非常前沿的人才，原来是百度研究院的首席科学家。

余凯2015年创立公司的时候，还没有开始做智能驾驶，他最早是做机器人的。但后来他很快的就意识到，自动驾驶才是更适合切入的赛道。

地平线机器人现在的智能驾驶芯片的进程已经非常好了，现在是**国内第一家芯片上车的科技公司**，并且从今年开始，它的某些车型正式投入了量产，是国产车大规模量产并且使用自主研发的芯片的第一家公司。

而且，它的商业化的进展也非常优秀，当然其中也有我们给它对接的很多资源，包括长安、红旗、奥迪、上汽、广汽比亚迪等国内外的整车厂，都已经跟它展开了合作。

最后一个赛道是新终端。

投资方向：新终端

高瓴资本
Hillhouse Capital

受益于技术端进步和应用端落地，
2019年我国智能新终端行业进入
高速发展阶段。据统计，该领域的
潜在市场空间约2~3万亿美元

技术端

- 深度学习技术语音、图像等多项技术达到商用水平
- 市场竞争激烈，行业大厂凭借自身研发能力，用户基数以及完善的产业链等优势，其各自领域的生态大均已初具规模

应用端

目前已有手机机器人、智能语音服务机器人、大疆无人机、科沃斯扫地机器人等产品，市场及消费者对新终端产品接受度大幅提升

无人机

机器人

飞行汽车

新终端万亿级别市场进入爆发式发展阶段，分布场景和产品品类丰富，未来可期

数据来源：前瞻产业研究院

新终端是一个更大的赛道，原因是它既能大规模地应用在农业、工业以及商业领域，也能够进入家庭。

随着智能技术不断小型化、低成本化，现在很多人的家里都会有一些智能的终端的设备。

在疫情期间，无人机也起到了非常重要的作用，包括探测、投递、运输等。

在农业领域的应用就是无人机。一些农业上的耕种，就是靠无人机来完成的。

除了农业外，还有工业领域的工业机器人，医疗端的手术机器人，再到C端老百姓家里会有的扫地机器人，以及偏娱乐性质的无人机，家里各种智能语音设备等，消费端对于新终端产品的接受程度是在不断提升的。

这个赛道的产品品类非常丰富，应用场景非常多元，对我们来说也是非常吸引力的投资。

这个领域中，我们的一个代表性的投资项目叫做**云鲸智能**，

它是原来大疆的一个核心团队出来创业的项目，2016年在东莞成立，它也是国内比较早介入智能机器人领域的公司。

目前，它的拖扫一体机器人已经获得了非常广阔的市场知名度和认可度。

扫地机器人的市场增速非常大，基本上每年都是以50%多的速度增长。

但即使如此，目前扫地机器人在一线城市的渗透率只有5%，更不要说二三线的城市了。

但是我们看美国市场，智能扫地机器人已经有了16%的渗透率。这说明中国未来该细分赛道的成长空间非常大。

而且现在高线城市家庭基本上都是双职工，家里压力也比较大，既要忙小孩又要做饭，根本没什么时间来进行清扫工作。

这种拖扫一体的机器人为广大家庭包揽了地面清洁工作，也受到了年轻人的欢迎。

大家不要小看扫地机器人，它的产品复杂度非常高，在技术领域、供应端工艺方面，都是有核心竞争力的，不是一切入赛道就能够立即赶超，这背后是有一定的技术壁垒的。

所以，云鲸智能就是我们投的非常创新的一个偏消费领域和大众领域的终端设备的代表。

顶级科技创业团队来自老牌企业和高校

给大家总结归纳一下，高瓴在投资科技领域的核心竞争优势。

第一，我们的专业化团队。

我们科技产业投委会由三位高瓴资本合伙人构成，

李良是高瓴资本的合伙人之一，他原来负责前沿科技领域的投资，也参与过高瓴几个大的并购项目的投后赋能，在科技领域的经验非常丰富。

黄立明本身就是我们一级市场专门负责科技产业投资的合伙人，

这个行业的投资也是他来负责的，我之前讲的大部分经典被投项目也都是黄总进行主导投资的。

吕东风加入的时间不长，他本身也是专业人士，他原来在高盛专门负责硬科技产业的投資。

我们刚才说的芯迈项目，也是我们最大的一个半导体项目，就是吕总在负责。

第二，我们在产业积累和生态布局上，也非常扎实。

我们从2015年投资蔚来和地平线开始，在硬科技领域的布局已经有了整整6年的历史了。

通过一系列的产业布局，以及横跨一二级市场的行业研究，高瓴对于行业知识的积累、对于业务逻辑和未来发展的趋势的把握，也是非常好的。

科技产业的创业跟其他行业不一样，门槛非常高。

现在我们见到的绝大部分最顶级的创业团队，基本都来自海外和国内最优质的老牌科技企业的核心高管人才。

受益于高瓴横跨一二级市场的投资覆盖，在这个领域我们基本上跟这些核心的高管都有很好的交流和深刻的信任。

很多优质人才在他们刚有创业念头的时候，都会第一时间找到我们，来跟我们共同探讨如何帮他们快速创业。所以我们在项目挖掘领域也有独特的竞争优势。

第三，我们海内外资源的协同。

除了企业的高管出来创业，另一个核心是科研院所、高校科研人才的创业。无论是美国的藤校，还是国内清北等高校，都有高瓴资本的LP，我们跟他们也保持着非常好的关系。