

智身科技B轮融资数亿元 机器人量产与智能化双线提速



2026世界机器人大会期间，智身科技展示的关节模组。

受访者/图

B轮融资落定

对于此轮融资的资方选择，智身科技相关负责人向记者表示，公司最看重的是对企业愿景的认可和对具身产业的信心，其次更看重愿意陪伴智身科技走向C轮甚至IPO的资方，以及能够与公司在业务层面形成深度合作的产业伙伴。

这一表态背后，是智身科技对产业节奏的判断。智身科技联合创始人刘宇龙在今年世界机器人大会期间表示，具身智能产业还处在初期阶段，距离真正成为生产力工具，整套产业的“木桶”还有多块短板亟待补齐。

在这样的阶段，资本的意义不仅在于资金本身，更在于能否带来场景、渠道和产业协同。

领投方 Stone Venture 来自阿联酋。中东地区在油气、能源、安防、应急等领域拥有明确的机器人应用需求，而这些场景与智身科技已在国内持续验证的落地行业高度重合。对于海外市场拓展，智身科技方面表示，目前以欧洲、亚洲市场为主，没有设定明确的优先级，主要根据客户需求灵活推进。

产业投资方的加入同样指向了清晰的协同逻辑。东软集团已与智身科技推进全国行业渠道建设，合作领域覆盖能源电力、高端制造、应急救援、矿山安全等；豪鹏科技此前已参与智身科技融资，并在电池能源领域具备技术积累；日盈电子则处于汽车电子与精密制造的关键位置。对于具体的供应链协同和联合开发规

划，智身科技方面表示暂无进一步披露。

从资金投入来看，智身科技此轮融资的重心落在三个层面：本体端继续解决质量、可靠性与成本问题；智能化端推进 GSD 数据驱动模型的持续迭代（该模型承担机器人“大脑”角色）；应用端则着力强化机器人在真实产业场景中完成作业任务的能力。与此同时，智身科技在技术路线上划定了四条并行的投入方向——运动智能、空间智能、交互智能与群体智能。四条路线的划分，本质上回答的是“机器人如何才能真正干活”这一核心命题。

其中，运动智能对应的是机器人在复杂地形中的运动控制能力。智身科技在这一方向上的代表成果是感控一体模型——将环境感知嵌入运动控制闭环，使机器人在接触地形之前就能识别结构变化并调整落足策略，而不仅仅依赖接触后的本体反馈被动修正。

这一能力在今年世界机器人大会现场得到了直观呈现：智身钢镚L2四足机器人完成了镂空楼梯的感控一体通行演示，在接触前识别镂空结构、规划落足位置，并实时协调腿腿动作与机身姿态。行业应用展示中，钢镚L2定位为行业首创原生导航智能四足机器人，实现从“能跑能跳”到“能自主完成任务”的跨越；铜锤M1则面向高负载、轻体型、全防护的真实作业环境；CHAMP 关节模组为整机提供

金控等投资机构，以及东软集团、豪鹏科技、远见资本、日盈电子等产业投资方共同参与。从年初完成连续多轮融资，到年中累计量产突破15000台，再到此次B轮融资落地，智身科技在不到一年时间里完成了从技术验证到规模交付的关键跨越。

《中国经营报》记者注意到，本轮融资的资本组合尤为值得关注——“中东资本+国内机构+产业资本”的多元结构，折射出这家成立不到三年的公司在全球具身智能产业格局中的独特站位。

高功率密度的核心动力支撑。空间智能解决的是机器人如何理解环境、进行定位、建图和自主通行。智身科技在这一方向上的主要投入集中在GSD数据驱动端到端模型上。

据智身科技相关负责人介绍，当前行业普遍采用“建图一打点一固定路线”的传统方案，换一个场景就要重新建图，公司方面将其本质概括为“会走固定路线的遥控车”。智身科技将汽车智驾领域“规则栈→端到端”的技术变革引入机器人导航，目标是让机器人像智能汽车一样“认识路，走得好，想去哪儿就去哪儿”。

支撑这一目标的，是“硬件+大脑”的全栈闭环——500余家合作伙伴的真实场景构成了训练场，“产品在外面跑→数据自动回来→模型定期进化”的常态化机制正在形成。MATRiX 仿真平台则承担了连接数字世界与真实世界的桥梁角色，钢镚L2、铜锤M1、智航EDU等产品线已搭载空间智能进入行业场景。

交互智能对应的是人机之间的任务级沟通——机器人需要理解的不只是单条指令，还包括指令背后的意图和任务结构，才能与人形成有效的协作关系。群体智能则面向单台机器人之外的能力边界：当多台机器人围绕同一个物理任务协同作业时，整体能够完成的事情可以超出任何单台机器人的能力上限。

“一体双脑”撑起量产

在上述四条技术路线之下，智身科技的技术架构可以概括为“一体双脑”：大脑负责自主导航、环境感知与智能决策，小脑负责运动控制与动力学系统。

大脑端的 GSD 模型被智身科技定义为全球首个以数据驱动的端到端智驾大模型。小脑端的感控一体模型则是全球首个实现轮足四足机器人自主攀爬镂空楼梯的方案。这项能力的工业价值在于，在电力、化工、能源等多层工业设施中，镂空楼梯是连接设备层、检修平台与巡检点的关键通道。无法自主通过镂空楼梯，机器人就难以贯通跨层作业路线，无人巡检也只能停留在局部楼层和有限点位。攻克这一难题，意味着原本被楼层割裂的巡检点位可以被纳入同一套自主任务闭环，一台机器人能够覆盖更多楼层、更多设备与更完整的作业路线。

这些能力并非停留在演示层面。智身科技的自主导航与运动控制能力已在多项国际赛事中反复验证：斩获 IROS 2025 四足挑战赛冠军；在 2026 北京亦庄机器人勇士挑战赛中包揽 6 项大奖，其中自主导航单项位列第一；在北京亦庄人形机器人半程马拉松中，破风者 RX 全程零故障、零摔倒、零换机完成 21 公里。

技术能力的商业化落地，最终要回到量产底座上来检验。截至 2026 年 6 月，智身科技具身智

能机器人累计量产已超过 15000 台，今年 6 月的单月产量较去年月均水平实现了 10 倍以上的增长。

在核心部件端，智身科技自研的 CHAMP 系列关节模组年产能突破 100 万件，是国内率先达到这一规模的全栈自研关节模组企业。在产品端，机器人已进入电力、石化、消防、安防、应急、教育等行业，合作生态伙伴数量超过 500 家。生产体系方面，智身科技目前拥有三大基地、四大工厂，覆盖从研发、供应链、核心部件、整机生产到质量管理和交付服务的完整链条。

这一量产规模的背后，是智身科技自 2024 年年初确立的“沿途下蛋”策略——哪部分技术先成熟，就先让哪部分技术产业化、工具化。四足机器人率先完成全地形移动和运动智能的产品化，承担起“现金流引擎”的角色；人形机器人的核心增量在于双手操作能力，仍需更多场景和数据持续训练。

智身科技相关负责人表示，这一策略提出至今暂未调整，四足机器人业务的商业表现暂时达到了当初的预期。对于人形机器人的推进和发展，公司方面目前暂处于研发保密阶段。

记者了解到，在行业应用层面，智身科技已跑通多类成熟场景。安防方向，智身科技已有数千台四足机器人进入物业社区、商圈广场、工业园区和景区

海岸线等一线场所，主要承担日常巡逻、出入口管理与异常情况预警等任务。应急方向，智身科技已形成覆盖消防侦查、灭火支援、物资运输与搜救等场景的 20 余款应急四足机器人产品线，并推出“四足机器人+无人机”“四足机器人+越野车”的立体救援组合方案。电力方向，智身科技参与了电力巡检四足机器人相关行业标准的制定工作，已累计交付上百个电力巡检项目，覆盖变电站、储能站、光伏电站等设施。

对于“全栈技术+规模量产+行业应用”的差异化定位如何持续保持领先，智身科技方面的回答是“双管齐下”：一方面，四足机器人更快地在细分场景布局落地，继续扩大量产规模的领先优势；另一方面，人形机器人在细分场景中快速部署，从 Demo 到自主能力的协同，从第一批客户到客户体验的持续优化。

据悉，本轮融资完成后，智身科技将启动“万有引力”计划，首期面向开发者、高校科研机构及产业伙伴开放千台真机及过亿元综合资源。

生态层面，智身科技目前已与华为云、智元机器人、联想集团、浪潮云、紫光智行等企业建立行业市场拓展合作，同时与地瓜机器人、字节跳动、腾讯云、豪鹏科技等在技术协同与产品创新层面深化协作。

创始人郭人杰指控 OpenAI“像素级抄袭” 乐享科技直面盈利难题

中经实习记者 徐倩 记者 石英婧 上海报道

550 万网友围观了一台机器人在上海户外烤串。9 月 16 日，乐享科技搭载以 Aether 模型（以太模型）的人形机器人在真实开放环境中连续作业一小时，从随机点单、任务规划到烧烤、上菜全程自主完成，全程零遥控、零预设脚本。机器人在第一次抓取调料瓶时未拿稳，经数次尝试后动作明显变稳——每一次抓取的成败，都直接成为修正下一次动作的依据。

在盘古智库高级研究员江瀚看来，这场直播的用意远不止于展示技术，联系近日乐享科技创始人郭人杰公开指控 OpenAI“像素级抄袭”事件，可以得出，乐享科技证明 Aether 不是停留在 PPT 里的概念，而是已经进入实用场景。

对于乐享科技近期的热点事件“机器人烧烤直播”、创始人郭人杰指控 OpenAI“像素级抄袭”、3 万台订单、营收和利润的数据表现，《中国经营报》记者联系乐享科技方面，其回复表示：“关于问题提及的维权细节、研发进度及财务信息属于公司尚未公开的内容，后续会进行更多同步。关于您提及的直播失误的细节，确实是真实存在和我们想展现的，因为我们就是真实直播环境，体现机器人自我迭代，一次不成功后续会学习改进，成功。”

事实上，在人形机器人商业化当下受到质疑的窗口期，乐享科技选择在这个节点把机器人拉出实验室，本质上也是在回答一个行业性拷问：具身智能的“真题考试”究竟能否及格？

暗战打响：郭人杰指控 OpenAI“像素级抄袭”

值得一提的背景是，在此次烧烤直播之前，郭人杰已经打响了一场战争——公开指控 OpenAI“像素级抄袭”，这也让乐享科技一时间陷入了舆论风暴。

整理时间线可以看出，今年 7 月，乐享科技上线 Aether 模型并公开完整技术路线；8 月 26 日，一段机器人协作收拾房间的 10 分钟一镜到底 Demo 公开。而另一边，9 月 3 日，OpenAI 上线 GPT-6 Astra；三天后，首席科学家 Jakub Pachocki 发表万字长文

《异星心智》。

9 月 10 日，郭人杰公开发文，三问 OpenAI：技术理念为何高度重合？概念表述为何如出一辙？官网设计为何似曾相识？他称对方“像素级抄袭”“直接蒸馏”，并称法律团队已启动程序。

江瀚认为这次户外烤串直播不是一次秀肌肉的表演，而是 Aether 模型在真实开放环境中完成的一次能力实装。但是，一次直播场景不等于全场景通用。未来，要让机器人真正融入日常家庭流程，还需要

3万台订单的含金量：融资、营收与盈利的三角谜题

定义权的争夺固然激烈，但资本市场的耐心从来建立在数据之上。

7 月 2 日，乐享科技宣布完成近 5 亿元 Pre-A 轮融资，由蚂蚁集团领投，吉利资本、三七互娱等产业方跟投。成立仅一年半，累计融资总额已达 10 亿元。与此同时，乐享科技披露在手订单突破 3 万台，2026 年上半年营收同比增长 600%，并发布了家庭具身智能品牌“元点 Zeroth”。

纸面的数据颇为亮眼，但是背后还是有几个关键问题并未公开，尤其是在具身智能置身于商用的探照灯下，订单的含金量、转换率和真实毛利就备受关注。

按照此前郭人杰的设想，其

愿景是要把乐享科技做成“大疆”。他表示：“大疆把当年一个大家可能认为还在 ToB，甚至军用的技术，真正地带进了千家万户，这个非常像今天的具身智能，它还是存在于一些实验室，存在于 B 端的一些巡检、安防场景里面。我们希望让在 B 端的这些能力快速地走向 C 端，创造它属于用户的价值。”

但是，从目前来看，乐享科技的 3 万台多是来自 B 端的采购。根据郭人杰此前接受专访时的表述，3 万台订单来自学前教育、智慧家庭、宠物陪伴、商业服务等各个领域，且“B 端的订单较多，C 端还没有开始大规模推广”。

江瀚指出：“当下人形机器人

的商用逻辑，是先靠 B 端订单完成原始积累，再往 C 端渗透。学前教育、商业服务这些 B 端场景，需求明确、付费意愿强，容错空间也更大，3 万台订单集中在 B 端，不是 C 端没有需求，而是行业现阶段必须靠 B 端跑通商业闭环，摊薄硬件和模型成本。而 C 端现在没有大规模推广，不是市场没有期待，而是普通家庭用户对产品的稳定性、性价比和场景刚需求极高。”

对于乐享科技而言，走进千家万户是其目标，那么，从 B 端到 C 端是需要跨越的一步，奥维云网科技行业负责人李效先指出：“从目前机器人产业发展来看，B 端相对核心逻辑是需求明确的、

价值可量化的且对高客单有承载能力的，所以目前大部分大尺寸人形产品或者高客单机器人产品基本从 B 端切入，但是从长期来看，C 端潜力也不容忽视。从奥维云网监测数据来看，今年陪伴机器人、外骨骼机器人、发球机器人等围绕 C 端细分场景的增速都超过 100%，围绕细分场景形成成本和体验的有效匹配，C 端也是大有可为。”

在答复记者的采访时，乐享科技也表示：“我们会持续探索，希望借助真实可落地的具身智能，让更多人乐享生活。”

在宏大叙事落幕后，资本市场更关注具身智能公司的盈利状况。乐享科技公开对外披露

的信息中只透露“2026 年上半年营收同比增长 600%”，但是并未披露具体的营收数据以及利润情况。

虽然 3 万台订单在手，但是在手订单不等于确认收入，其转化为实际营收的节奏取决于交付能力和客户验收进度；同时，还有市场更关心的问题——“每卖出一台机器人毛利多少”。

乐享科技想要对标大疆，而后者成功建立在消费级产品的规模出货和持续盈利能力之上。从 B 端顺利闯关到 C 端，对于乐享科技和具身赛道而言，需要时间。但是对于资本市场而言，规模化的订单、持续的盈利才是赢得时间的关键。