

2026中国具身智能企业出海全景报告

资本狂飙与全球化拐点

目录
CONTENTS

01 具身智能行业概述

- 1.1 行业定义与应用场景
- 1.2 具身智能产业链图谱
- 1.3 市场规模与增长动力
- 1.4 中国企业投融资动态

02 海外市场机会分析

- 2.1 出海驱动因素
- 2.2 出海应用场景
- 2.3 重点出海国家

03 出海格局与案例分析

- 3.1 出海现状
- 3.2 出海路径
- 3.3 出海生态图谱
- 3.4 出海案例研究

04 出海趋势与战略判断

- 4.1 中国具身智能企业出海面临的挑战
- 4.2 中国具身智能企业出海的未来趋势

目录
CONTENTS

01 具身智能行业概述

- 1.1 行业定义与应用场景
- 1.2 具身智能产业链图谱
- 1.3 市场规模与增长动力
- 1.4 中国企业投融资动态

02 海外市场机会分析

- 2.1 出海驱动因素
- 2.2 出海应用场景
- 2.3 重点出海国家

03 出海格局与案例分析

- 3.1 出海现状
- 3.2 出海路径
- 3.3 出海生态图谱
- 3.4 出海案例研究

04 出海趋势与战略判断

- 4.1 中国具身智能企业出海面临的挑战
- 4.2 中国具身智能企业出海的未来趋势

1.1.1 具身智能是会思考的大脑+能感知和行动的物理身体

- ◆ 具身智能就是有物理载体的智能体，可利用感知、决策和交互能力执行现实世界任务并主动学习进化。简单来说，具身智能就是具有实物“身体”的人工智能（AI），即具身智能=会思考的大脑+能感知和行动的物理身体。
- ◆ 具身智能的核心要素概括为“本体+环境+智能”三位一体的架构，本质运作是一个动态循环、持续优化的系统工程。

具身智能=会思考的大脑+能感知和行动的物理身体

具身智能指具有物理载体的智能体，能够利用自身的感知、决策和交互能力在现实世界执行任务，并通过与环境交互不断学习进化。

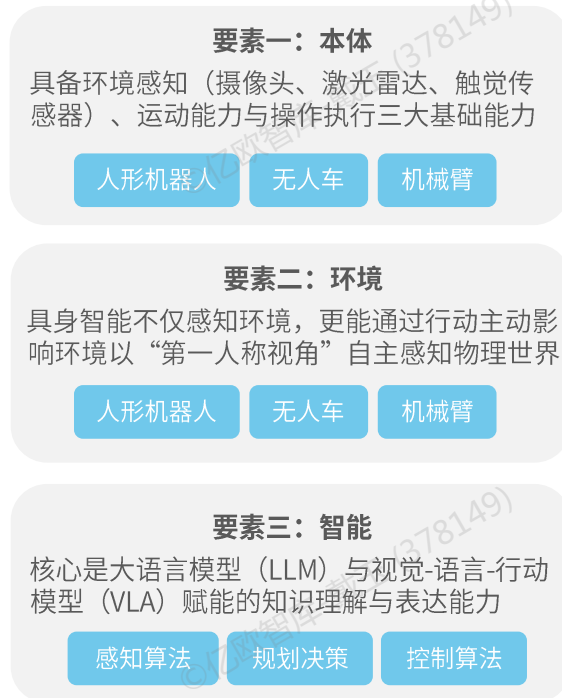
具身智能 VS 离身智能

具身智能显著区别于离身智能，具身智能给了AI一个物理上的身体。



类型	物理实体	典型案例
离身智能	无，认知与物理实体分开	
具身智能	机器人、汽车等设备，认知整合进物理实体	

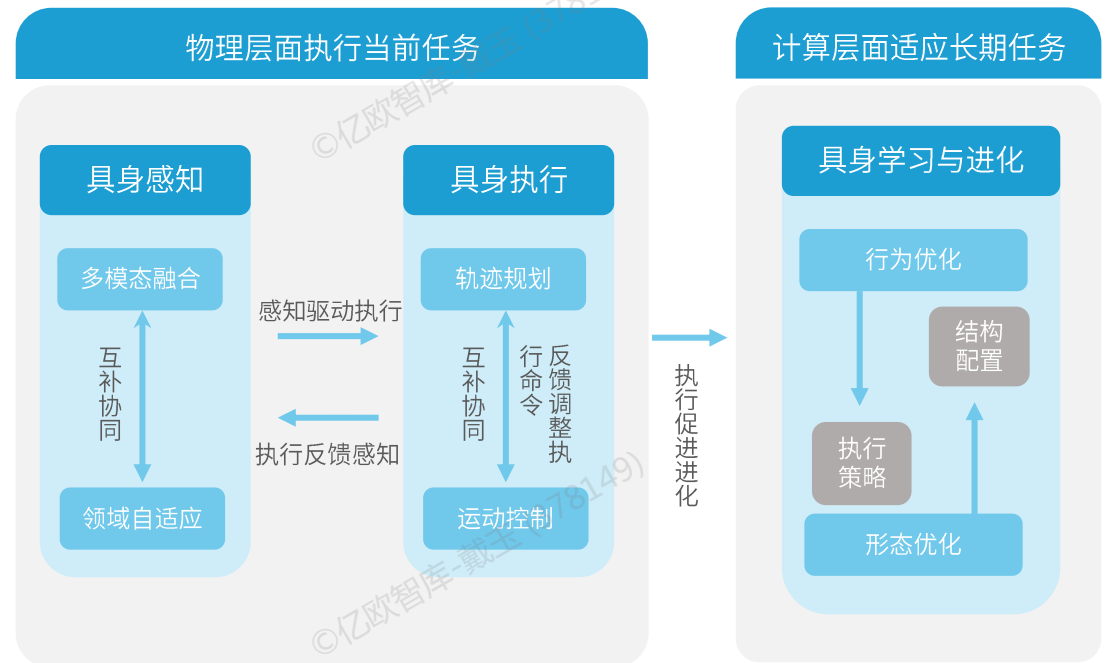
具身智能的三要素



感知-执行-学习-进化

具身智能指具有物理载体的智能体，能够利用自身的感知、决策和交互能力在现实世界执行任务，并通过与环境交互不断学习进化。

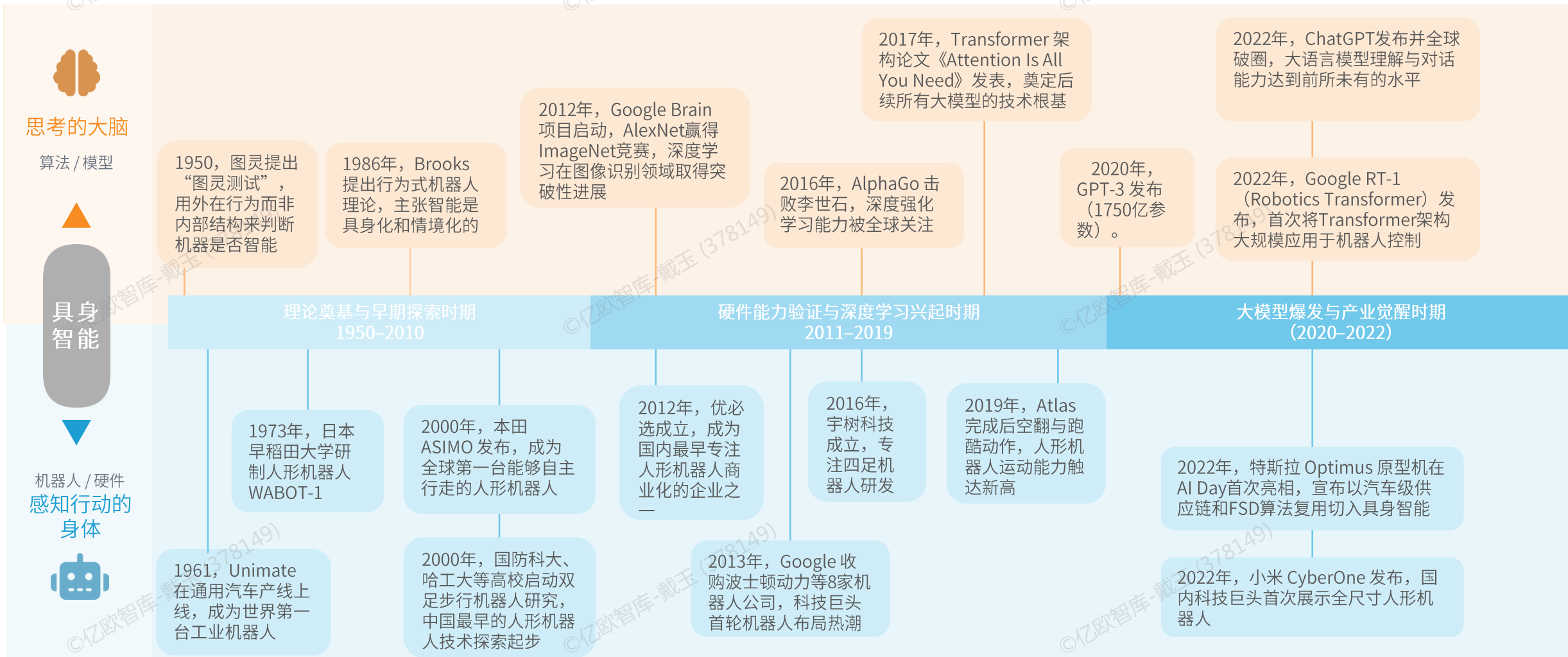
三者通过感知驱动执行 → 执行促进进化 → 进化优化感知与执行的三角闭环，实现从短期任务执行到长期自主进化的完整智能体生命周期。



1.1.2 具身智能的发展历程

◆ 具身智能的发展始于1950年图灵提出的图灵测试，从早期机器人硬件迭代（如Unimate工业机械臂、ASIMO人形机器人）与行为式智能理论探索，到深度学习（AlexNet、AlphaGo）与Transformer架构为代表的算法突破，再到GPT-3、ChatGPT等大模型与机器人本体的深度融合，行业目标逐步从专用机器人向通用具身智能演进，为商业化落地与通用化能力突破奠定了核心基础。

全球具身智能发展历程

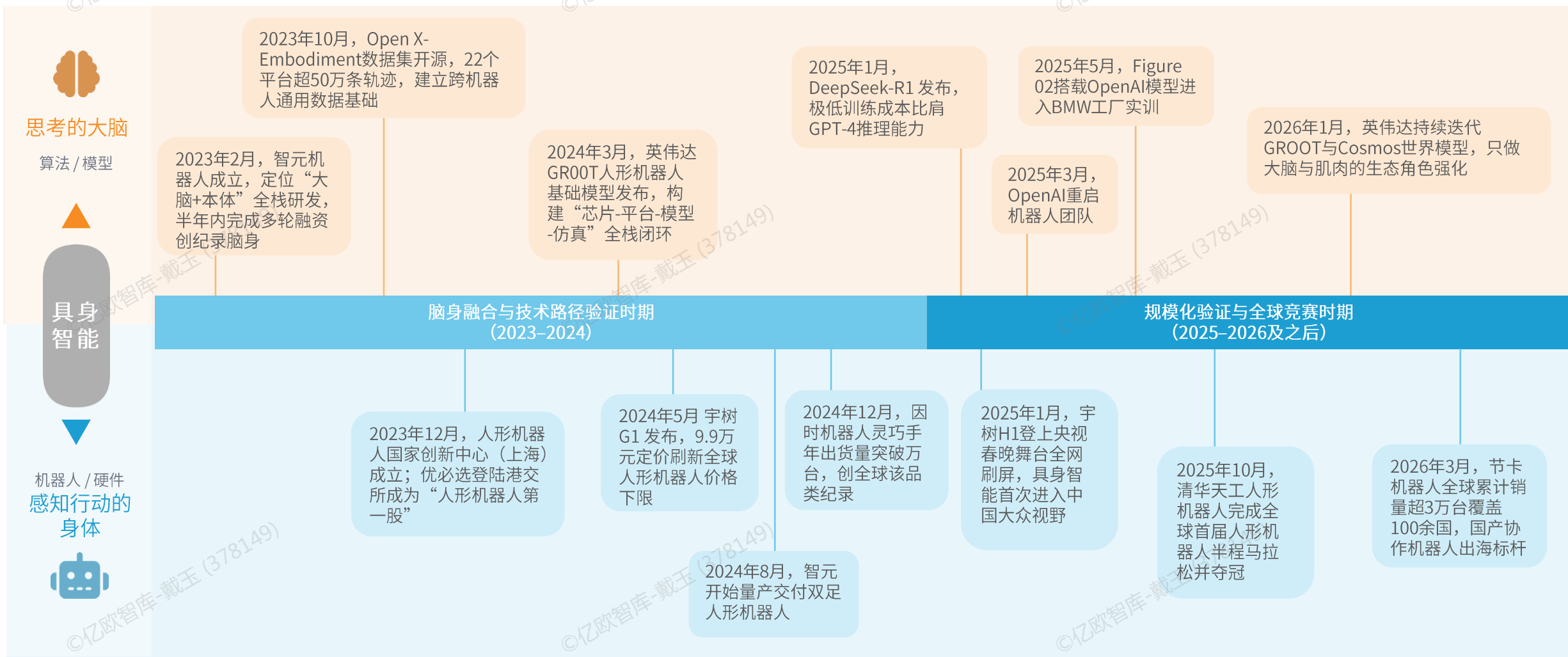


数据来源: EqualOcean Analysis (选取部分行业标志性事件)

1.1.2 具身智能的发展历程

◆ 2023年以来，具身智能进全新发展周期，算法层面，OpenX-Embodiment开源数据集、DeepSeek-R1等大模型持续迭代，构建了跨机器人通用数据与大脑+肌肉的生态底座；硬件层面，宇树G1、智元双足机器人、优必选等国产厂商实现量产交付与价格下探，特斯拉Optimus、Figure 02等海外产品加速工厂实训与商业化落地，人形机器人从技术验证走向规模化应用，全球产业竞争格局全面展开。

全球具身智能发展历程（接上页）



数据来源：EqualOcean Analysis（选取部分行业标志性事件）

1.1.3 具身智能在生产作业领域的应用

- ◆ 具身智能为生产作业场景带来了全维度的效率革命：它不仅能替代人类完成高危、重复、高精度的复杂任务，更能在工业制造、医疗护理、应急救援等领域实现作业流程的自动化与智能化，从根本上降低人力依赖、提升作业安全性与一致性。
- ◆ 同时，为科研教学场景搭建了标准化的实验与实训平台，既提升了科研实验的可重复性与效率，也为技能教学提供了可复用的智能载体。

具身智能在生产作业领域的应用

工业制造场景	医疗护理场景	危险应急场景	科研教学场景
<p>应对小批量、多品种、快速换线需求，降低人工依赖，提升生产柔性 with 质量一致性</p>	<p>缓解医护人力紧张，提升康复效率与护理量，改善患者与老人生活体验</p>	<p>替代人类进入高危、极端环境，降低伤亡风险，提升应急响应效率与持续作业能力</p>	<p>提升实验效率与可重复性，降低实验人力成本与风险，为教学提供训练平台</p>
<p>装配作业： 汽车零部件装配、电子产品组装、精密仪器组装等需要多工序协同的复杂装配任务</p>	<p>院内配送： 药品、器械、标本、餐食等院内物资自动配送，减少护士搬运负担</p>	<p>高危环境作业： 核电站巡检、化工厂危险区域操作、高空电力线路检修、矿井探测等</p>	<p>实验操作： 生物实验自动化、化学实验操作、材料测试等重复性高、标准化强的实验流程</p>
<p>搬运与上下料： 机床上下料、产线间物料转运、重型部件搬运等重复性高、标准化强的物流动作</p>	<p>康复辅助： 康复训练指导、步态矫正、肢体康复运动辅助、康复数据记录与分析</p>	<p>灾害搜救： 地震废墟搜索、火灾现场侦查、水下救援、山地搜救等复杂地形与极端条件下的救援</p>	<p>数据采集： 实验数据实时记录、传感器数据同步、实验过程视频与环境监控</p>
<p>质量检测： 视觉检测、尺寸测量、缺陷识别，结合机械臂实现自动化在线检测与分拣</p>	<p>护理支持： 生命体征监测、翻身辅助、移位搬运（床-轮椅转移）、日常护理操作提醒</p>	<p>消防与巡检： 消防机器人进入火场灭火、有毒气体环境监测、管道内部巡检等</p>	<p>仿真验证： 将真实实验与仿真环境结合，进行算法验证、参数优化、假设检验</p>
<p>协同作业： 人机协作装配、动态避障、实时响应人类指令，提升产线灵活性</p>	<p>养老照护：养老院内日常巡视、情感陪伴、紧急情况报警、智能交互与提醒服务</p>	<p>危险品处置： 爆炸物拆除、生化污染物清理、放射性物质处理等</p>	<p>教学演示与训练： 为学生提供标准化操作演示、虚拟实验环境、实操技能训练与评估</p>
<p>行业案例： 特斯拉Optimus在工厂内执行任务</p> 	<p>行业案例： 洛必德机器人在医院内进行药物配送</p> 	<p>行业案例： Boston Dynamics Spot 在 高危环境 巡检</p> 	<p>行业案例： 高校与研究所引入协作机械臂进行实验自动化探索</p> 

1.1.4 具身智能在生活服务领域的应用

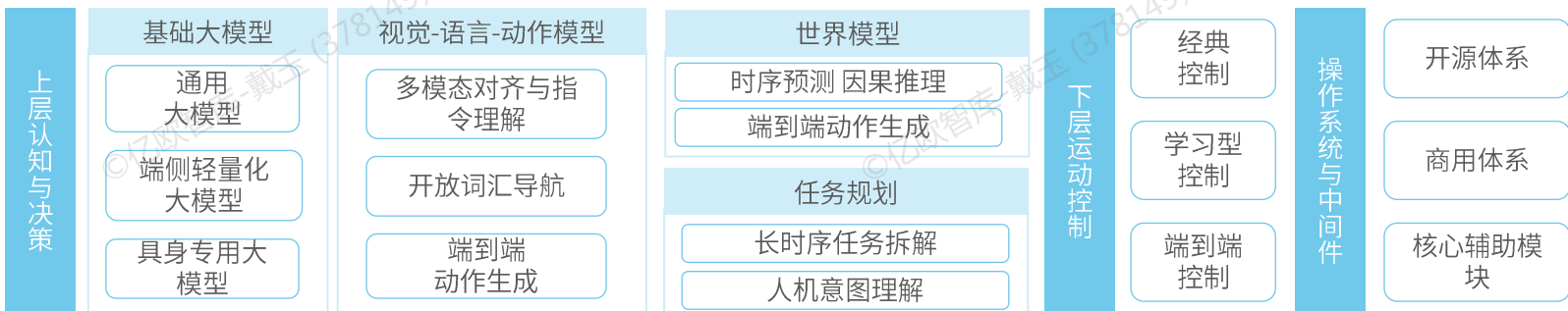
◆ 具身智能正深度融入生活服务全场景：在家庭端，它破解了老龄化照护与家务劳动的痛点；在物流与出行端，它以无人化技术重构了仓储、配送与出行体系，大幅降低人力与能耗成本；在公共服务场景，具身智能通过智能导览、互动营销等形态，为消费端创造了差异化的服务体验，同时提升了公共服务的效率与覆盖度，全面推动生活服务业向智能化、个性化、高效化转型。

具身智能在生活服务领域的应用

家庭陪伴场景	物流仓储场景	公共服务场景	智慧出行场景
<p>应对老龄化与家庭劳动力不足，提升家庭生活品质与情感陪伴体验</p>	<p>解决电商、快递、零售仓储的人工成本压力，提升仓储自动化率与订单响应速度</p>	<p>提升消费体验与品牌形象，降低人工成本，创造差异化营销与互动价值</p>	<p>重构交通与物流体系，提升出行安全与效率，降低人力与能耗成本</p>
<p>家务辅助： 扫地拖地、洗碗、整理收纳、衣物折叠、厨房简单操作等日常家务</p>	<p>分拣与搬运： 包裹自动分拣、托盘搬运、箱体堆码等标准化物流动作</p>	<p>导购接待： 商场、机场、景区等场所的迎宾、导览、问询、售卖（咖啡、爆米花等）</p>	<p>自动驾驶： Robotaxi、无人公交、高速货运卡车等面向公共与商业出行的自动驾驶服务</p>
<p>老人陪护： 健康监测、服药提醒、跌倒检测与报警、日常生活辅助（递送物品、开关门窗等）</p>	<p>拣选与补货： 基于订单的货架拣货、库位补货、盘点核对等需要视觉识别与路径规划的任务</p>	<p>迎宾讲解： 展览馆、博物馆、企业展厅的自动讲解、互动问答、多语言服务</p>	<p>无人接驳： 园区、机场、景区内的无人摆渡车、短途接驳服务</p>
<p>儿童陪伴： 互动游戏、故事讲解、学习辅导、情感交流、安全监护</p>	<p>移动操作一体化： 移动底盘 + 机械臂组合，实现“移动到位 + 抓取操作”闭环</p>	<p>互动营销： 品牌活动中的机器人互动、游戏、抽奖、社交媒体传播</p>	<p>配送机器人： 外卖配送、快递末端配送、园区与楼宇内物流配送</p>
<p>情感交互： 自然语言对话、表情识别与反馈、个性化习惯学习、家庭成员识别</p>	<p>动态调度： 多机器人协同、实时避障、任务优先级动态调整</p>	<p>展演娱乐： 主题乐园、剧院、商业演出中的机器人表演、互动节目、沉浸式体验</p>	<p>移动巡游服务： 移动售货车、移动充电车、移动广告宣传车、移动安防巡逻车等</p>
<p>行业案例： 日本陪伴机器人 LOVOT</p> 	<p>行业案例： 菜鸟的攀爬机器人 ZeeBot，实测智能化存取效率提升</p> 	<p>行业案例： 星尘智能机器人在游乐园中机器人零售服务店中盛爆米花</p> 	<p>行业案例： 百度Apollo自动驾驶出租车</p> 

1.2 具身智能产业链图谱

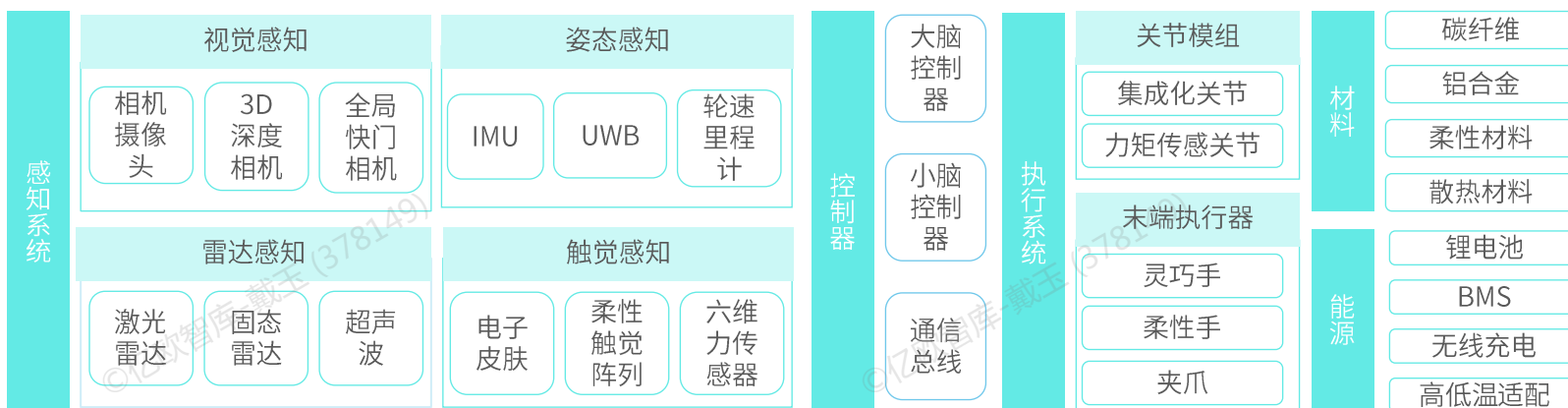
通用大脑（算法模型层）



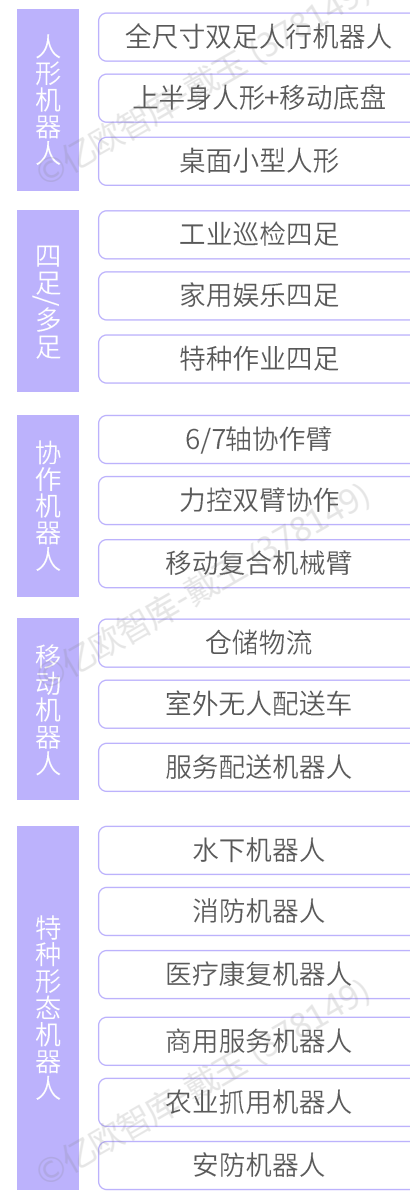
数据体系（数据训练与迭代）



硬件与控制系统（身体层）



具身智能形态



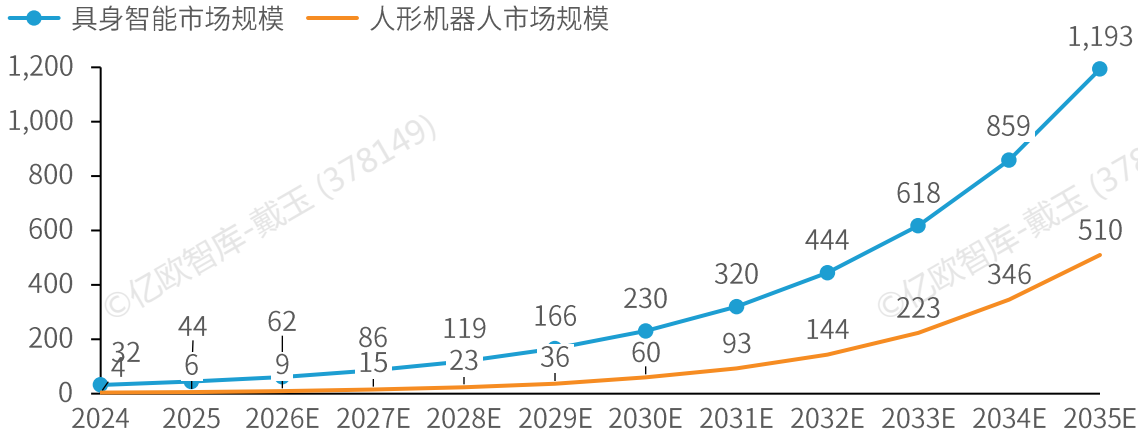
应用场景



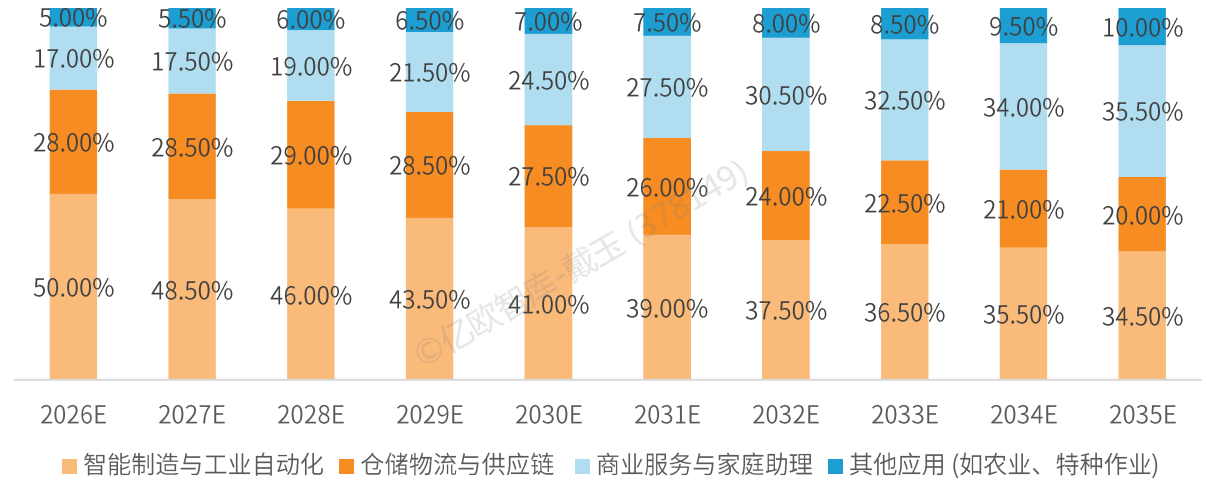
1.3.1 市场规模：全球具身智能市场正在经历爆发式增长，预计2030年达230亿美元

- ◆ 全球具身智能与人形机器人市场都在快速增长，但前者整体空间更大。图中预计，具身智能市场将从2024年约32亿美元增长到2035年约1193亿美元；人形机器人则从约4亿美元增长到约510亿美元。按2024—2030年复合增速看，人形机器人最快，达到56%，高于具身智能整体的39%，也明显快于协作机器人和工业机器人。
- ◆ 落地节奏上，人形机器人预计先进入工业物流，再走向消费场景，最后扩展到医疗护理等更复杂领域。行业规模化的核心驱动力主要来自技术持续进步、供应链降本，以及老龄化等带来的真实需求。

全球具身智能&人形机器人市场规模预测（单位：亿美元）



2026-2035年中国具身智能应用市场变化预测（单位：%）



行业规模化驱动因素

<p>技术底座</p> <p>多模态模型、合成数据与仿真训练加速演进，推动机器人从规则驱动向自主决策过渡</p>	<p>供应链</p> <p>关节、谐波减速器、灵巧手等核心零部件成本快速下降，中国整机成本已压至海外同类的30%~50%左右</p>	<p>需求侧</p> <p>人口老龄化与劳动力短缺叠加，制造业提效需求与高危场景替代，共同驱动商业化落地</p>
---	---	---

人形机器人三波采用浪潮

- 工业物流**：进入厂内物流、轻型总装等场景，增长来自缓解人机工效压力和劳动力缺口。
- 消费教育**：中国厂商引领价格降低，进一步打开消费市场（教育、家庭等服务）市场。
- 医疗护理**：监管与责任先行，康复辅助、养老助行率先落地。

1.3.2 增长动力：从国家战略到地方政策，全球各国具身智能已获得高规格政策支持

- ◆ 中国作为全球最大的制造业大国与工业机器人消费国，在政策层面，具身智能已被提升至国家战略高度。从2021年的《“十四五”机器人产业发展规划》，到2025年具身智能首次被正式写入中国政府工作报告，这一系列举措确立了其在国家发展中的核心地位。地方层面，北京设立千亿级政府投资基金并创办世界人形机器人运动会，上海提出2025年形成千亿级产业规模、2027年推动百条场景落地。
- ◆ 国际上，美国以技术极致路线为主但面临量产难题；欧盟通过《人工智能法案》强化监管；日本依托社会5.0战略推进养老陪护落地；韩国以目标明确的机器人计划推进产业发展。

中国国家层面的具身智能战略

2021.12	工信部等15部委发布《“十四五”机器人产业发展规划》，将具身智能列为重点突破方向
2023.1	工信部等17部门发布《“机器人+”应用行动实施方案》，推动各行业开展机器人应用创新实践
2023.11	工信部印发《人形机器人创新发展指导意见》，明确大脑、小脑、肢体技术路线，到2025年关键技术突破，到2027年综合实力达世界先进水平
2025.1	中共中央、国务院印发《关于深化养老服务改革发展的意见》，重点推动人形机器人、脑机接口等技术在养老领域研发应用
2025.3	具身智能首次写入国务院《政府工作报告》，指出要培育生物制造、量子科技、具身智能、6G等未来产业，具身智能上升为国家战略
2025.9	工信部等六部门发布《机械行业稳增长工作方案（2025-2026年）》，到2026年机械行业营收突破10万亿，人形机器人列入重点攻关方向
2026.2	工信部发布《人形机器人与具身智能标准体系（2026版）》，构建覆盖基础通用、关键技术、测试评价、安全伦理的全链条标准框架

中国地方层面的具身智能政策（以北京、上海为例）

	北京	上海
核心政策	《北京具身智能科技创新与产业培育行动计划（2025-2027年）》	《上海市具身智能产业发展实施方案》《智能终端产业高质量发展行动方案（2026-2027年）》
产业基金	设立1000亿元政府投资基金（存续期15年），首期筛选超400个项目	600亿国家AI产业基金落户上海，另设100亿AI生态基金（首期30亿）及10亿具身智能专项基金
产业目标	培育人形机器人等20个未来产业，创办世界人形机器人运动会	到2025年千亿级产业规模、工业机器人密度500台/万人，到2027年百条场景落地、核心产业突破500亿
技术攻关	聚焦医疗/特种/服务机器人三大赛道，“揭榜挂帅”机制引导攻关	依托国家地方共建人形机器人创新中心，支持端侧芯片和灵巧手产业化
创新平台	北京人形机器人创新中心、智源研究院开放平台	国家地方共建人形机器人创新中心、张江机器人谷

全球主要国家及地区的具身智能政策

美国	<ul style="list-style-type: none"> 美国国家机器人路线图明确强调加强机器人基础研究、技术转化、人才培养与产业领导力； A3等产业组织进一步主张设立联邦层面的机器人办公室和机器人委员会，并通过税收激励、政府采购、标准制定和公私协同等方式，加速机器人技术部署和产业发展
欧盟	<ul style="list-style-type: none"> 通过AI Act建立风险分级监管框架，对高风险AI、通用AI模型、透明度、人工监督提出明确要求 通过AI Continent Action Plan、AI Factories/Gigafactories、InvestAI、Horizon Europe和Digital Europe持续投入产业化能力
日本	<ul style="list-style-type: none"> 对具身智能的政策并不完全围绕具身智能这一新概念展开，而是放在Society 5.0的整体国家战略中推进 2024年，修订“护理机器人技术应用优先领域”，并将其更名为“护理技术应用优先领域”，以促进利用护理机器人和信息通信技术等技术
韩国	<ul style="list-style-type: none"> 韩国是目前政策目标最明确、产业推进色彩最强的国家之一，《第四个智能机器人基本计划（2024—2028年）》提出建设K-机器人经济（K-Robot Economy） 配套修订《智能机器人法》、建设国家级机器人试验场

数据来源：EqualOcean Analysis。K-Robot Economy中，“K”即Korea，指韩国制造、韩国标准、韩国品牌的机器人全产业链经济。

1.3.3 增长动力：科技巨头全面入局，具身智能已成为大国科技博弈新战场

- ◆ 具身智能的加速发展，并不只是技术自然成熟的结果，更是科技巨头全栈布局与国家战略竞争共同推动的结果。从企业层面看，全球科技巨头全面押注人形机器人赛道。
- ◆ 从国家竞争层面看，具身智能被普遍视为继PC、智能手机、电动汽车之后的下一代超级终端；美国当前在基础模型、AI芯片和前沿算法生态方面仍占据优势，而中国则在供应链、制造能力、场景落地与政策协同上形成了更显著的竞争力。

美国：以基础模型、AI芯片、算法生态构建大脑护城河



关键动作

以Cosmos世界模型、Isaac Sim/Isaac Lab、GR00T机器人基础模型、Jetson Thor核心，构建从训练、仿真到部署的全栈具身智能底座。

投资布局

代表性动作是参与Figure AI融资；同时与ABB、FANUC、波士顿动力、Figure、Agility等大量机器人企业合作，布局重点在生态而非整机。



关键动作

发布机器人模型Rho-alpha，聚焦自然语言到机器人控制、双臂操作、触觉感知等能力，定位是Physical AI 云端基础设施和模型提供方。

投资布局

代表性动作是投资Figure AI，打法与其云和基础模型战略一致，即“平台能力+头部应用入口”。

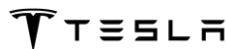


关键动作

推出Gemini Robotics和Gemini Robotics-ER，核心定位是为机器人提供通用“大脑”，强化跨任务推理、规划和多本体泛化能力。

投资布局

持续支持Apptронik，并与其合作将Gemini Robotics用于Apollo人形机器人，体现“模型+整机伙伴”双线布局。



关键动作

围绕Optimus持续推进通用双足机器人，自研FSD芯片、Dojo、神经网络、规划控制，把自动驾驶AI栈迁移到机器人。

投资布局

以内部研发投入和垂直整合为主，外部财务投资布局并不突出，核心是自建机器人闭环能力。

VS

中国：以供应链、制造能力、场景落地构建具身智能终端



关键动作

华为云围绕世界重建、数据合成、自主学习平台、具身感知与决策建设平台能力，并通过华为（深圳）全球具身智能产业创新中心推动大脑、小脑、工具链及联合创新。

投资布局

通过哈勃入股千寻智能切入赛道，并与优必选等企业合作，特点是投资+技术输出+生态组织。



关键动作

字节跳动在具身智能领域的自研核心产品已形成一套“大脑-小脑-躯体”的完整技术体系，包括机器人脑Robix、机器人操作模型GR-3与物理实体ByteMini机器人，并通过GR-Dexter灵巧手进一步拓展了精细操作能力。

投资布局

2026年1月，联合阿里、美团共同领投自变量机器人10亿元A++轮融资。



关键动作

腾讯对外表态更偏向做云服务、数据、应用场景和开源社区支持者，而不是自己下场做机器人硬件。

投资布局

代表性动作是领投智元机器人，这是腾讯在具身智能领域的首次明确出手，体现其通过头部项目切入赛道的思路。



关键动作

美团持续投入无人机、自动配送车、机器人研究院，具身智能布局与其“零售+科技”战略及本地生活场景深度绑定。

投资布局

重点投资宇树科技、银河通用、自变量机器人、星海图等，并与银河通用推进人形机器人智慧药房合作，特点是广撒网投资、强场景协同。

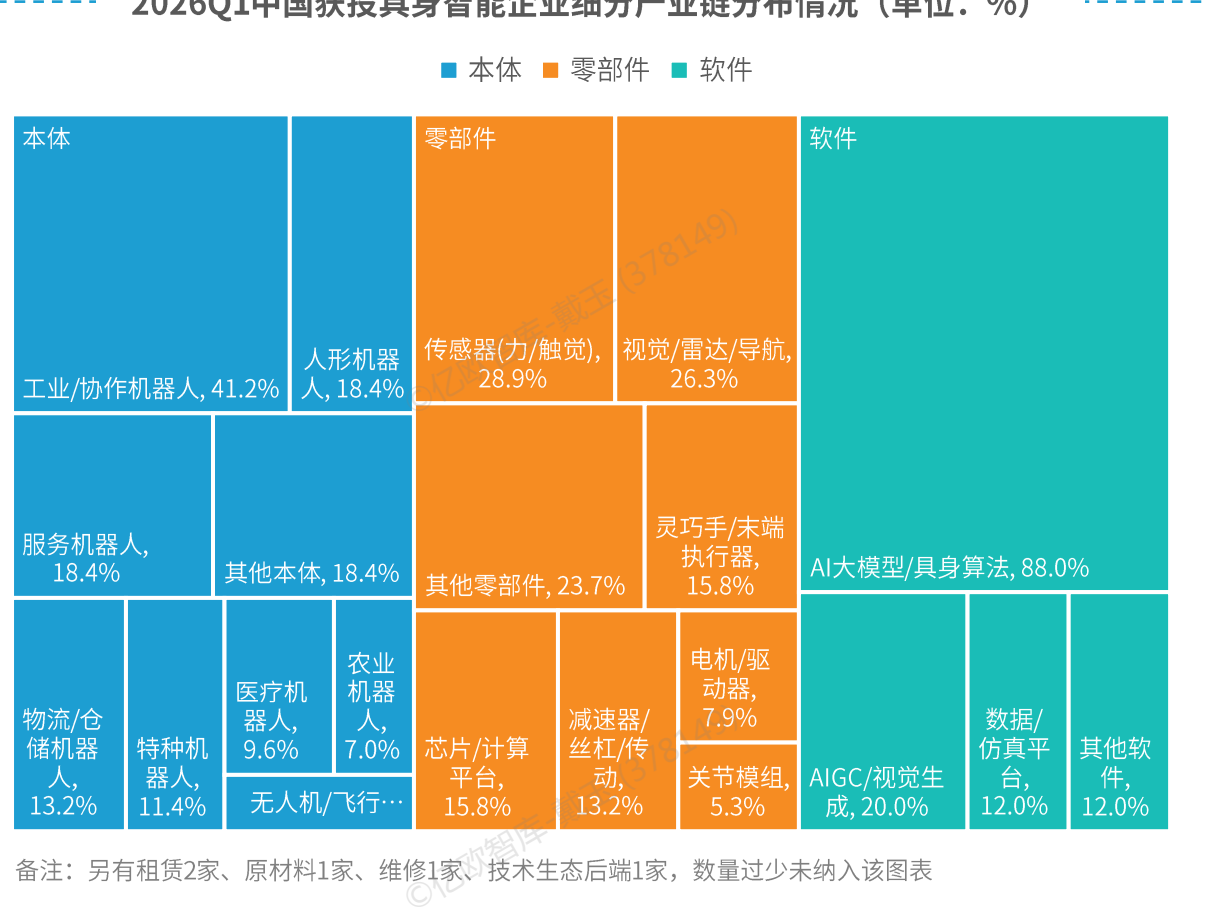
1.4.1 投融资动态：2026Q1具身智能赛道持续升温，资本集中流向本体与零部件环节

- ◆ 2026年第一季度，中国具身智能赛道共有197次融资事件，涉及182家企业。从月度节奏来看，1月和3月各完成约70起融资，2月受春节因素影响短暂回落至56起；从轮次结构来看，战略投资和天使轮合计占到近半数，A轮及以前的早期阶段合计超过65%，行业整体仍处于资本的早期爆发阶段。
- ◆ 从产业链来看，本体企业以114家占据63%的绝对主力地位，涵盖人形机器人、协作机器人、无人机和服务机器人等多品类终端产品；零部件企业38家，密集覆盖了六维力传感器、灵巧手等长期面临国产替代需求的核心环节；软件和AI企业25家，以大模型与具身算法为主，技术渗透正在加速。

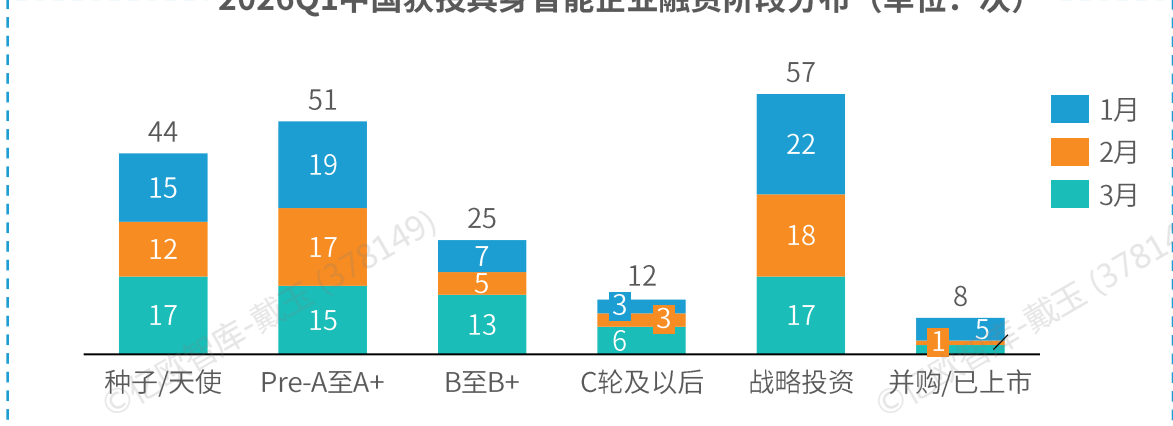
2026Q1中国具身智能投融资行业词云、月份分布



2026Q1中国获投具身智能企业细分产业链分布情况 (单位: %)



2026Q1中国获投具身智能企业融资阶段分布 (单位: 次)

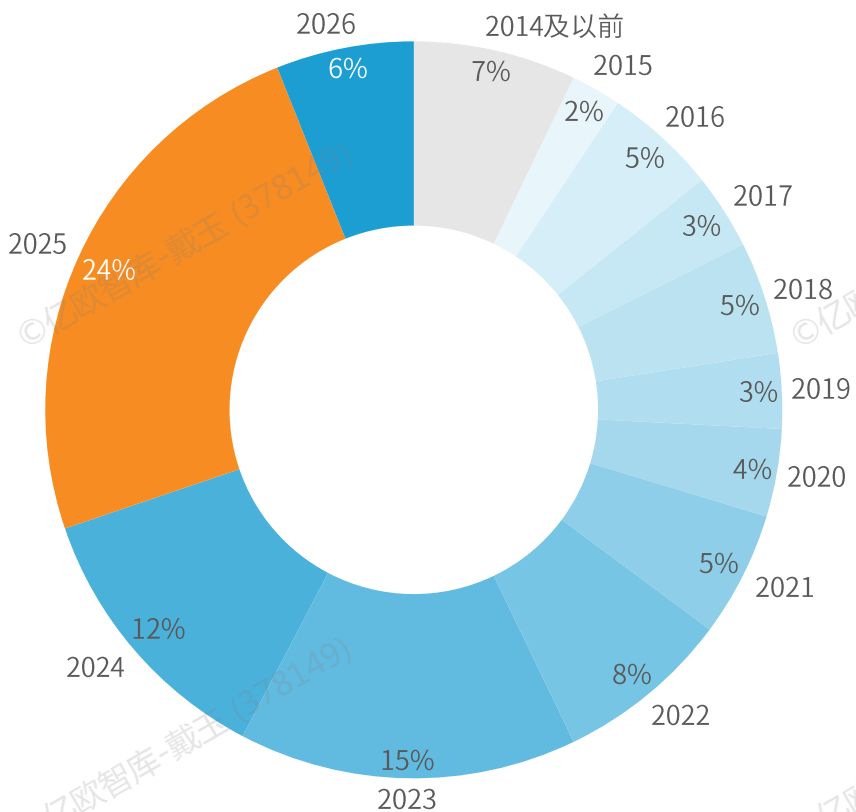


数据来源: 亿欧数据

1.4.2 投融资动态：超半数获投企业成立不足三年，北上深占绝对主导

- ◆ 获得融资的具身智能企业中，成立不足一年的企业有45家，成立一至三年的有55家，两者合计占到55%，说明具身智能赛道仍处于创业窗口期，仅2025年一年就有44家新企业成立并获得融资。但同时也有56家成立五年以上的企业在本轮融资中获得了资本青睐，这些企业多为工业机器人、传感器等细分领域的深耕者，正借助具身智能的浪潮完成业务升级和估值重构。
- ◆ 从地域分布来看，广东以50家企业位居首位，北京40家紧随其后，上海26家、江苏25家、浙江20家，五省市合计占到获投企业总数的88%；进一步来看，广东尤其是深圳以硬件制造和本体企业见长，北京以AI大模型和算法企业为核心，上海则在软件和硬件两端均有布局。

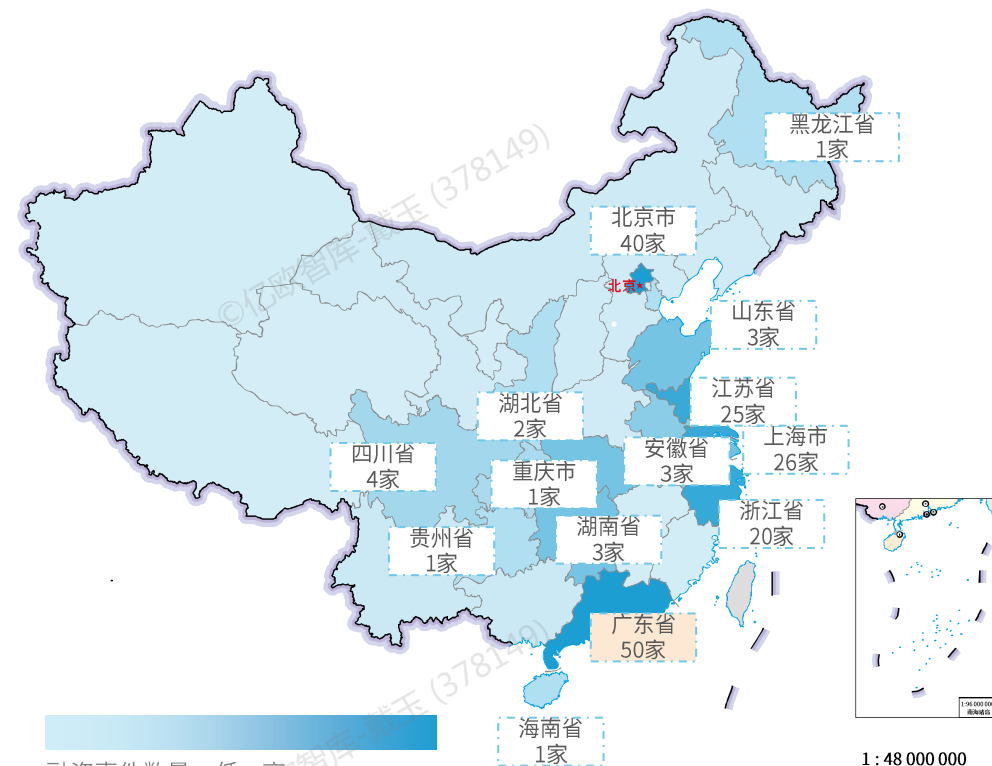
2026Q1中国获投具身智能企业的成立时间分布



数据来源：亿欧数据

2026Q1中国获投具身智能企业的区域分布

城市	企业数
深圳市	44
北京市	39
上海市	26
苏州市	15
杭州市	12
无锡市	4
成都市	4
宁波市	4
南京市	4
长沙市	3
武汉市	2
嘉兴市	2
常州市	2
东莞市	2
广州市	2



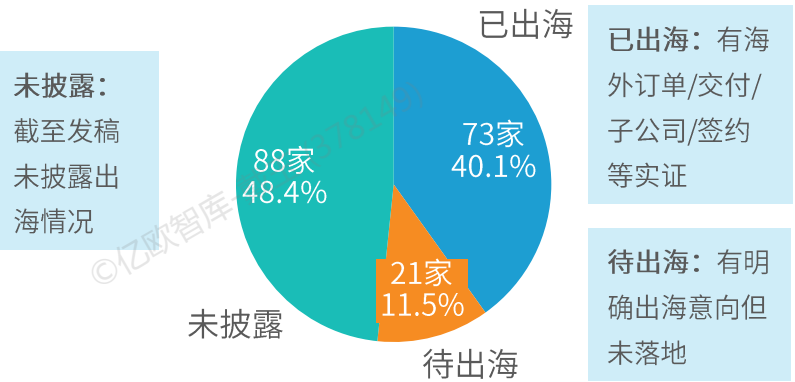
融资事件数量：低→高

1:48 000 000
审图号：GS (2019) 1825号
自然资源部 监制

1.4.3 投融资动态：超过四成获得融资的企业已经出海，出海正从少数选择变为行业共识

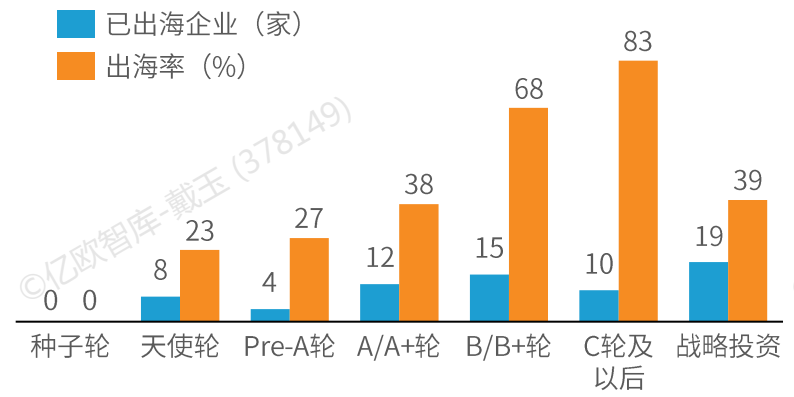
- ◆ 在182家获得融资的具身智能企业中，已有73家实现出海，另有21家处于筹备阶段，合计占比超过52%，说明出海正在从头部企业的主动选择，逐步演变为行业共识。从结果上看，企业是否出海，已不再只是市场偏好问题，而是与产品成熟度、产业链位置、企业积累和区域资源密切相关。
- ◆ 进一步拆解可以发现，软件企业出海率相对更高，体现出轻资产、易复制和天然全球化的特点；融资轮次越靠后、成立时间越长的企业，出海率整体越高，说明海外拓展通常建立在更成熟的产品能力和更充足的资源储备之上。
- ◆ 从地域分布来看，北京、广东、江苏、浙江等产业集聚区域，正在成为具身智能企业出海的主要发源地。

出海现状与产业链环节分布



产业链环节	企业数	占比 (%)	已出海数	出海率 (%)
本体	114	62.6	46	40.4
零部件	38	20.9	15	39.5
软件	25	13.7	12	48
租赁	2	1.1	0	0
原材料	1	0.5	0	0
维修	1	0.5	0	0
技术生态后端	1	0.5	0	0

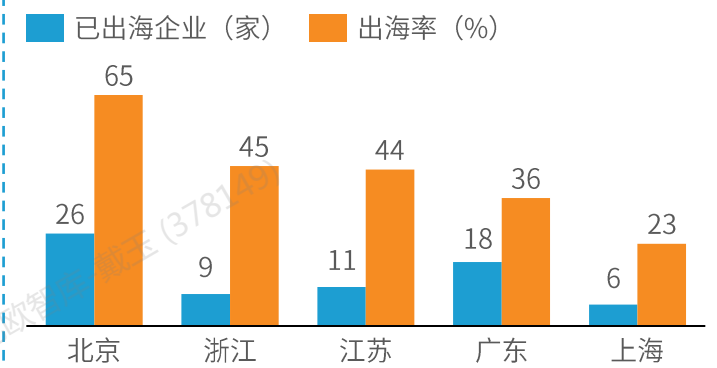
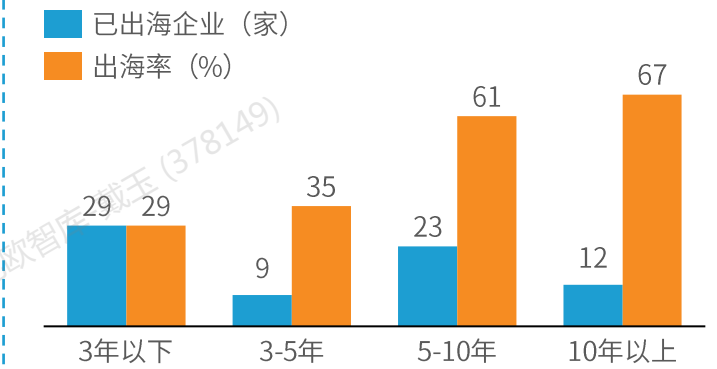
融资阶段与出海能力



2026Q1 在早期融资阶段出海的代表企业 (部分)

早期项目	轮次	类型	出海亮点
Manifold AI	Pre-A	软件	全球首个实时世界模型
奥卡机器人	天使轮	本体	海外销售额占比近50%
星脉世纪	天使轮	本体	硅谷全球首秀，意向订单破3000万美元
开物纪	天使轮	零部件	全球材料巨头Monolith领投

成立时间和地域如何影响出海

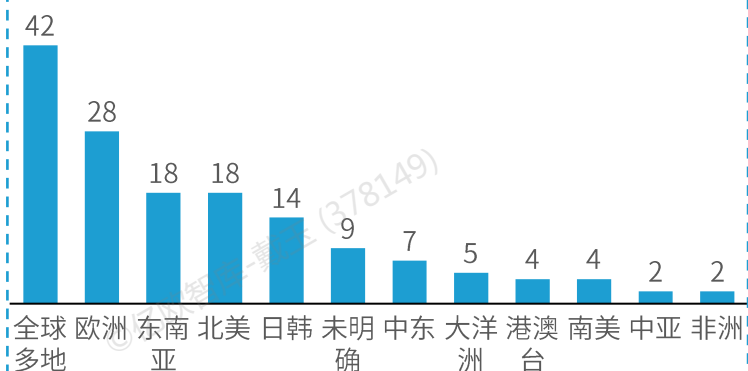


数据来源：亿欧数据 (出海率=该类别中已出海企业数÷该类别企业总数×100%)

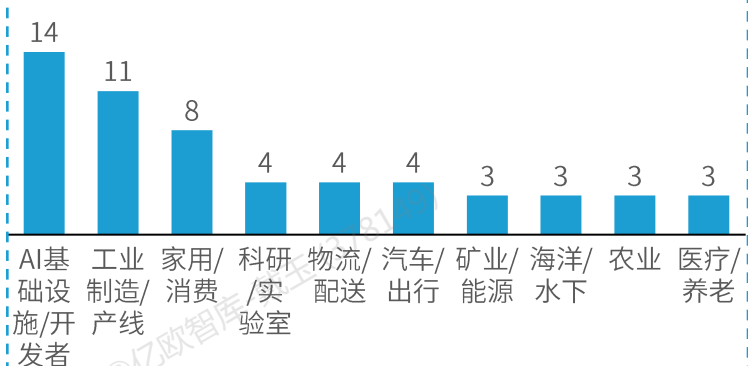
1.4.4 投融资动态：欧洲是最受欢迎的出海目的地

- ◆ 从2026Q1获投具身智能企业的出海目的地来看，欧洲以28家企业进入排名第一，东南亚和北美各有18和17家并列第二梯队，日韩14家紧随其后，中东以7家的体量成为增长最快的新兴市场。不同地区的进入逻辑存在显著差异。
- ◆ 从落地场景来看，AI基础设施和开发者生态位列第一，这主要得益于开源模型天然的无国界属性；工业制造和产线场景紧随其后，是实体机器人出海的最大的应用场景，协作机器人进入产线质检岗位是当前最成熟的落地模式；家用消费场景排名第三，以扫地机器人和割草机器人通过跨境电商出海为代表，腾亚机器人的割草机器人上线亚马逊首月即登顶品类销量榜首。

获投具身智能企业出海地区分布（单位：家）

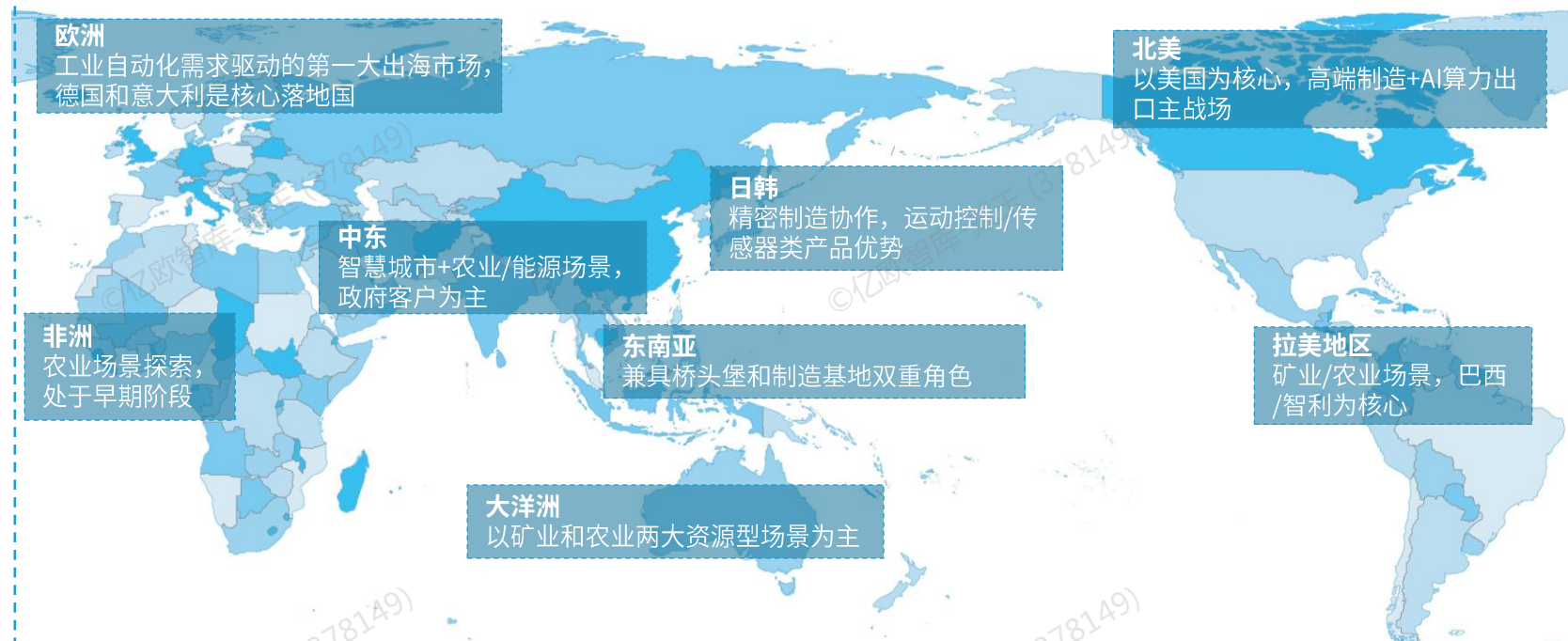


获投具身智能企业出海应用场景（单位：家）



数据来源：亿欧数据（注：存在一家企业有多个出海地区和出海应用场景的情况）

获投具身智能企业出海地图



- 欧洲、北美、东南亚构成了具身智能出海的三大核心目的地
- 东南亚、日韩形成了第二梯队，前者正从贸易中转站升级为制造基地，后者则以供应链嵌入为主要路径
- 中东以能源和海洋领域的大额订单驱动为主，大洋洲、南美和非洲目前仍处于项目制探索阶段，主要依托矿业和农业等资源型场景

1.4.5 投融资动态：三种出海模式，产业资本自带的海外渠道正在成为出海加速器

- ◆ 从出海模式来看，首先是头部企业在海外设立子公司或研发中心；其次是通过CES、MWC等国际展会进行产品展示和客户获取，展会已经成为具身智能出海的标配动作；软件产品会通过GitHub（全球最大的代码托管与协作平台）和HuggingFace（AI领域的模型与数据集共享平台）实现低成本的技术品牌输出。
- ◆ 更值得关注的是产业资本在融资中扮演的角色，战略投资以57起成为最大的融资类别，投资方多为汽车主机厂、家电集团和能源央企等自身拥有海外业务网络的产业方，这些产业资本不仅提供了资金支持，更带来了海外渠道、客户网络和认证资源等出海所需的关键要素。

具身智能企业出海模式对比

重资产深度布局长期深耕：海外子公司、研发中心、海外建厂

在欧美、东南亚设立子公司/研发中心，实现本地化研发、销售与技术服务，快速贴近客户，规避贸易壁垒

头部企业已在越南等东南亚地区启动建厂计划，降低关税与物流成本，提升供应链稳定性与交付效率

海外实体运营 + 本地产能部署，强化品牌国际影响力，为长期全球化构筑坚实根基

国际展会获客：CES等全球顶级展会

几乎所有已出海企业均有稳定参展记录，展会已成为具身智能出海标配动作

集中展示产品与技术，高效对接海外经销商、系统集成商及终端客户

低成本、高精度、强曝光：快速建立品牌认知、获取订单线索、洞察海外需求

轻模式全球化：跨境电商、开源社区

跨境电商：消费级机器人企业依托Amazon等平台，面向全球C端与小B端销售，实现低成本、广覆盖、快速起量

开源开发者社区：大模型企业通过GitHub、HuggingFace等开发者平台构建生态影响力

技术品牌 + 社区驱动
自然沉淀合作机会与海外客户资源，轻资产撬动全球化布局

产业资本赋能具身智能出海

产业资本	产业背景	投资标的	出海结果
 BOSCH	全球最大汽车零部件商，覆盖60+国	博银合创（与银河通用合资）	计划依托博世全球产业链“先国内后全球”推广
 Fast	全球变速器龙头	同川科技	产品已远销德国、日本、韩国、新加坡
 同力重工 TONLY	矿用车上市公司，出口多国	伯镭科技	与淡水河谷在印尼合作，与西澳矿区签约
 Ghabo	覆盖170+国业务网络	Manifold AI	发布全球首个实时世界模型，面向全球市场
 menolith	全球材料科技巨头	开物纪	天使轮即获海外产业方领投，构建全球闭环
 华强集团	电子元器件分销龙头	脉塔智能	已在美国、韩国、日本、欧洲建立经销商
 奇瑞控股 CHERY HOLDING	中国汽车出口量前列，覆盖80+国	桥介数物	正在搭建全球化市场团队，推进出海

目录
CONTENTS

01 具身智能行业概述

- 1.1 行业定义与应用场景
- 1.2 具身智能产业链图谱
- 1.3 市场规模与增长动力
- 1.4 中国企业投融资动态

02 海外市场机会分析

- 2.1 出海驱动因素
- 2.2 出海应用场景
- 2.3 重点出海国家

03 出海格局与案例分析

- 3.1 出海现状
- 3.2 出海路径
- 3.3 出海生态图谱
- 3.4 出海案例研究

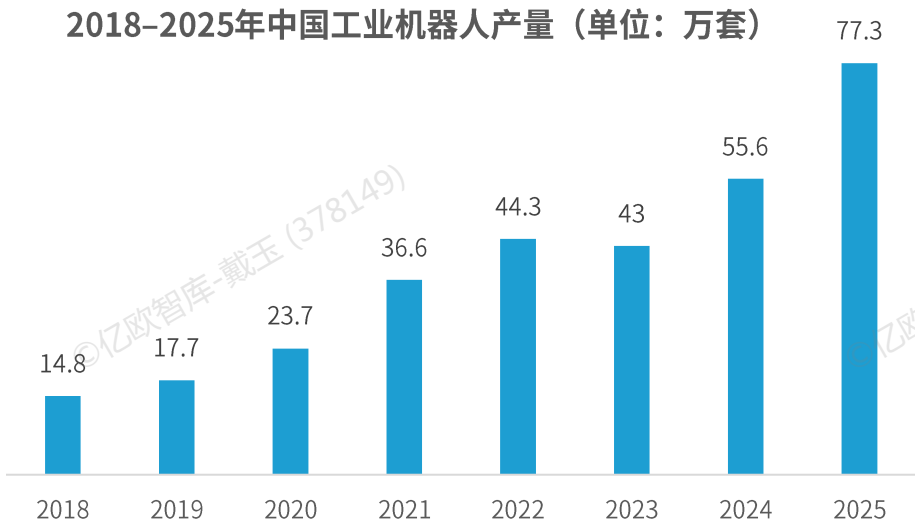
04 出海趋势与战略判断

- 4.1 中国具身智能企业出海面临的挑战
- 4.2 中国具身智能企业出海的未来趋势

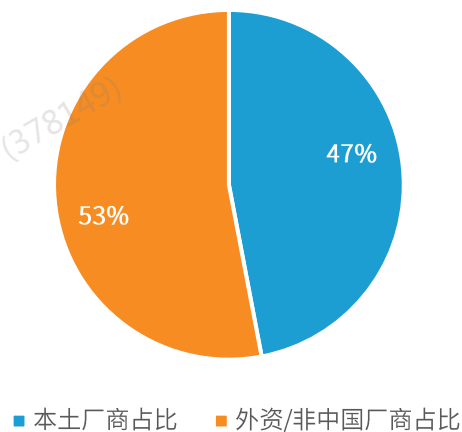
2.1.1 出海驱动因素：中国机器人供应链完备，国内竞争加剧企业出海寻增量

- ◆ 中国机器人产业已经形成较为完整且不断强化的供应链基础，这为具身智能企业出海提供了坚实的制造、配套和交付支撑。经过多年发展，中国在机器人整机制造、核心零部件配套、系统集成、场景应用和规模化生产方面已具备明显优势。对具身智能企业而言，这意味着其不仅能够更快完成样机迭代和产品定型，也更容易在成本控制、供应稳定性和交付效率上形成竞争力，从而具备走向海外市场的供给基础。
- ◆ 然而，供应链成熟并未降低竞争，反而加速了国内赛道的拥挤化和同质化，促使企业从“在国内证明自己”转向“到海外寻找新增量”。当越来越多企业共享相似的零部件体系、制造能力和技术路径时，国内市场会更快进入产品密集发布、企业集中涌现和价格竞争加剧的阶段。在这种背景下，出海逐渐成为企业缓解内卷压力、拓展订单来源和提升市场空间的重要选择。

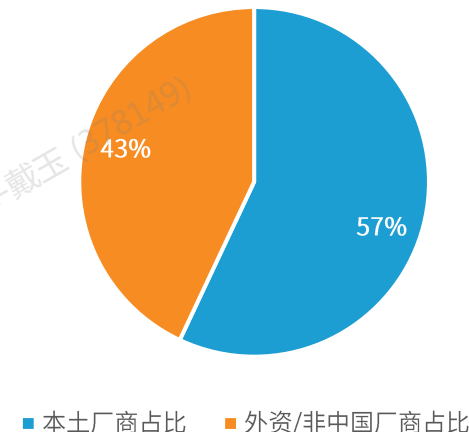
2018-2025年中国工业机器人产量（单位：万套）



2023年中国工业机器人本土厂商在国内的市场份额 (%)



2024年中国工业机器人本土厂商在国内的市场份额 (%)



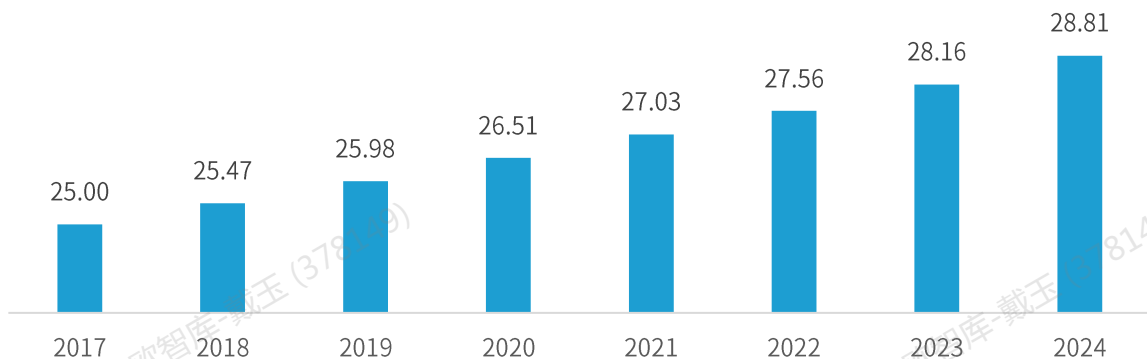
2018年以来，中国工业机器人产量整体呈上升趋势，尤其在2020年后进入明显提速阶段，反映出中国机器人产业在整机制造、零部件配套和规模化生产方面的能力持续增强。对具身智能企业而言，这意味着其产业背后依托是一个更成熟、更稳定、且具备持续降本能力的产业供应体系，这为企业后续产品迭代、批量交付和海外拓展提供了重要基础。

- 2024年，中国本土工业机器人厂商在国内市场份额占比过半，显示本土厂商已从过去的跟随者逐步转向国内市场的重要主导力量。
- 该变化一方面说明中国供应链能力、本土化交付和综合成本优势正在持续强化；但另一方面也意味着国内市场竞争正在快速升温。
- 当本土企业数量上升、产品能力趋近、价格竞争加剧时，越来越多企业会把海外市场视为新的增长空间，以寻求更大的订单来源、更高的品牌溢价和更广的应用场景。

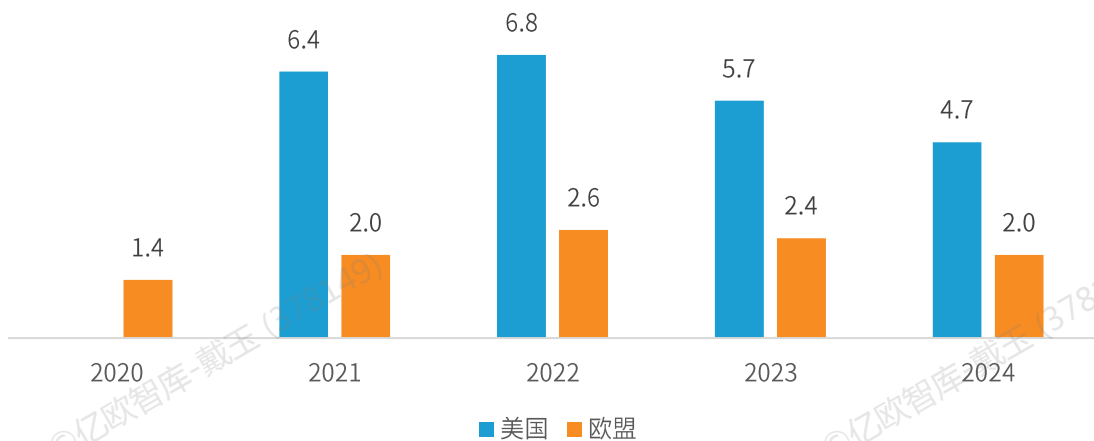
2.1.2 出海驱动因素：海外劳动力短缺与老龄化，正在为具身智能创造真实需求

- ◆ 具身智能在海外的需求，并非仅由技术热度驱动，而是由真实的人口结构变化和用工压力所推动。当劳动力持续短缺、人工成本上升、老龄化加深时，企业和公共服务体系对自动化、辅助化和替代性技术的需求会显著增强。
- ◆ 物流、清洁、医疗、养老辅助等具身智能最有可能优先落地的场景，本质上都与“缺人”和“老龄化”直接相关。这意味着，海外市场对具身智能的需求不是抽象概念，而是正在由服务机器人和医疗机器人等已有品类率先验证的现实市场。

OECD国家老年人口占劳动人口的比重（单位：%）



美国与欧盟的劳动空缺率（单位：%）



海外具身智能需求的传导机制

结构背景
老龄化加深与劳动力趋紧

发达经济体老龄化加深、劳动年龄人口增长放缓，制造、物流、医疗和基础服务行业可获得的人力资源持续趋紧。人口结构变化正在把“缺工”从阶段性现象变成长期性压力，这为机器人替代和辅助型技术创造更稳定的需求基础。

现实压力
企业与公共服务体系用工成本上升

劳动力短缺正转化为招工困难与成本上升的双重压力。2024年，欧盟平均小时劳动成本升至33.5欧元；美国私营部门雇主每工时用工成本在2025年9月达到45.38美元。与此同时，2025年Q1，37个OECD国家中有33个国家实际工资正增长，平均增幅为2.5%。

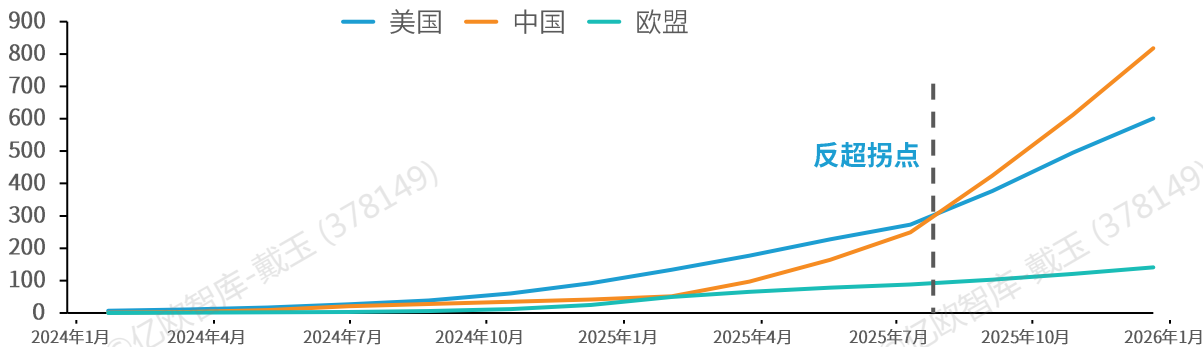
需求释放
具身智能进入真实应用场景

在缺工和老龄化双重作用下，物流搬运、商业服务、医疗辅助、养老陪护和巡检安防等场景对机器人需求持续上升。IFR数据显示，2024年全球专业服务机器人销量接近20万台，说明海外市场已在为更强移动、感知、交互和执行能力的具身智能打开入口。

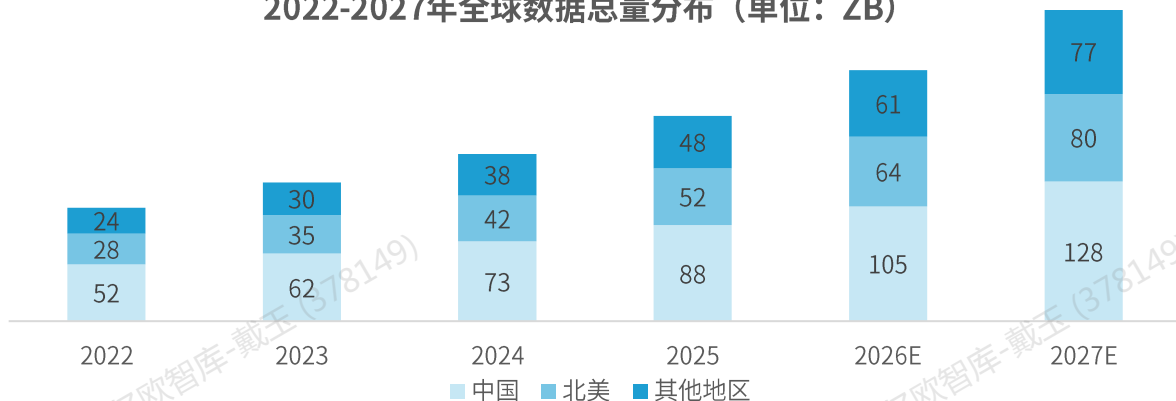
2.1.3 出海驱动因素：中国AI从追赶者转向领跑者，为具身智能出海提供技术支持

- ◆ 中美两国构成全球AI能力的核心层，并已与其他国家拉开显著差距。目前，中国开源模型的能力已跻身全球第一梯队，这一技术优势正加速转化为生态话语权。而具身智能则是在自动化体系持续升级的基础上，向高阶感知、移动、交互和执行能力延伸的结果。
- ◆ AI能力的持续提升，也在反向推动具身智能发展。随着大模型、机器视觉、多模态感知和自主决策能力不断进步，机器人正从固定程序驱动的设备，转向具备更强环境理解、任务适应和人机协作能力的智能体。

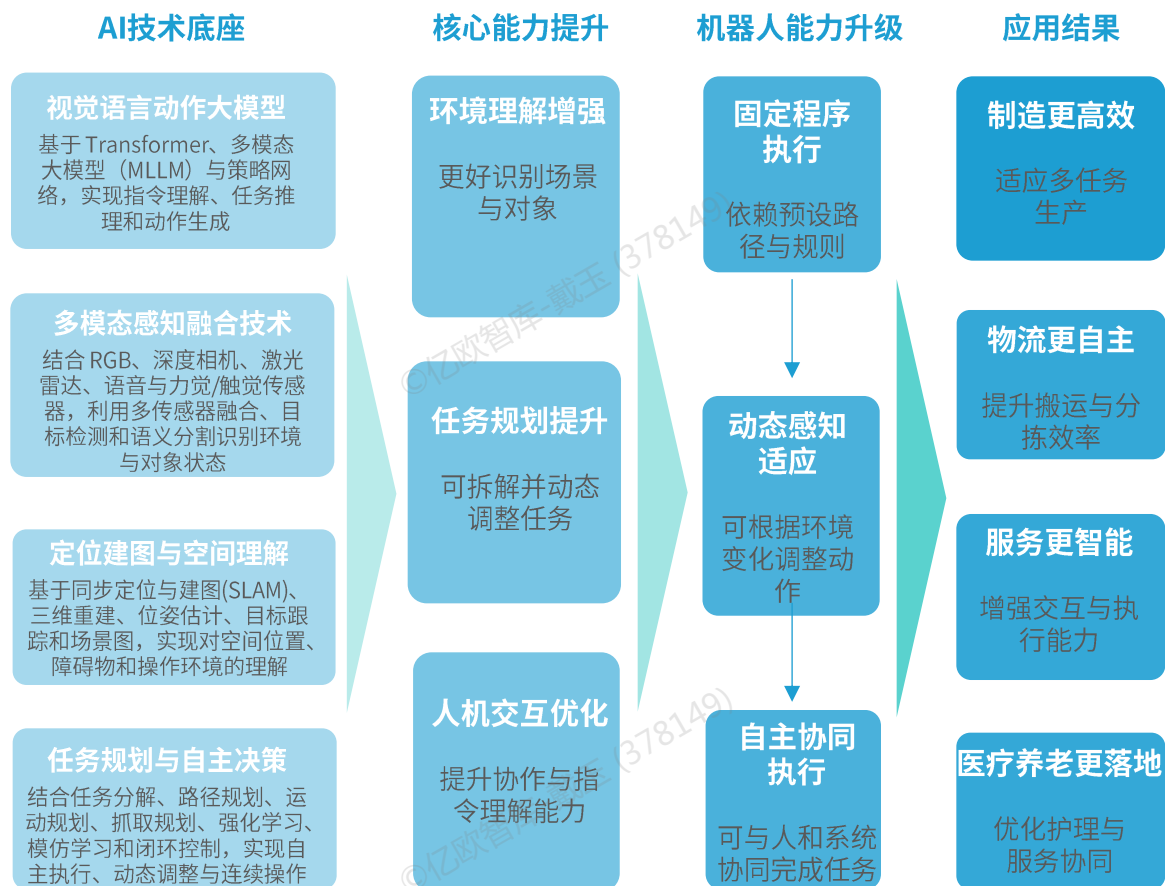
主要经济体人工智能模型下载量对比（单位：百万次）



2022-2027年全球数据总量分布（单位：ZB）



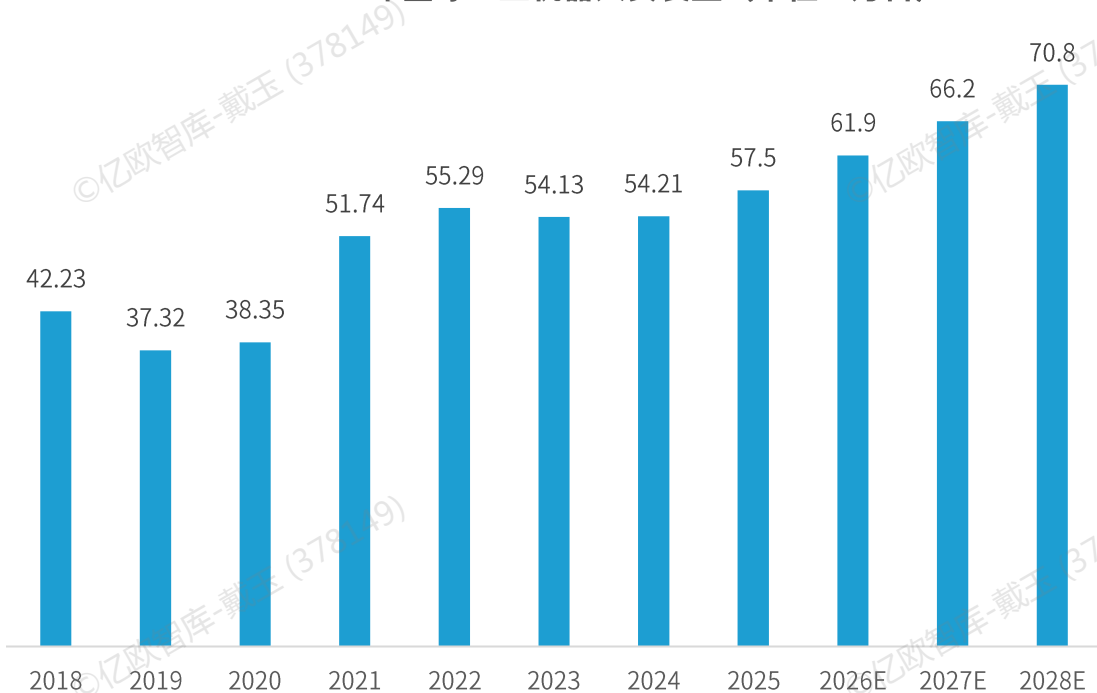
AI推动具身智能发展的应用机制



2.2.1 出海场景：工业制造正成为中国具身智能企业出海的首个高价值突破口

- ◆ 制造业正在成为具身智能最有希望率先跑通出海商业化的场景。相比家庭、零售等开放环境，工厂的作业空间更可控、流程更标准、任务更清晰，这使得机器人更容易先从单一岗位切入，再逐步扩大部署范围。
- ◆ 制造业更容易把具身智能的商业价值讲清楚。节拍、工时、替岗效果、停机损失等指标都可以直接量化，一旦试点效果明确，复制部署就更容易推进。
- ◆ 汽车制造尤其可能成为最早形成规模化落地的行业。这个行业自动化基础本来就强，搬运、上下料、装配辅助、质检等岗位重复性高、需求集中，也更容易在真实产线中验证机器人是否真正能稳定干活。
- ◆ 对中国企业来说，制造业是最现实的出海起点。随着车企、电池、零部件和电子制造企业持续向海外布局，具身智能公司可以先跟着熟悉的产业链客户进入海外工厂，再逐步把项目经验复制到更多本地客户。

2018-2028年全球工业机器人安装量（单位：万台）



制造业成为具身智能出海首个高价值场景的三重支撑

场景基础： 制造业最适合率先落地

环境更可控：工厂空间边界清晰，工位、路径和安全规则更稳定，部署难度明显低于家庭、门店等开放场景。

任务更标准：搬运、上下料、装配辅助、质检等岗位重复性强，任务边界明确，更适合机器人先做单点突破。

试点更容易：企业可以先从单工位、单任务、单班次切入，再逐步扩大到多线、多厂部署。

商业逻辑： 制造业最容易验证价值

经济回报更清晰：节拍、工时、替岗效果、停机损失等指标都可以直接量化，商业价值更容易讲清。

决策更务实：制造企业看重效率和稳定性，只要试点效果成立，采购推进通常比消费场景更直接。

复制性更强：单条产线验证通过后，更容易向更多工位、更多班次和更多工厂复制。

出海路径： 从跟随建厂到本地复制

客户基础更熟：中国车企、电池、零部件和电子制造企业正在海外建厂，提供了天然切入点。

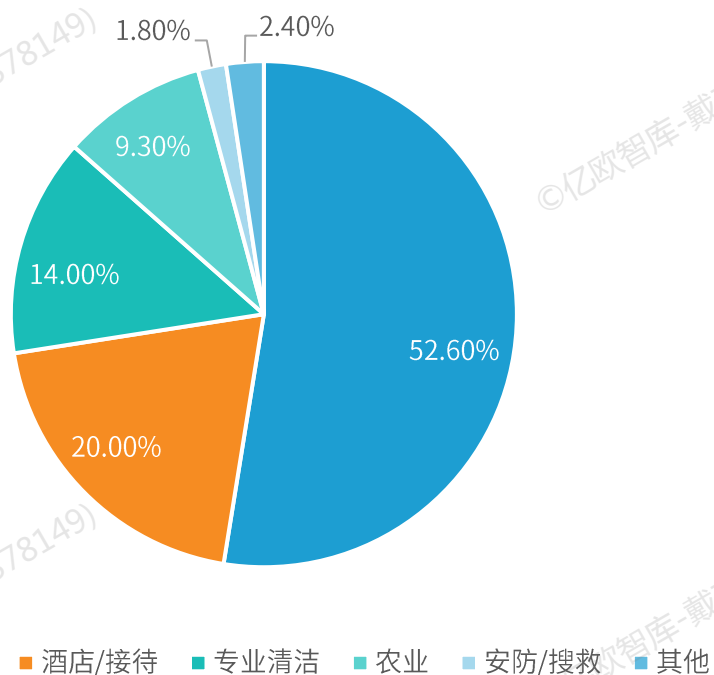
跟随出海更稳：先跟着熟悉客户进入海外工厂，比直接开拓陌生场景更现实，也更容易落地。

样板效应更强：一旦形成首批项目案例，更容易在同一产业链和当地制造客户中继续扩展。

2.2.2 出海场景：仓储物流与物料搬运正在打开中国具身智能企业出海的规模复制空间

- ◆ 仓储物流与物料搬运正在成为具身智能最容易形成规模复制的第二场景。这里的任务频次高、流程成熟、岗位标准化程度高，比很多开放服务场景更容易先做出批量部署。
- ◆ 物流目前是机器人市场里已被验证的大场景。IFR数据显示，2023年全球专业服务机器人中，运输与物流类销量接近11.3万台，同比增长35%，占全部专业服务机器人销量的一半以上。
- ◆ 物流场景最大的意义，在于它并非是从零起步的新市场。海外客户过去已经接受AMR、仓储机器人和分拣系统，现在则更关注机器人能否处理更复杂搬运、更灵活协作和更高动态性的任务。物流场景分布更广、项目数量更多、标准化产品更容易铺开，因此更适合形成渠道化销售和跨区域复制。尽管物流行业不一定是具身智能领域的“高端”场景，但其更容易形成规模。

2025年专业服务机器人的销量占比预测 (%)



仓储物流与物料搬运打开具身智能规模复制空间

机器人市场验证最充分

对海外客户而言，物流机器人不是陌生概念。AMR、仓储机器人、分拣系统早已进入实际运营环节，具身智能切入时可以在现有基础上进行能力提升。

从自动化走向具身智能的天然桥梁

物流场景的价值，不只在于任务多，更在于它正好处在传统自动化和更高阶具身智能之间。过去很多设备已经解决了“能移动”“能运输”的问题，现在客户更关注机器人能否处理更复杂的搬运、抓取和动态协作。

仓网结构天然支持规模复制

- 制造业更多是按工厂和产线推进，物流则天然依托仓库、分拨中心和配送节点展开。同一客户往往拥有多个相似仓点，一个项目跑通后，更容易在同一网络内部快速铺开。
- 这种“按节点复制”的特征，使物流场景比很多单点型服务业更适合做标准化产品和区域化扩张，也更容易形成渠道销售和规模放量。

2.2.3 出海场景：商业服务与轻服务场景更适合作为中国具身智能企业出海的先行入口

- ◆ 商业服务与轻服务场景的核心价值，主要在于为企业提供一个更适合进入海外市场的前站入口。酒店、餐饮、零售、接待、楼宇服务和清洁等场景可视化强、客户接受度高，也更有利于企业先建立本地渠道、售后和合作伙伴体系。
- ◆ 尽管这一场景已经具备现实需求基础，但需求更多集中在辅助服务和单一功能替代，而不是对通用具身智能的全面需求。很多任务其实用配送机器人、清洁机器人、导览机器人等专用产品就已经能够完成，因此更现实的路径是通过先部署较成熟形态，再逐步叠加交互、导航、环境理解和任务泛化能力。
- ◆ 总体来看，对中国企业来说，商业服务与轻服务场景可以协助企业建立海外渠道、售后网络和本地合作体系的入口。这类项目可视化强、跨区域复制相对容易，也更有利于企业在海外快速形成样板案例和品牌认知。

商业服务与轻服务场景的市场进入逻辑

客户接受度相对较高

酒店、餐饮、零售、楼宇服务、接待和清洁等场景，对机器人进入服务流程的接受度通常高于工业场景。

客户更关注“是否能先用起来”，采购决策链条相对更短，更适合作为出海初期的落地入口。

产品展示和品牌传播价值更强

商业服务场景可视化程度高，机器人一旦进入门店、酒店或公共空间，往往更容易形成直观展示效果。

这类项目不仅可以承担交付功能，也有助于企业建立品牌认知、市场声量和本地合作吸引力。

渠道与服务网络更容易先搭起来

这类场景覆盖酒店集团、商超、物业、餐饮连锁、楼宇运营方等多类客户，项目来源更分散。

企业可以借此较早建立代理商、集成商、售后团队和本地合作伙伴网络，为后续更复杂产品出海打基础。

先部署、后升级是更现实的路径

商业服务场景中，很多任务并不需要一开始就依赖高阶具身智能。

更现实的路径，是先以配送、清洁、导览、接待等成熟产品形态进入市场，再逐步叠加交互、导航、环境理解和任务泛化能力。

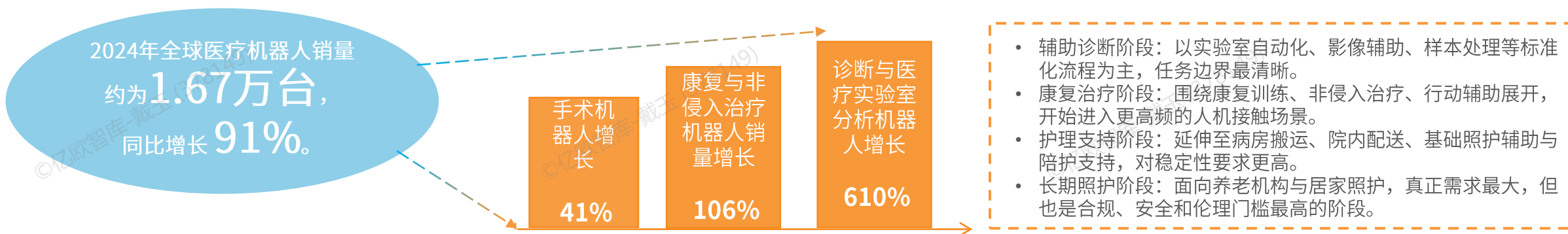
商业服务与轻服务场景的主要应用方向

方向	核心能力	典型落点场景
配送与引导	室内导航、路径规划、避障、基础交互	酒店配送、餐饮送餐、商场导览、展厅接待
清洁与楼宇服务	自主作业、环境识别、持续运行、基础运维协同	商场清洁、写字楼保洁、公共区域巡回作业
零售与前台接待	人机交互、语音能力、基础任务执行、服务流程嵌入	门店迎宾、前台接待、信息咨询、简单导购
多功能轻服务机器人	导航、抓取、交互和任务切换能力逐步融合	楼宇综合服务、商业综合体协同任务、轻量级复合场景

2.2.4 出海场景：医疗康养与辅助照护为中国具身智能企业出海提供中长期布局空间

- ◆ 医疗康养与辅助照护是具身智能最具长期发展空间的方向之一。老龄化加深、护理需求上升、医疗服务供给紧张，使这一场景具备持续扩张的结构性基础。
- ◆ 然而，现阶段，具身智能在医疗康养场景中的技术成熟度仍不足以支撑大规模普及。医疗与照护场景对安全性、稳定性、责任可追溯性和持续运行能力要求极高，而当前机器人产品在复杂环境理解、人机协作、误差控制和合规适配方面仍存在明显约束。
- ◆ 因此，对多数中国企业而言，更现实的路径不是直接正面切入高要求的医疗场景，而是先在物流、轻服务或工业场景积累海外部署、运维和本地合作经验，再逐步向康复辅助、护理支持和非侵入式医疗辅助等方向延伸。这个场景的价值不在于短期放量，而在于中长期壁垒更高、客户黏性更强、附加值也更高。基于目前的发展趋势，这种渐进式进入路径更符合现实。

医疗康养场景的进入空间



发展动力

老龄化与照护需求同步上升，构成长期需求底盘。发达经济体普遍面临老龄人口扩大、慢病管理需求增加、康复护理周期拉长等结构性变化。

医疗健康长期缺工，使机器人逐步变成“补位工具”。对医院、康复中心、养老机构而言，机器人可以缓解重复劳动、减轻人员压力、填补部分流程性缺口。

医疗机器人需求正在从少数细分领域向多方向扩散。目前，医疗机器人需求已从单一高端手术设备向康复、治疗、诊断和实验室流程等多个方向同时扩张。

现实约束

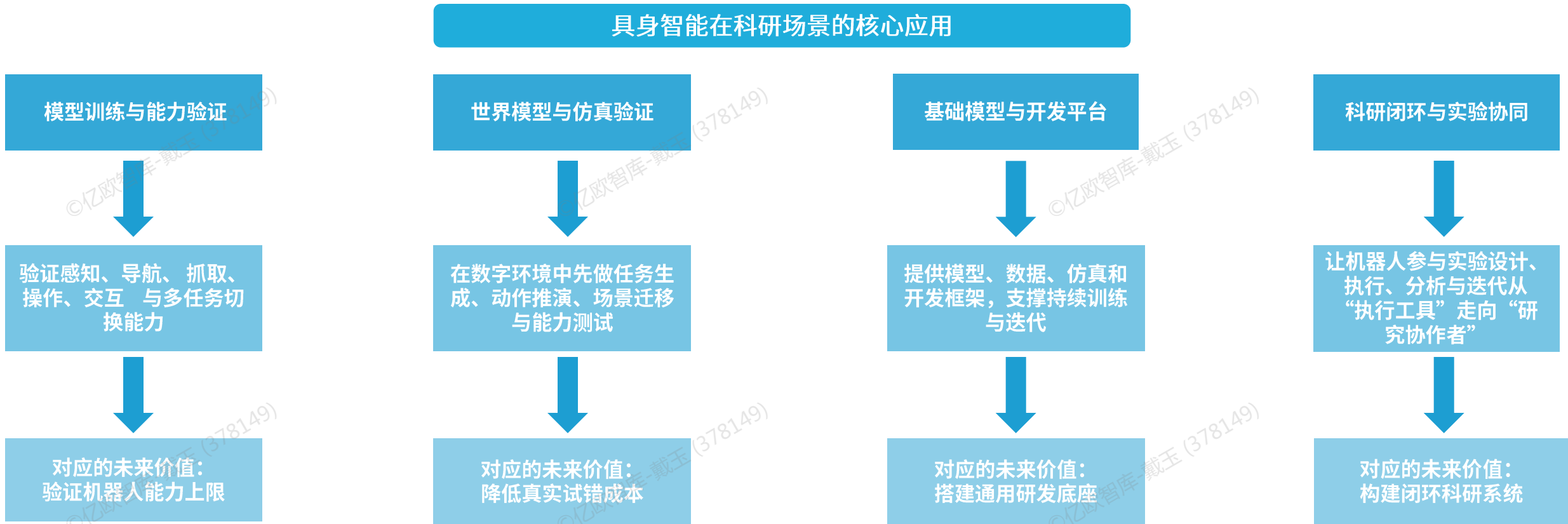
技术成熟度仍不足以支撑具身智能在医疗康养场景大规模铺开。不同于一般服务场景同，医疗场景要求长期稳定、低误差、可解释、可追溯。

合规门槛高，决定了医疗康养无法简单的“卖设备出海”。医疗相关产品往往牵涉医疗器械注册、软件审查、数据治理、持续更新管理、临床证据和本地责任界定等要求。对企业来说，医疗具身智能出海不是简单地做产品，而是要同步建设认证、验证、合规和后续变更管理能力。

医疗场景高度碎片化，本地适配成本很高。目前，医疗机器人很难像物流节点那样快速标准化复制，企业必须投入更多本地化适配、培训和长期运维资源。

2.2.5 出海场景：科研场景正在验证中国具身智能企业出海的未来能力边界

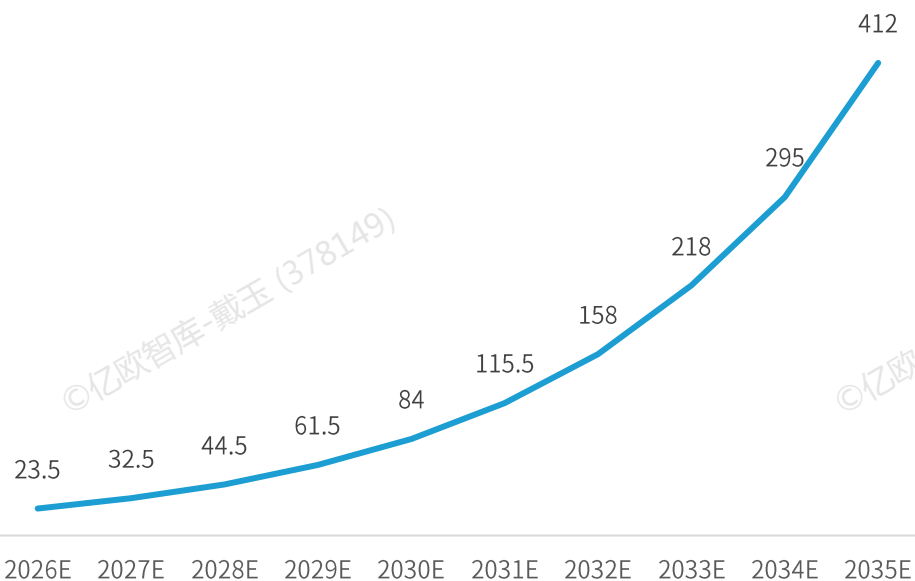
- ◆ 科研场景在具身智能中的主要作用是作为未来能力和潜在场景的验证场。相比制造、物流和商业服务更强调落地与复制，科研场景更关注机器人能否在复杂任务中持续提升感知、操作、规划和协同能力。
- ◆ 科研场景首先承担的是“能力训练场”的功能。无论是感知导航、精细操作，还是多任务切换与自主决策，很多高阶能力都需要先在科研环境中反复测试和迭代，再逐步迁移到真实产业场景。
- ◆ 科研场景也是世界模型、仿真系统和基础模型的重要落点。它不仅帮助企业降低真实环境试错成本，也为具身智能积累数据、优化训练流程、提升能力泛化提供了关键支撑。更进一步看，科研场景正在推动机器人从“执行工具”走向“实验协作者”。当机器人开始参与实验设计、流程执行、结果分析和迭代优化时，它验证的不只是某一个动作能力，而是具身智能能否进入更完整、更复杂的知识生产过程。



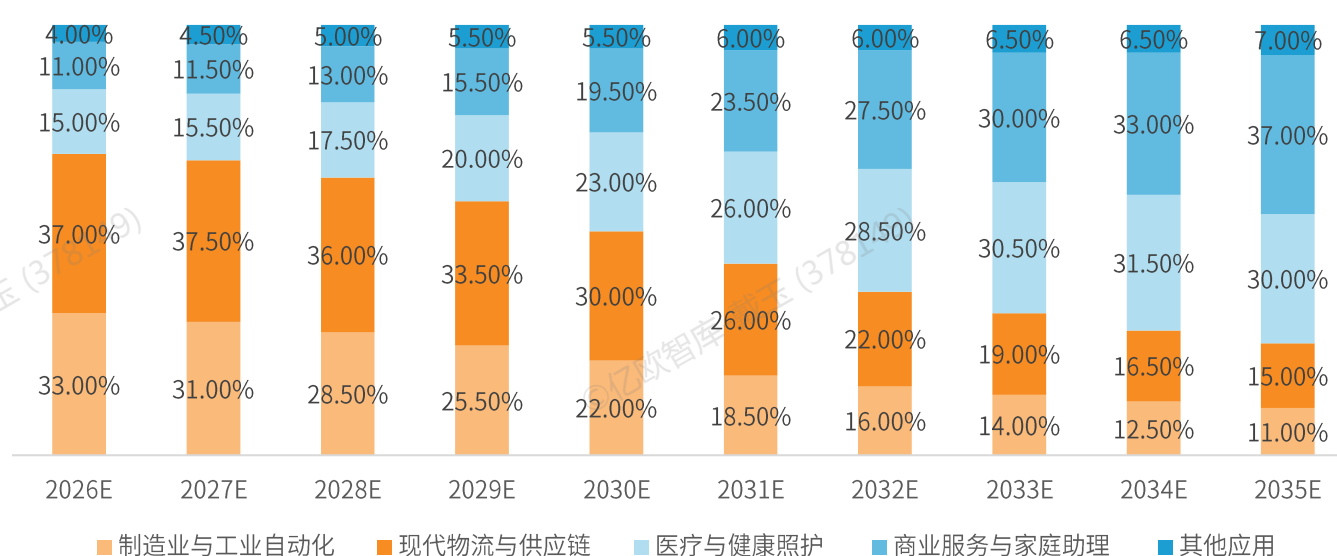
2.3.1 欧美市场：高昂劳动力成本倒逼下的服务业与高端制造重构

- ◆ 欧美地区值得优先关注，这里市场成熟，且更容易形成真正有行业示范意义的标杆项目。一旦进入当地头部制造企业、物流体系或高端服务场景，企业不仅可以获得订单，还可以提升品牌背书、技术认证和全球客户信任。
- ◆ 与许多仍处于需求培育阶段的新兴市场不同，欧美客户对机器人和自动化早已有充分认知，因此他们更关心具身智能能否在更复杂、更灵活、对安全要求更高的真实环境中长期稳定运行。出海企业如果能够在这一市场证明自己，其商业含金量和外溢价值都会明显更高。

2026-2035年欧美具身智能市场规模预测（单位：亿美元）



2026-2035年欧美具身智能应用市场变化预测 (%)



欧美地区是全球最早布局人工智能底层算法与高端机器人研发的区域，拥有全球最密集的AI初创企业生态、顶尖的学术研究机构以及极其充裕的风险资本和私募股权基金。

在最乐观的情境下，到2035年，北美与欧洲将不可争议地占据全球具身智能市场中最大的绝对价值份额。

2026至2028年的产业初期，欧美具身智能市场主要依靠物流和制造业的降本增效需求支撑基本盘。

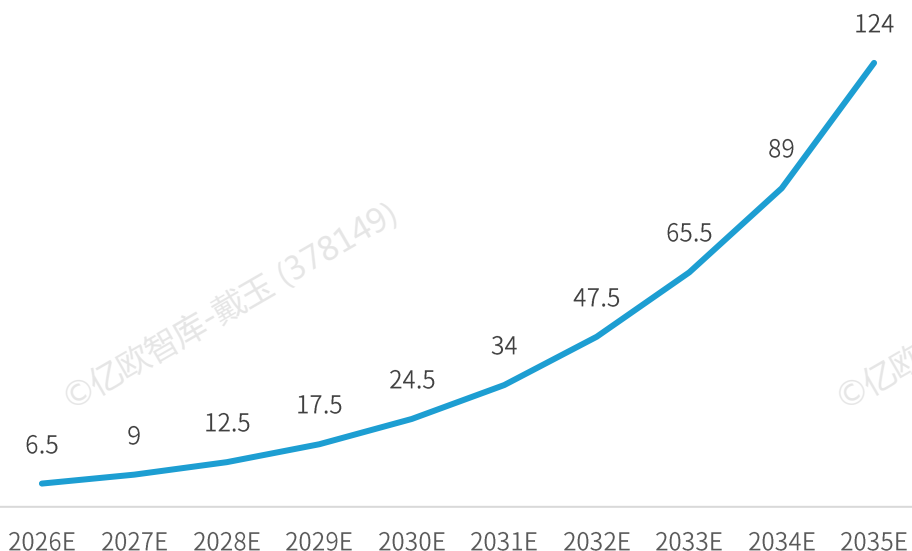
随着底层技术的突破，到2035年市场应用结构将发生倒转，商业服务、家庭助理与医疗健康将跃升为占据绝对优势的主导板块。

这种结构性逆转的核心驱动力是欧美极高的服务业人工成本与日益严峻的专业照护人员短缺危机，这将促使通用智能机器人像现代家电一样在欧美全面普及。

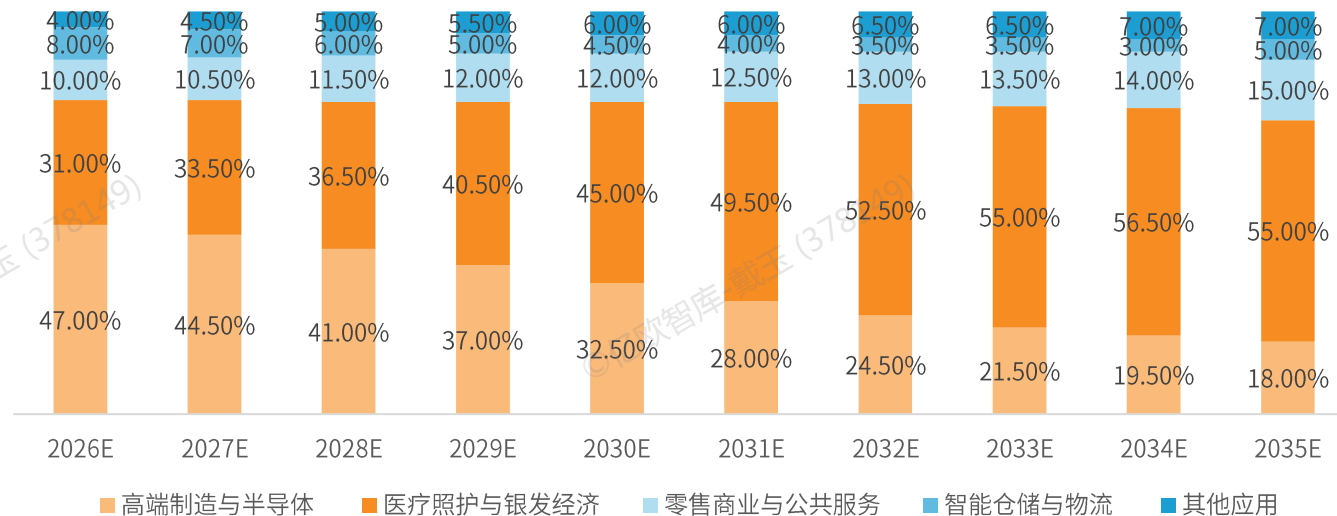
2.3.2 日韩市场：绝对老龄化倒逼与精密硬件制造底座共振

- ◆ 日韩两个发达经济体面临着严重的老龄化危机。因此，对于日韩而言，发展和全面部署具身智能已超越了单纯提升企业利润率的商业范畴，而是维持国家核心工业链条运转与基本社会服务不致崩溃的国家级生存刚需。
- ◆ 同时，日韩工业巨头长期把持着全球机器人产业链的核心。这种极其深厚的精密机电工程体系、顶尖的电机与高精度减速器制造底蕴，以及深入全社会的自动化文化，使得日韩在接受、研发和部署新一代具备大模型大脑的具身实体机器人时，拥有较低的社会摩擦阻力与成熟的产业承载底座。

2026-2035年日韩具身智能市场规模预测（单位：亿美元）



2026-2035 日韩具身智能应用市场变化预测 (%)



日本与韩国的具身智能市场展现出与全球其他区域截然不同且更为紧迫的内生驱动力。这两个发达经济体正站在全球人口结构变化的极度前沿，面临着人类历史上最严峻的“人口悬崖”与深度老龄化危机。

除了迫切的需求端，日韩在供给端同样拥有无可比拟的绝对优势。这两个国家在全球传统工业机器人、半导体材料与高精度机电装备产业中占据着历史性的统治地位。

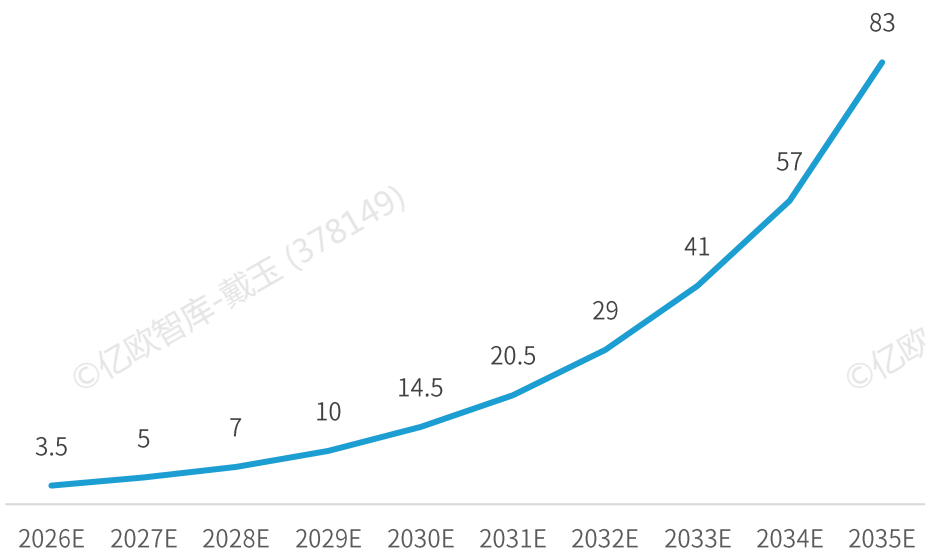
日韩市场的具身智能应用领域演化展现出极度鲜明的“两极化”主导特征。在市场爆发的前期，高端制造与半导体行业占据了市场份额的半壁江山，这一庞大的数据比例也真实地反映了日韩在全球产业链中的核心定位。

然而，随着老龄化的进一步加剧，医疗与养老陪护无疑将成为日韩市场最庞大、增长最确定的具身智能应用场景。由于年轻看护劳动力的彻底断层，具备高度自然语言交互能力、情绪共情计算、面部微表情识别，以及精细且安全的物理运动辅助能力的具身智能看护机器人，将以不可阻挡的趋势大规模进驻千家万户和专业养老院。

2.3.3 东南亚市场：“中国+1”战略下的全球新制造中心与物流枢纽

- ◆ 东南亚目前并不是全球工业机器人或具身智能应用最成熟的地区，但随着制造业加速向该地区转移，其自动化需求正在逐步上升。例如，越南2024年工业机器人安装量同比增长27%，说明部分东南亚制造基地已经开始明显释放自动化需求。与欧美和日韩不同，东南亚市场当前更多处于自动化导入阶段，机器人和具身智能的商业化空间很大程度上取决于制造业升级和劳动力结构变化。
- ◆ 随着大量跨国资本与企业出于降低关税风险与供应链韧性的考量，将庞大的消费电子产品组装、新能源汽车零部件制造、新能源电池加工以及轻纺工业产能大规模转移至越南、泰国、马来西亚和印度尼西亚等东盟国家，该区域正经历着前所未有的工业化扩张与制造业产能狂飙。

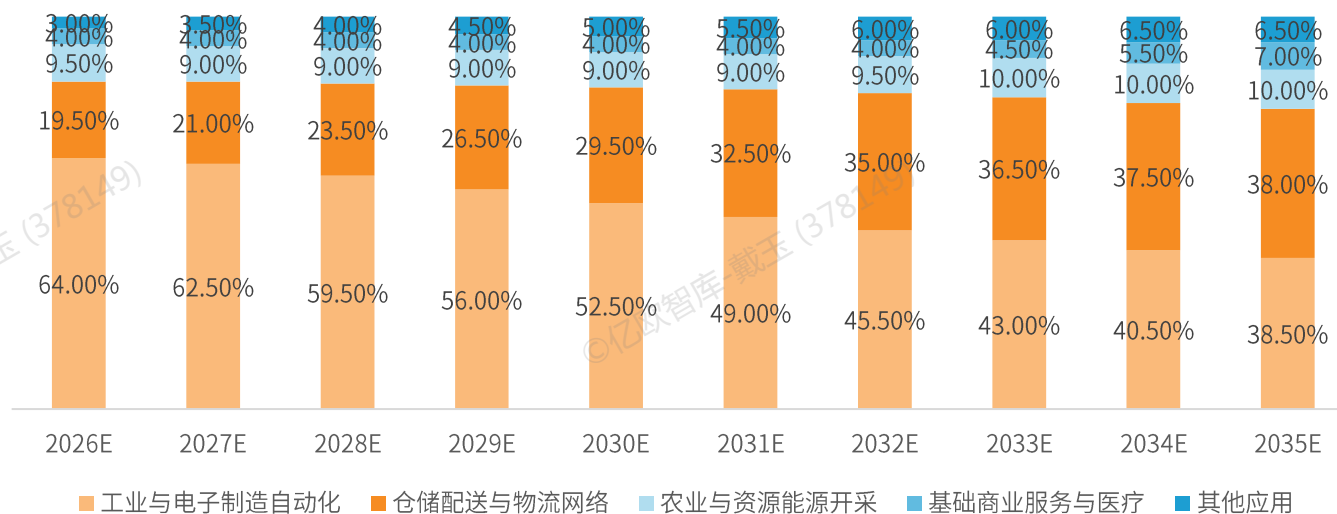
2026-2035年东南亚具身智能市场规模预测（单位：亿美元）



东南亚地区的具身智能市场发展逻辑，深深根植于当前全球地缘政治格局重构与跨国供应链多元化分散策略（即所谓的“中国+1”）的基础之上。

然而，东南亚在承接这股巨量产能转移红利的同时，其内在的结构性弱点也日益凸显。本土技术工人的整体熟练度与教育水平相对不足、现代工业基础设施存在瓶颈，且随着经济发展，核心工业区的劳动力成本也在逐年上升。

2026-2035 东南亚具身智能应用市场变化预测 (%)



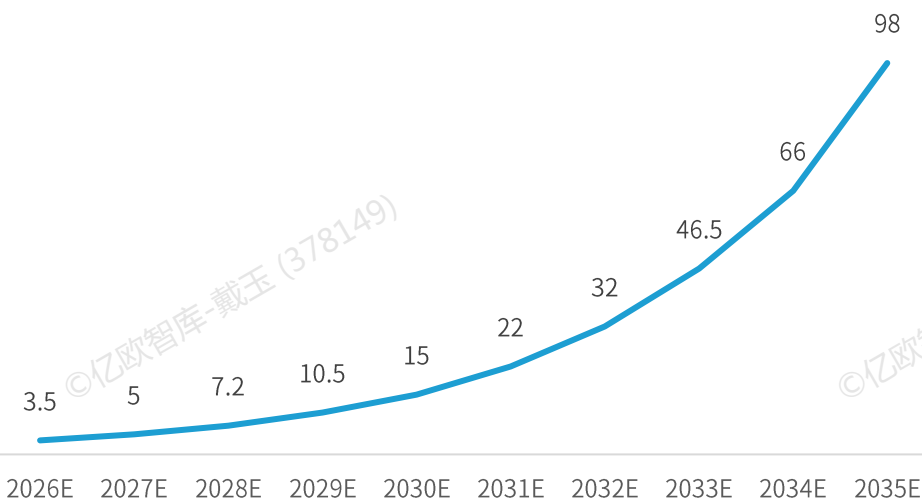
在东南亚的具身智能市场版图中，制造业自动化毫无疑问扮演着压舱石与增长主引擎的角色。从2026年占据绝对统治地位的64.0%，平缓过渡到2035年的38.5%，工业与电子制造领域的庞大需求贯穿了整个十年预测期。

与此同时，仓储配送与物流网络领域的占比实现了令人瞩目的显著跃升，从初期的19.5%快速膨胀至2035年的38.0%，几乎与制造业平分秋色。这一结构性变动的核心推手是东南亚（尤其是以印度尼西亚、菲律宾等群岛型国家为代表）近年来呈爆炸式增长的电子商务与数字零售市场。

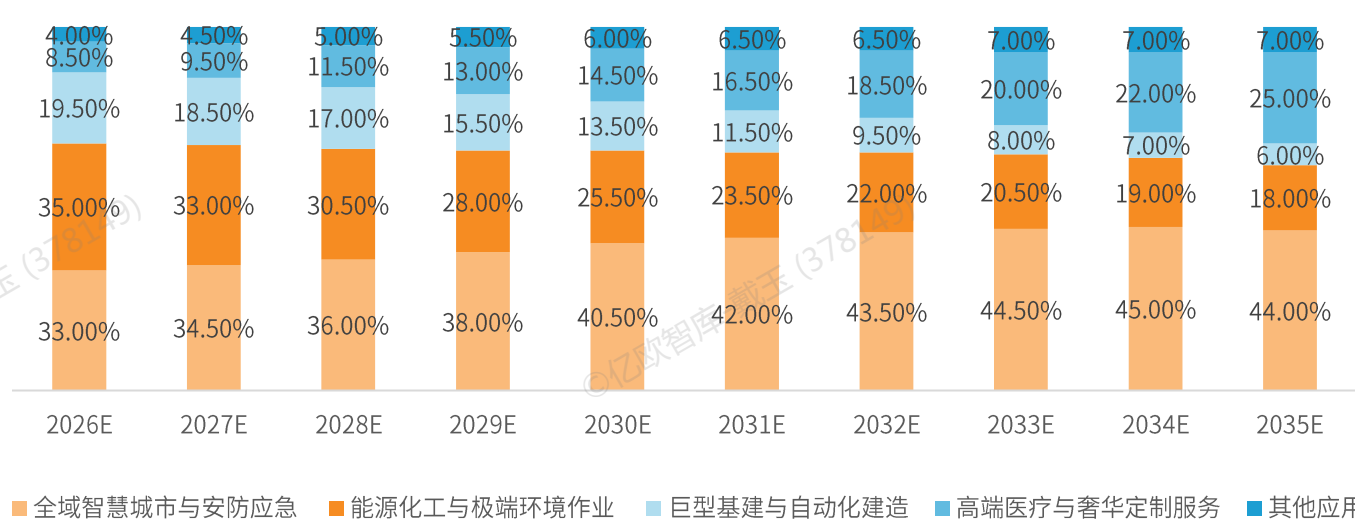
2.3.4 中东市场：国家愿景与主权资本驱动下的智慧城市与极端环境作业

- ◆ 中东地区（以沙特阿拉伯、阿拉伯联合酋长国为核心代表）的具身智能市场发展轨迹，具有全球其他任何区域都不具备的极强“自上而下”的顶层设计色彩。通过极具雄心的《沙特2030愿景》（Saudi Vision 2030）、阿联酋《国家人工智能战略》等宏大国家计划，中东核心国家正试图用过去多年积累的海量石油美元资产，重塑其国民经济基本面，力求摆脱对单一化石能源出口的绝对依赖，加速向知识密集型与先进科技驱动型经济转型。
- ◆ 因此，具身智能技术并非作为单纯的工具，而是被作为核心基建，直接从“图纸阶段”就嵌入了如沙特和阿联酋的国家规划之中。

2026-2035年中东地区具身智能市场规模预测（单位：亿美元）



2026-2035 中东具身智能应用市场变化预测 (%)



- 中东孕育和落地具身智能产业具备两个极其特殊的禀赋条件：其一是资本流动性极度充裕，中东各国政府与规模庞大的主权财富基金在采购全球最前沿的AI算法模型、超算基础设施与高端机器人技术时毫不吝啬，对前期软硬件高昂成本的价格敏感度在全球范围内处于最低水平；
- 其二是本地劳动力结构存在严重失衡，核心产业与基础设施建设高度依赖庞大的外籍劳工群体。出于国家安全、财富留存以及经济结构健康化的考量，中东在国家战略层面有着极其强烈的系统性自动化替代意愿。

全域智慧城市与安防应急是中东具身智能市场中分量最重的蛋糕。在沙特NEOM新城这种完全从零开始构建的未来城市场景中，融合了顶级计算机视觉大模型、能够全天候进行多语言实时交互的具身机器人，将成为维持城市运转的标准物理配置。

在能源化工与极端环境作业方面，中东地区严酷的沙漠高温气候与深海钻井平台的日常维护，是部署具身智能特种防爆机器人和四足机器狗最为完美的天然商业试验场。在其他应用领域（如高端STEM教育、娱乐消费机器人与文化展示），随着中东社会对前沿科技的大规模拥抱，其份额也将稳定爬升。

目录
CONTENTS

01 具身智能行业概述

- 1.1 行业定义与应用场景
- 1.2 具身智能产业链图谱
- 1.3 市场规模与增长动力
- 1.4 中国企业投融资动态

02 海外市场机会分析

- 2.1 出海驱动因素
- 2.2 出海应用场景
- 2.3 重点出海国家

03 出海格局与案例分析

- 3.1 出海现状
- 3.2 出海路径
- 3.3 出海生态图谱
- 3.4 出海案例研究

04 出海趋势与战略判断

- 4.1 中国具身智能企业出海面临的挑战
- 4.2 中国具身智能企业出海的未来趋势

3.1 具身智能当前出海现状：正由展示型出海迈向测试与部署

- ◆ 从当前阶段看，具身智能出海仍处于早期商业化阶段，但正逐步走出以展会、样机和概念传播为主的“展示型出海”，转向以场景测试、客户验证和局部部署为特征的新阶段。2023年前后，受大模型突破与特斯拉人形机器人带动，行业进入品牌曝光萌芽期；2025年则是行业从“0-1”迈向“1-10”的关键节点，2026年有望进入量产交付与规模化验证阶段。
- ◆ 不过，从实际落地看，当前多数企业的海外场景仍以实验室、高校、校企合作和测试验证项目为主，真正进入真实产业场景并形成持续部署的案例仍较有限。行业趋势在向前推进，但企业落地整体仍处于从“能展示”走向“能验证”的过渡期。
- ◆ 对中国企业而言，出海目标已不再只是展示技术实力，而是争取进入海外客户的验证链条、供应链与采购链条。谁能率先完成从样机展示到场景测试、从技术方案到交付方案、从单点合作到规模采购的跃迁，谁就更有机会占据先机。

具身智能出海的阶段性变化

早期阶段：展示型出海（2年）

以技术展示和市场破冰为主

展会亮相 / 样机演示 / 媒体传播：
提升市场认知与资本对具身智能的关注度

概念验证（PoC）导向：
以功能演示、动作能力和单点场景展示为主，强调技术先进性

以单点合作与初步接触为主

客户关系建立：
通过展会、渠道商、行业伙伴与潜在客户建立联系

供应链协同：
传感器—执行器—控制系统—整机集成协同优化

由展示走向部署的过渡机制（1-2年）

技术验证：从样机可演示走向系统可运行

场景导入：从展会曝光走向客户现场测试

标准迁移：从关注先进性转向评估可靠性、效率与成本

采购前移：从单点接触走向试点验证和局部采购

技术驱动

测试与部署型出海（2年）

以真实场景测试为核心

制造 / 仓储 / 物流 / 服务场景：
海外客户更关注机器人在真实环境中的持续运行能力

测试与试点导向：
从“能不能做出来”转向“能不能用起来”

以导入流程与早期采购为特征

客户评估逻辑变化：
从单纯关注技术先进性，转向评估可靠性

商业化信号：
具身智能开始进入测试、试点、局部采购并行阶段

3.2 具身智能出海演进路径：从展示、验证到全生态出海

◆ 中国具身智能出海并非一开始就以商业化落地为目标，早期更多体现为设备出口、样机演示和科研验证。随着行业推进，未来，具身智能出海的竞争将不再停留在机器人本体层面，而是进一步延伸至交付能力、供应协同、本地服务和生态整合能力。



3.3 中国部分出海具身智能企业生态图谱



数据来源：亿欧数据。注：“出海”口径包含海外销售及展会、渠道拓展等国际化活动。最下层企业主要提供开发平台、数据仿真、感知控制等通用底层能力，其服务对象通常覆盖多个场景。

3.4.1 宇树科技：技术驱动的全局化扩张路径

◆ 宇树科技作为中国具身智能出海的代表企业之一，主要聚焦四足机器人和人形机器人产品。其出海路径建立在标准化硬件、运动控制能力与快速产品迭代之上，通过电商平台、自建站等线上渠道直接触达海外市场，并借助社交媒体传播持续提升品牌影响力，逐步实现从产品销售向品牌输出的延伸。目前，海外业务已贡献公司约 50% 的整体业绩，成为增长的重要支撑。凭借高性价比和较强的运动控制技术，宇树科技已在全球市场形成较强竞争力。

宇树科技：公司出海历程

技术萌芽与学术出海 2018-2020年

2018年起，宇树通过 GitHub 开源运动控制项目吸引全球研究者关注，早期产品 Laikago 开始零散销往海外高校实验室，建立起学术圈口碑。凭借差异化技术，成立初期境外收入占比即突破 55%，奠定了“生而全球化”的技术底色。

渠道搭建与消费跨界 2021-2023年初

2021年公司通过 CE/FCC 认证，联合欧美、日韩代理商建立分销网络及海外仓体系；2023年初，宇树将力控技术降维应用于 PUMP 健身泵并登陆亚马逊，首月销售额即达数十万美元并长期占据本站榜首，成功实现从科研 B 端向消费 C 端的规模化转型。

人形爆发与价格重塑 2023年中-2024年

2023年推出全尺寸人形机器人 H1，迅速占据美国高校科研市场；2024年发布售价仅 9.9 万元的 G1，以极致性价比冲击全球市场。同年，公司人形机器人出货量跃居全球第一，且六维力觉传感器成功打入宝马、特斯拉等国际大厂供应链。

品牌跃升与全球战略 2025-至今

2025年初，H1 登上春晚带动品牌全球搜索量暴涨 300%，R1 入选《时代》周刊年度佳发明，标志着品牌获得国际主流认可。公司正式更名为“宇树科技股份有限公司”以突显全球化定位，年营收规模冲至 17 亿元并创下 A 股最快 IPO 辅导纪录。

宇树科技：商业化场景能力

科研教育

工业巡检

公共安全

科研与教育

广泛进入海外高校实验室，用于机器人控制、强化学习等研究

工业巡检与危险环境作业

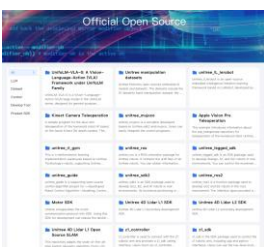
可在复杂地形中执行检测与巡逻，替代人工进去高风险环境

公共安全与执法辅助

美国部分警用采购，用于危险场景探测

宇树科技：数据驱动的全球化扩张能力

宇树官方开源层代码库



开源生态带来全球开发者流量入口

通过开放代码与工具，吸引海外高校与开发者参与，将技术社区转化为产品早期使用者与传播节点。

宇树官方具身智能交流群



社区反馈驱动跨区域产品迭代与复制

不同国家用户与开发者的使用反馈持续回流，推动产品在多场景中完成验证与优化，并逐步具备跨市场复制能力。

宇树科技：全球商业化成果

2025 年人形机器人实际出货量超过 5,500 台

四足机器人累计销量超 30,000 台

2022-2024 年境外收入占比均超 55%

宇树科技：主要服务海外客户



3.4.2 优必选：从多产品出海到具身智能场景落地

◆ 优必选的海出路径并非单一围绕具身智能展开，而是经历了从多产品海外拓展到人形机器人场景深化的过程。2025年，公司香港及海外收入达4.75亿元，物流机器人全球出货量近3,000台、覆盖6个国家和60多个城市；同时，全尺寸具身智能人形机器人交付1,079台、收入约8.2亿元，说明其全球化基础已从教育、服务和物流产品延伸至人形机器人产业场景。

优必选：公司出海历程

技术积累与早期出海 2012-2017年

公司成立初期即围绕人形机器人核心部件开展自研，完成伺服驱动器与运动控制等关键技术积累，并通过早期产品进入海外市场，参与国际展会与渠道销售，实现从技术验证到初步出海的过渡。

平台发布与全球亮相 2018-2020年

Walker系列人形机器人在CES等国际展会持续亮相，展示双足行走与基础感知能力。公司由单一产品向通用人形机器人平台转型，并在全球范围内建立起具身智能品牌认知。

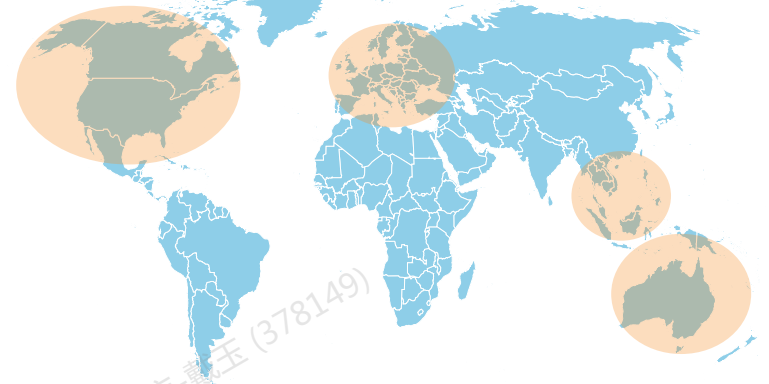
场景验证与能力外延 2021-2023年

通过Walker X强化手眼协同与复杂任务处理能力，并在公共服务等场景开展实测验证。公司出海路径由展示型产品向场景化应用延伸，推动人形机器人逐步进入真实使用环境。

工业落地与全球合作 2025-至今

Walker S系列进入工业场景，在宝马（BMW）等头部车企工厂开展驻训与实地验证，推动人形机器人在真实产线中的应用落地。出海重心由早期展示与服务，转向工业场景中的商业化推进。

全球布局



覆盖全球40+国家，服务客户遍及50+国家
重点布局欧洲、美国、东南亚等核心市场
通过经销商与合作伙伴进入多个海外市场
已与国际巨头（如空客、德州仪器等）开展合作

优必选：应用场景

公共服务与交互



2025日本大阪世博会中国馆“导览大使”

医疗与商业服务



2020年5月 咨询测温机器人进入卢旺达医疗中心与机场

工业制造



2025年与德州仪器合作，进入半导体制造产线

核心判断

优必选的海出并非依赖单一产品突破，而是通过多产品积累与多场景验证，逐步推动人形机器人向工业级应用落地。

3.4.3 傅利叶：从康复医疗出海到具身智能平台延伸

◆ 傅利叶的具身智能出海并不是以通用机器人先行，而是建立在康复医疗场景、医疗级运动控制能力和全球科研合作网络基础上的能力外延。其海外拓展更强调从高门槛专业场景切入，通过真实场景验证、院校合作与平台开放，逐步形成面向更广泛具身智能应用的全球化基础。

傅利叶：出海路径

起步期：医疗级力控夯实具身智能“小脑”

傅利叶从康复医疗机器人切入，率先攻克了高精度力控技术。通过美国FDA、欧盟CE等顶级合规认证，在海外高端医疗市场建立了深厚的技术背书。这种医疗级的动力学算法和硬件可靠性，为后续人形机器人在复杂环境下的精准运动（小脑能力）打下了坚实基础。

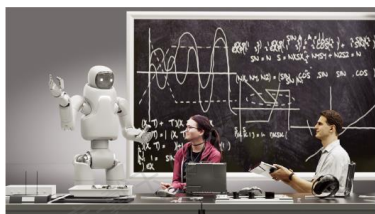
扩张期：全球化布局积累多模态交互数据

依托新加坡全球总部，傅利叶将业务辐射至全球40多个国家。通过与海外顶级科研机构和合作，公司在真实物理世界中积累了海量的人机交互数据。这种全球化的实景反馈，极大加速了其具身智能算法在不同场景下的泛化能力，完成了从“执行工具”向“智能平台”的进化。

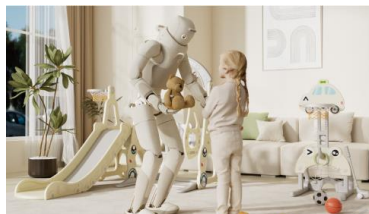
升级期：通用平台开启全场景商业化落地

随着通用机器人GR系列的量产，傅利叶实现了大脑（大模型）与小脑（运动控制）的深度融合。通过开放API生态，吸引全球开发者在GR平台上进行算法实训，成功将具身智能从医疗康复延伸至工业巡检、科研教育及智慧养老等全场景，定义了通用机器人出海的新范式。

傅利叶：产品定位

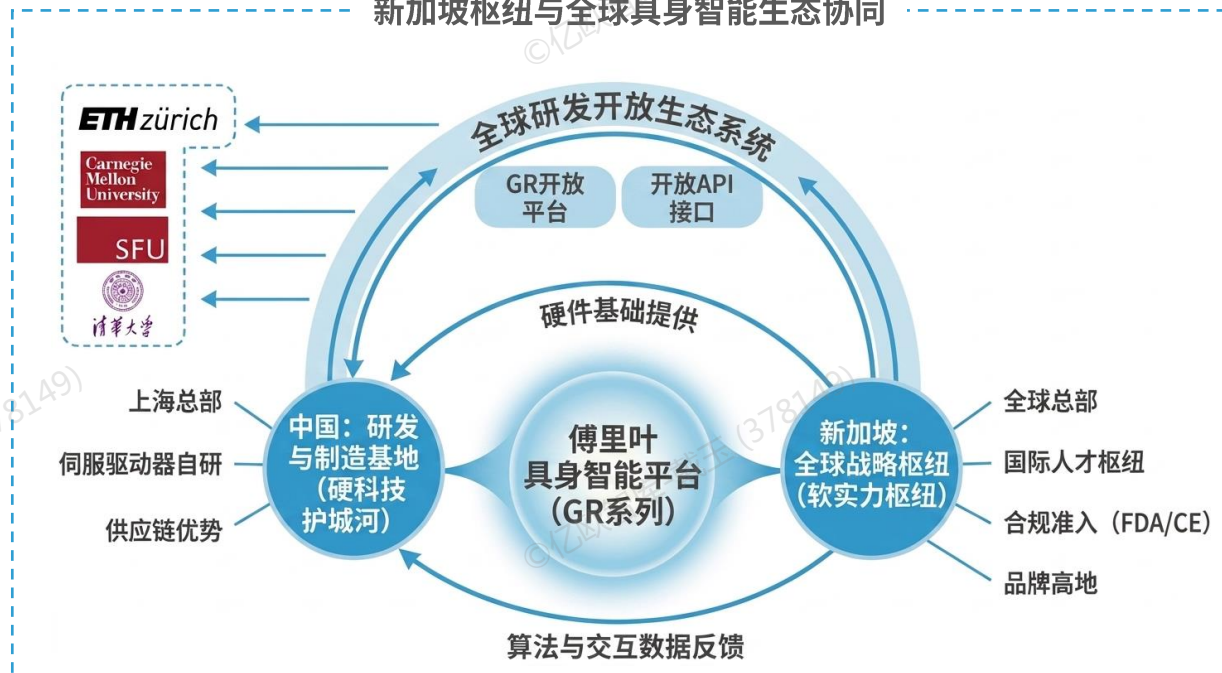


辅助陪护



社交陪伴

新加坡枢纽与全球具身智能生态协同



傅利叶：出海公式

$$\text{硬科技 (中国)} + \text{软战略 (新加坡)} + \text{开放大脑 (全球)} = \text{出海路径 (全球)}$$

傅利叶：院校合作伙伴

ETH zürich



SFU



目录
CONTENTS

01 具身智能行业概述

- 1.1 行业定义与应用场景
- 1.2 具身智能产业链图谱
- 1.3 市场规模与增长动力
- 1.4 中国企业投融资动态

02 海外市场机会分析

- 2.1 出海驱动因素
- 2.2 出海应用场景
- 2.3 重点出海国家

03 出海格局与案例分析

- 3.1 出海现状
- 3.2 出海路径
- 3.3 出海生态图谱
- 3.4 出海案例研究

04 出海趋势与战略判断

- 4.1 中国具身智能企业出海面临的挑战
- 4.2 中国具身智能企业出海的未来趋势

4.1.1 出海挑战：技术与交付能力不足，制约中国具身智能企业海外规模化落地

- ◆ 从技术角度看，中国具身智能产品在固定场景下已具备基本运行能力，但一旦任务链条拉长、环境发生变化，系统的稳定性和泛化能力就会明显下降。同时，本体、算法和系统集成成本仍然偏高，导致产品在海外市场难以快速复制和放量。
- ◆ 交付和服务能力正在成为比产品本身更现实的约束。机器人项目需要现场部署、调试和持续维护，但多数企业在海外缺少本地团队、渠道和服务网络，导致项目推进缓慢、客户信任建立困难，大量需求停留在试点阶段。
- ◆ 从行业整体来看，技术成熟度决定了产品“能不能用”，交付体系决定了产品“能不能持续用”。两者共同构成了中国企业出海从单点验证走向规模化落地的核心瓶颈。

技术成熟度还不足以支撑大规模、跨场景复制

泛化能力是行业核心瓶颈

- ◆ 机器人在特定场景下能完成任务，但一旦进入没见过的环境就会失效——这是数据规模和多样性不足带来的根本问题。
- ◆ 头部企业的VLA模型目前仍处于早期版本阶段，基础模型能力尚未实现阶段性跃迁。

产品设计尚未达到稳定状态

- ◆ 部分企业不到两年迭代三代本体，硬件方案仍在快速调整，尚未形成可大规模复制的稳定产品形态。
- ◆ 量产过程中仍存在生产工艺和品控不足的情况，产品设计与制造之间的衔接有待打磨。

量产规模化问题

- ◆ 人形机器人涉及几百到上千个零部件，任何一个物料短缺就会导致产线停滞。行业普遍将万台交付视为规模化的关键门槛，目前鲜有企业达到这一水平。

本地化交付、售后与渠道体系仍是多数企业的短板

海外售后高度依赖远程和第三方

- ◆ 机器人出海不是简单卖设备，还包括安装、调试、培训、维护和升级。
- ◆ 目前，多数企业海外售后以远程支持为主，辅以关键零部件替换和短期派驻人员，几乎没有企业建立海外自有服务网点。
- ◆ 渠道覆盖主要依赖当地代理商、渠道商和二级开发者合作，企业缺少自主可控的海外服务体系。

海外仍以小规模试点为主

- ◆ 当前海外项目通常以1-2台设备进行POC验证，批量化部署的转化周期明显长于国内。
- ◆ 海外客户对合规、交付等方面要求更严格，决策周期更长，对新技术持开放但审慎的态度。

高客单价放大交付风险

- ◆ 海外单台定价普遍高于国内（部分产品海外定价达14万美金），客户对售后响应和长期服务的期望相应更高。
- ◆ 部分客户购买本体后缺乏场景适配能力，设备无法真正投入使用，影响品牌信任和后续复购。

4.1.2 出海挑战：合规叠加与数据受限，拉慢中国具身智能企业海外迭代节奏

- ◆ 海外监管环境正在快速收紧，结构明显变复杂，机器人产品同时涉及机械安全、AI 治理、网络安全和软件更新责任，不同国家的规则叠加在同一产品上，企业需要长期维护合规状态，而不是一次性通过准入。
- ◆ 数据和模型的持续迭代在海外更难推进，客户对数据开放、系统更新和风险控制更谨慎，叠加合规要求和责任约束，企业很难像在国内一样快速形成数据回流和模型优化的闭环，产品能力提升节奏被明显拉慢。
- ◆ 总之，中国具身智能企业出海面临的困难，已经集中到一组更具体、更现实的问题上。产品做出来只是起点，后续能不能通过海外客户的验证、能不能在真实场景中稳定运行、能不能形成持续交付和后续复制，取决于企业在技术、交付、合规和数据能力上的整体水平。

合规门槛正在从“单一认证”转向“多法规叠加”

行业分类体系尚未建立

- ◆ 全球海关体系尚无人形机器人专属分类，产品多以工业设备或科研用途归类进出口。
- ◆ 分类不清晰导致关税税率、检验标准和准入流程存在不确定性，增加了出海的隐性成本。

合规已贯穿产品全生命周期

- ◆ 海外监管正在从“一次性认证通过即可”转向要求企业在产品全生命周期内持续履行安全更新、日志记录、事件报告和运行监测等义务。
- ◆ 企业需要建立贯穿产品生命周期的合规运营能力，而不是在出货前完成一轮认证就结束，这对多数尚处早期的中国企业来说是全新的组织挑战。

多规则同时叠加

- ◆ 机器人产品同时触发机械安全、AI治理、网络安全和软件更新等多个监管领域，企业在单一市场就可能面临多套并行规则。
- ◆ 进入多个国家后，规则差异进一步放大，隐私合规已成为产品设计的硬约束，行业内已有企业明确承诺终端摄像头数据不回传至企业服务器。

数据闭环与持续学习能力难以在海外快速建立

数据高度绑定硬件平台

- ◆ 具身智能数据高度依赖具体硬件平台，不同机器人之间的数据与模型难以直接迁移。
- ◆ 企业需基于自研本体构建“数据—模型—硬件”闭环，海外缺乏统一硬件基础会进一步放大这一限制。

国内数据基础设施尚难复制到海外

- ◆ 国内已有企业与地方政府合作建立数据采集中心，通过模拟真实场景操作来积累训练数据，但这一模式在海外尚无类似布局。
- ◆ 即便国内现有的数据工厂也不能完全满足需求，仍围绕某些特定任务和物体展开，数据的广度和多样性仍有缺口。

海外客户对数据开放更加谨慎

- ◆ 海外客户对系统更新和数据试错持审慎态度，迭代节奏明显放慢。
- ◆ 部分消费级产品目前尚不具备操作数据回传和模型训练的闭环能力，数据飞轮效应尚未建立。

4.2.1 未来趋势：中国具身智能企业的出海路径将从“单点验证”走向“梯度布局”

- ◆ 中国具身智能企业出海的推进逻辑，正在从早期以单点验证、单一场景和局部试点为主的探索式进入，逐步转向更有层次、更讲节奏的梯度布局。前一阶段，很多企业更关注“能不能把产品放出去”；下一阶段，更重要的问题将变成“哪些场景适合率先进入，哪些场景适合复制放大，哪些场景适合用来拉高价值和能力上限”。从实际落地看，当前多数企业的海外场景仍主要集中在实验室、高校和校企合作项目。
- ◆ 从企业经营的角度看，分层推进也意味着出海不再只是产品输出，而是组织能力的同步升级。销售、交付、运维、合规、本地合作伙伴和数据服务，都需要根据不同阶段、不同场景去重新配置。谁能把“进入—复制—突破”这条链条顺下来，谁才更有可能把海外试点做成持续增长，而不是停留在零散项目层面。

中国具身智能企业出海路径演进图

单点验证

典型特征：出海早期，企业主要依靠以单点验证、单一场景和局部试点为主的探索式进入。目标通常是先把产品放出去、先做出案例、先验证客户是否买单，整体节奏偏快，但延展性有限。

主要局限：这种方式虽然有助于快速打开局面，但项目之间往往关联度弱，复制路径不清晰。很多企业在完成首个试点后，容易卡在后续订单不足、场景难复制、交付体系跟不上等问题上。

阶段意义：单点试水并不是无效阶段，它帮助企业完成最初的市场教育、客户验证和产品磨合。但随着项目数量增加，这种打法很难支撑持续增长，企业必须转向更有层次的推进方式。

梯度布局

推进逻辑：更现实的出海路径，是按照场景成熟度、复制难度和商业价值逐层推进。先用成熟产品进入市场，再把可复制场景做深，最后向高价值、高门槛场景延伸，而不是一开始全面铺开。

场景分层：商业服务、轻服务、清洁、配送、导引等场景更适合承担“市场进入”功能；仓储物流、物料搬运、标准化工业任务更适合承担“规模复制”功能；工业制造核心环节、医疗康养和科研场景则更适合承接“高价值突破”和“能力验证”。

组织调整：单点验证并不是无效阶段，它帮助企业完成最初的市场教育、客户验证和产品磨合。但随着项目数量增加，这种打法很难支撑持续增长，企业必须转向更有层次的推进方式。

持续增长

业务结果：当企业完成从单点试水到分层推进的转变后，海外业务会从零散项目逐步走向连续订单。项目推进节奏会更稳，客户结构会更清晰，出海增长也会从偶发性突破转向持续性扩张。

能力沉淀：这种路径更容易让企业沉淀渠道网络、本地化交付经验、行业案例、数据闭环和产品迭代能力。随着这些能力逐渐积累，企业后续进入更复杂场景时，起点会明显更高。

竞争分化：未来中国具身智能企业之间的差距，也会越来越体现在谁能更早完成这种转变。能把“进入—复制—突破”这条路径走顺的企业，更有机会把出海做成长期增长。

4.2.2 未来趋势：中国具身智能的优势将从供应链领先，逐步走向数据领先与生态领先

- ◆ 数据显示，在《中国制造2025》的加持下，中国机器人中端零部件自给率已达到约80%—90%；与此同时，中国企业在人形机器人与具身智能产品的量产推进、场景试点和初步商业化落地方面也已进入全球第一梯队。
- ◆ 但成本优势本质上是时间差而非永久壁垒，真正的长期壁垒正在从供应链向数据层迁移：中国拥有全球最大的人口基数、最丰富的应用场景和最密集的制造业场景，这些都在源源不断地为具身大模型提供真实训练数据。随着落地场景增多，真实数据占比将从早期的“正三角”翻转为“倒三角”，模型对互联网数据的依赖持续下降，中国市场本身正在成为全球最大的具身智能数据工厂。

成本优势

起跑领先，来自供应链与工程化效率的时间差红利

中国供应链红利

中国具身智能企业在核心零部件配套、整机组装、打样迭代和制造协同上具备明显优势，能够依托密集的制造资源、工程人才和本土供应链更快完成产品开发与交付。

极速迭代能力

中国企业普遍具备更强的工程化推进能力，部分企业在不到两年时间内就完成了多代本体迭代，能够快速根据客户反馈优化结构设计、运动控制和场景适配能力。

海外对手压力

海外机器人企业在硬件创业阶段，往往既要解决核心零部件供应问题，又要承受较高的人力、制造和融资成本，导致产品量产和价格下探难度更大。这使中国企业在行业早期更容易形成成本和交付上的先发优势。

关键结论

成本优势本质上是时间差优势，短期有利于抢占市场，但只有尽快把成本红利转化为数据积累和客户沉淀，才能进一步形成更稳固的壁垒。

数据优势

来自真实场景持续沉淀形成的全球级“数据工厂”

真实数据加速爆发

依托中国庞大的人口规模、复杂的服务业场景和完整的制造业体系，企业可以在大量真实任务中持续采集数据，推动模型从实验室走向真实世界。

数据采集走向规模化

随着企业与地方政府、产业园区、科研机构 and 开源社区合作不断加深，具身智能数据采集正在从分散式、小样本积累，逐步走向体系化、平台化和规模化

底层模型能力持续拉开差距

海外机器人企业在硬件创业阶段，往往既要解决核心零部件供应问题，又要承受较高的人力、制造和融资成本，导致产品量产和价格下探难度更大。这使中国企业在行业早期更容易形成成本和交付上的先发优势。

关键结论

未来决定行业差距的，不只是“谁先做出机器人”，而是“谁先积累起真实世界的大规模高质量数据”。中国市场本身，就是全球最重要的具身智能训练场之一。

生态优势

终局竞争，是平台与生态组织能力

分工协作体系逐步形成

具身智能产业链条长、技术模块多、场景复杂度高，未来很难由单一企业独立完成“本体+模型+集成+场景交付”的全部环节。

平台开放度决定长期天花板

未来海外竞争的核心，不只是本体性能谁更强，而是谁能够构建更开放的平台能力，吸引更多开发者、集成商和本地合作伙伴基于其硬件与软件接口进行二次开发。

本地化生态将成为出海关键

与海外渠道商、系统集成商、高校、科研机构以及政府支持项目建立稳定协作，将决定企业能否真正从“卖产品”走向“做平台”。

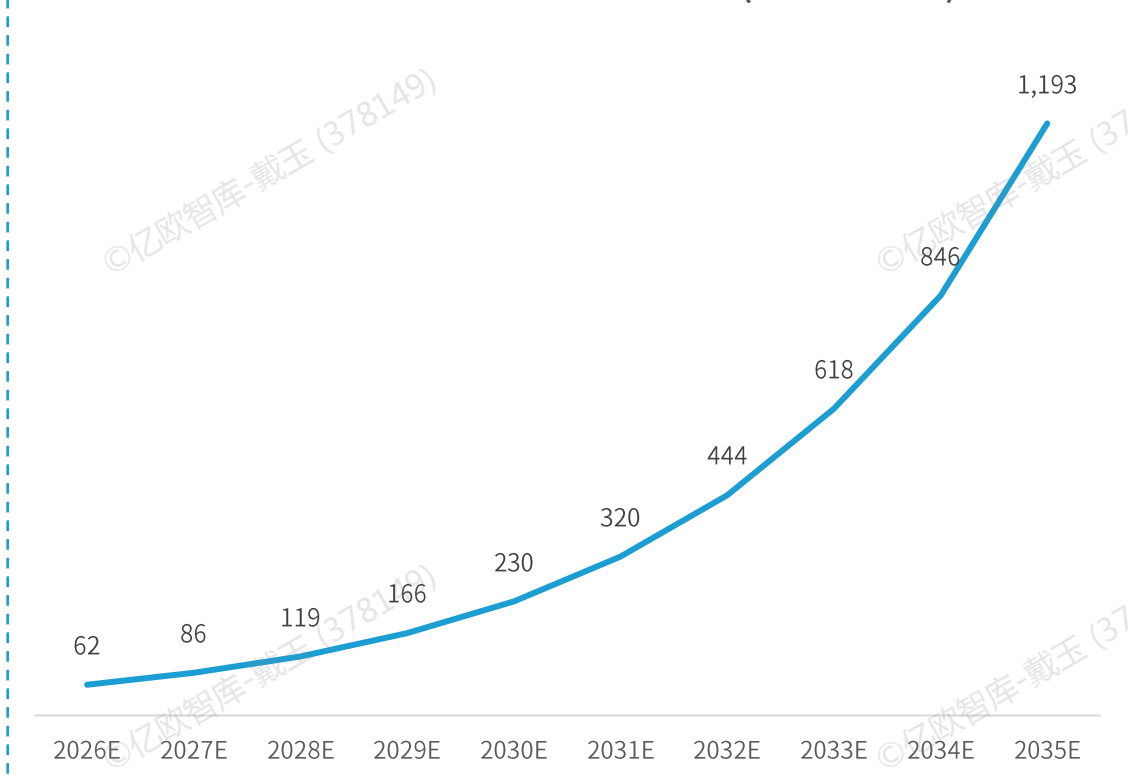
关键结论

生态优势将成为具身智能行业的终局壁垒。未来决定企业上限的，是能否围绕平台形成持续扩张的开发者网络、场景网络和合作伙伴网络。

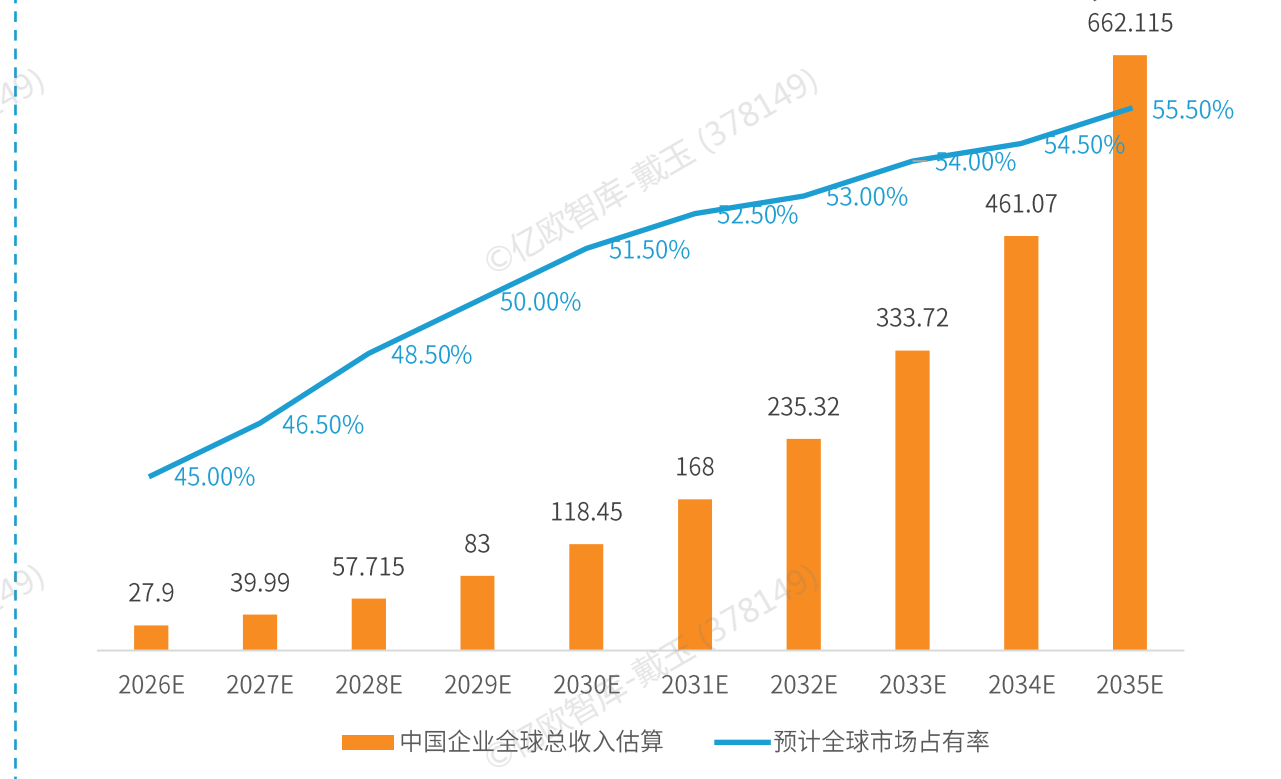
4.2.3 未来趋势：中国具身智能企业将占据全球半数以上市场份额

- ◆ 在2026年这一早期阶段，凭借极致的硬件性价比、快速的迭代周期与庞大的国内出货量，预计中国企业在全球市场中的营收份额约为45.0%。随着2029年产业跨越第一个商业化拐点，中国企业在全球供应链例如占据关键的电机、减速器与丝杠产能中的话语权将转化为更高的议价能力，其份额预计将攀升至48.5%。
- ◆ 当市场迈入2035年的万亿级服务应用大爆发阶段，中国企业由于在通用大模型泛化应用上的经验积累以及全球服务网点的铺设，预计将稳固并占据全球55.0%的份额，全年总收入预计将高达662.115亿美元。这标志着中国将从“全球机器人制造工厂”蜕变为“全球具身智能生态的引领者”之一。

2026-2035年全球具身智能市场规模预测 (单位: 亿美元)



2026-2035年中国企业全球总收入&市场份额预测 (单位: 亿美元, %)



◆ 团队介绍:

EqualOcean成立于2018年11月，是一家专注于服务中国企业出海全球化、帮助海外公司或机构把握中国发展机遇的新型智库与核心资源链接者。以"连接中国与世界"为使命，EqualOcean的核心优势是拥有业内最强的团队、连接官方和民间、打通科技互联网和"传统行业"、具有全球化视野和全球资源网络。

EqualOcean旗下目前有新出海研究院、出海全球化百人会、出海全球化活动、出海全球化媒体等产品，提供中英文深度报道和分析、全球化战略咨询、海外市场研究、出海标杆研学营、海外游学营、出海大会、出海闭门会等服务。EqualOcean是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本，借助亿欧网和EqualOcean的传播优势，我们的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，公司内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者:



邱同春

EqualOcean分析师

Email: qiutongchun@iyiou.com



孟晗晨

EqualOcean分析师

Email: menghanchen@iyiou.com



张乐词

EqualOcean助理分析师

Email: zhangleqi@iyiou.com

◆ 报告审核:



杨永平

EqualOcean执行总经理

Email: yangyongping@iyiou.com



邢怡然

EqualOcean新出海研究院合伙人

Email: xingyiran@iyiou.com



出海研究内容平台

出海全球化资源网络

出海战略及企业创新服务

价值挖掘与价值传播

保持对出海领域的广泛观察、持续理解

价值定义与价值提升

助力出海企业升级认知、提升行业声量

价值共创与价值投资

深度链接产业资源、实现拓客与业务创新

连接中国与世界，帮助企业把握“新出海时代”机遇

出海全球化媒体

- 国际品牌定妆照
- 行业分析与企业/人物专访
- 中英文PC独立站（海外阅读量80万+/月）
- 丰富多元的新媒体矩阵

新出海研究院

- 海外市场研究
- 行业定制报告
- 报告案例植入
- 专业榜单
- 出海咨询及培训

出海全球化百人会

- GGC100全球资源网络
- 精英π系列线上活动
- 出海全球化学术营
- 出海顶级服务商联盟
- 中国品牌全球化联盟

出海全球化活动

- GGF出海全球化百人论坛
- 出海全球化主题沙龙
- CXO饭局、出海私聊局
- 出海全球化会客厅直播、播客

出海全球化资源地图

- 覆盖全球主要国家
- 当地办公室/联络站
- 使领馆与商协会资源
- 各领域优质出海服务商
- 行业及国别专家

细分赛道	报告主题
服务机器人出海	2026中国清洁机器人出海（欧美）洞察报告
服务机器人出海	2026中国割草机器人出海研究报告
先进制造出海	2026中国3D打印出海研究报告
AI+智能硬件出海	2026中国AI陪伴出海研究报告
AI应用出海	2026中国AI工具出海研究报告
具身智能出海	2026中国具身智能企业出海全景报告
出海服务商	2026中国GEO服务出海研究报告
出海服务商	2026中国法律服务全球化洞察报告
出海服务商	2026中国财税服务全球化洞察报告
出海服务商	2026中国人力资源服务全球化洞察报告

细分赛道	报告主题
汽车整车出海	2026中国整车出海欧洲研究报告
数字内容出海	2026中国手游出海洞察报告
新能源出行出海	2026中国电动微出行出海欧美研究报告
国别出海研究	2026企业出海哈萨克斯坦市场洞察报告
国别出海研究	2026企业出海阿联酋市场洞察报告
国别出海研究	2026企业出海南非市场洞察报告
国别出海研究	2026企业出海埃及市场洞察报告
国别出海研究	2026企业出海巴西市场洞察报告
年度系列	2026中国企业全球化趋势洞察暨Glocal100榜单报告
年度系列	2026年中国企业出海国别洞察报告

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发布，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，EqualOcean对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映EqualOcean于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，EqualOcean可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。EqualOcean不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，EqualOcean对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权归属于EqualOcean，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“EqualOcean”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯EqualOcean著作权的商业行为，EqualOcean将保留追究其法律责任的权利。



EqualOcean 出海全球化研究院

中文站: <https://www.iyiou.com/EqualOcean>

英文站: <https://equalocean.com>

北京: 北京市朝阳区保利国际广场T1-13层 | 上海: 上海市徐汇区桂平路391号新漕河泾国际商务中心B座1703

深圳: 广东省深圳市宝安区华丰国际机器人产业园1期F栋110 | 纽约: 4 World Trade Center, 29th Floor-Office 67, 150 Greenwich St, New York, NY 10006