

IR260506 具身智能产业人才报告解读



报告名称：《2026 年中国具身智能机器人产业发展人才报告》

发布机构：智联招聘（智联猎头）

发布时间：2026 年 3 月

本期解读：机友圈儿首席搞机头子--少女心的老阿姨，原北京发那科营销主管（10 年）+ 用友市场总监（5 年），[微信号见报告尾图二维码](#)

目录

- 三句话了解这篇报告重点
- 前言：为什么这篇报告值得看
- 搞机头子划重点：这份报告的重点信息是什么？
- 给四类机友的行业启示
- 结语：别做「追风口的猪」，要做「在地上刨食的鸡」

三句话了解这篇报告重点

1. **产业进入「真刀真枪」阶段：**政策、资本已就位，企业招聘需求暴增（部分岗位同比增 2250%！），行业正从「讲故事」转向「拼产品、拼落地」。(P4, P7, P16)
2. **人才门槛高得「离谱」，薪资分化严重：**算法岗硕士是起步，博士不嫌多；但数据采集岗月薪可能不过万。别被「高薪」忽悠，看清自己该坐哪把椅子。(P17-P18)
3. **北上广深仍是高地，但「第二梯队」正在疯狂抢人：**成都、杭州、苏州等地职位增幅超 150%，不想在一线城市卷的，这里有新机会。(P19)

2026年具身智能产业人才风向标

资本与政策（燃料）

国家队进场

百亿级基金

地方跟投

人才市场（引擎）

算法：博士起

开发：本科起

数据：日结

地域分布（赛道）

北上深：高地

蓉杭苏：黑马

四五线：暂无

核心矛盾：极高的人才门槛VS极大的产业雄心

前言

我先后就职于全球领先工业机器人制造商 FANUC 和中国最大 SaaS 服务商用友网络，历任销售运营、商机管理、战略规划、市场总监等核心岗位，对人形机器人、AIGC、具身智能等新兴科技保持高度关注！

平常机友圈儿的社群里会有很多具身智能的企业老板和高管，让搞机头子给他们介绍合适的人员或者帮他们在「机友圈儿」发布招聘需求。平常也有很多的想跳槽、想转行的好机友私聊找到搞机头子该如何选择公司、岗位。因此，具身智能行业产业人才需求情况和特点也是搞机头子特别关注的事情！

「智联招聘」发布的这份《2026 年中国具身智能机器人产业发展人才报告》，数据来源真实且覆盖面广，对具身智能行业的发展剖析也有一定的深度，它把产业的热闹和人才的现实都摆在了台面上。今天，搞机头子就以运营「机友圈儿」这 5000 人垂直行业社群的真实体会，结合智联这份专业报告聊聊目前行业的人才供给和需求的真实情况，最后总结一下对创业者、投资人、工程师和老板们到底有啥用！

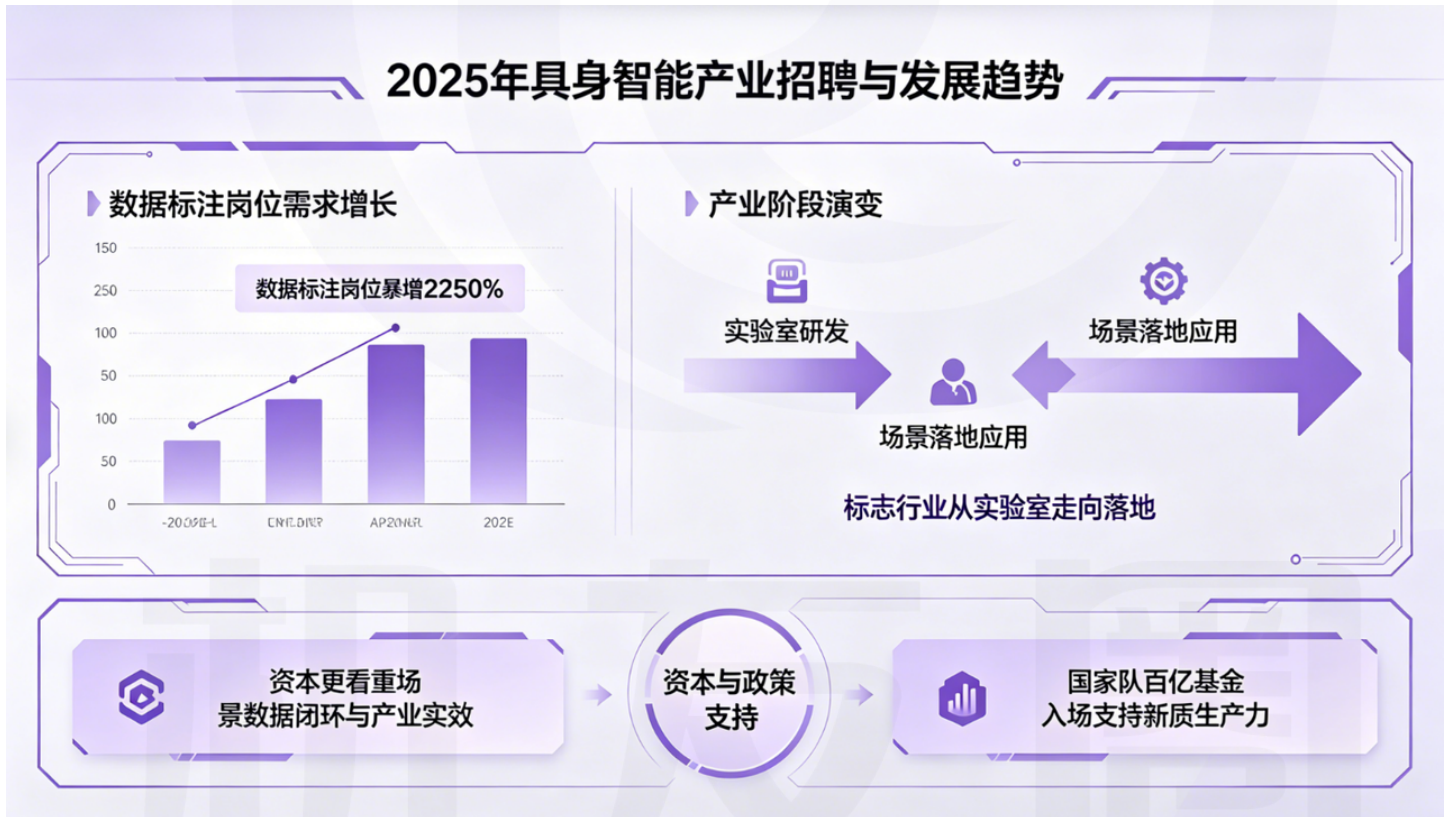
搞机头子划重点：这份报告的重点信息是什么？

一、产业不是「虚火」，是真在「烧钱抢人」

报告指出：2025年以来，特别是11月后，**相关职位发布规模同比提升明显，与产业融资表现高度一致**（P14），其中，数据标注/AI训练师岗位同比增长2250%，数据采集岗位增长769%（P16）。

搞机头子认为：这信号太明显了，啥时候会疯狂招数据标注和采集的人？**当大家发现「算法模型」这个牛掰吹不下去了，得靠「喂数据」来解决实际问题的时候。**这就像当年做视觉引导抓取，论文里的算法再漂亮，到了现场，工件一换光照条件，立马抓瞎。最后怎么解决的？派了三个工程师，在车间蹲了一星期，拍了万张各种角度、各种光线下的照片，重新标定。

所以，这2250%的增长不是什么坏事，恰恰说明行业从「实验室自嗨」进入了「工程化落地」的前夜。资本也聪明了，不再听你讲「通用人工智能」的故事，而是看你有没有能力在某个场景里，把数据闭环跑通。这轮600亿的国家人工智能产业投资基金和后续各路国资的入场（P7），**人家投的是「新质生产力」，是要看到产出和效益的！**



二、「工程师文化」是表象，背后是「技能树点错就完蛋」的残酷现实

报告指出：招聘职位数TOP20岗位中，技术岗位占据主导地位，算法、软硬件开发、机械工程师排在最前（P14）。算法岗要求硕士成常态（P18），软硬件开发要求本科为主但需掌握电机控制、EtherCAT、ROS2等硬核技能栈（P15-16）。

搞机头子认为：这行看着光鲜，但对个人来说，选择远比努力重要。我把这 TOP20 岗位粗暴地分成三档：

- 1. 天花板档（博士起步，薪资无上限）：**机器人算法、算法工程师。报告说 60% 岗位月薪 3 万+，20% 能到 5 万+（P17）。但机友们，你得看要求：运动学/动力学建模、MPC、WBC、强化学习、VLA 大模型……（P15），这哪是招工程师，这是招「六边形战士」科学家。而且，一个残酷的现实是，很多公司招这种大牛，是为了拿政府项目、发论文、撑门面，真正的产品化路径可能还没想清楚，进去之后你可能会发现自己 80% 的时间在写项目申报书。
- 2. 主力档（本科起步，薪资 2-4 万，最稳）：**软件开发、机械结构、C++ 工程师。这类岗位需求量大，技能要求明确（会画板子、会写驱动、懂电机控制、会画图），是真正干活的人。报告里说，近 3 成岗位能给到 3 万以上（P17）。**注意啦，这才是产业的「腰」**，腰不好，产业站不起来，但这类岗位也有坑，比如硬件工程师要求会「高集成度和可靠性设计」（P16），这玩意儿没五年以上的产品量产经验，根本搞不定。所以新人想从这儿切入，得做好从「画小板子、改 BOM 表」开始熬几年的准备。
- 3. 「民工档」（门槛低，薪资低，但必不可少）：**数据采集、数据标注。报告说月薪多在一万以下，甚至日结（P17），这活就像当年的「AI 人工智能数据标注员」，干久了没有技能积累。但有意思的是，报告说「数据采集岗位招聘规模显著」（P17），这说明行业急需「脏活累活」。**搞机头子建议**，如果你是转行者，可以把这当个跳板，干的过程中多问「为什么要采这个场景？」、「采回来的数据怎么用？」，主动往数据工程、训练方向靠，否则干三年还是日结。

岗位档次	核心岗位	学历要求	薪资特点
天花板档	机器人算法、算法工程师	硕士起步，博士常态	3-5 万+，上限高
主力档	软/硬件开发、机械结构、C++	本科为主，经验重要	2-3 万为主流，近 3 成可超 3 万
「民工档」	数据采集、标注	大专即可	多数 1 万以下，甚至日结

三、二线城市增幅 138%，是「降维打击」还是「战略转移」？

报告指出：2025 年二线城市发布职位数同比增幅高达 138%，远超一线（67%）和新一线（52%），成都（+231%）、杭州（+153%）表现抢眼（P19）。

这是个非常关键的数据，但别高兴太早。我们要分两层看：

第一层，为什么是这些城市？ 成都、杭州、苏州、长沙，哪个不是有深厚产业基础的？成都有电子信息和军工，杭州有互联网和数字经济，苏州有制造业和外资高地，长沙有工程机械。发展具身智能，离不开这些上下游。比如，你要做机器人关节，去苏州、常州，半天就能找齐减速器、电机、编码器的供应商，这比在北京中关村写 PPT 效率高多了！

第二层，这些城市在招什么岗位？ 报告也说了，岗位分布与整体结构类似，算法岗居多（P19）。这意味着什么？意味着大厂的分公司、创业公司的研发中心正在往这些成本更低、人才易安居的城市转移。**这绝对是对工程师的重大利好**，拿着相当于一线城市 80% 的薪资，在成都、长沙生活，幸福感高太多了！但对创业者来说，要考虑的是：你去二线城市是图成本低，还是图那里的产业生态？如果只是图便宜，核心团队都在一线，那你很快就会面临「异地管理」的噩梦。**太多的项目死就死在研发和市场两地分居，产品根本不懂客户痛点是啥！**

四、标准之争，是未来五年最大的「隐形战场」

报告指出：「2025 年 12 月，工信部人形机器人与具身智能标准化技术委员会成立。该产业规模增速快但标准滞后，标委会将负责相关领域标准制修订，引导产业健康发展。」（P7）

这段信息，很多人可能一眼就扫过去了，觉得是「官话」。但我告诉你，**这比任何一笔融资都重要，是真正决定谁能笑到最后的「生死牌」！**

你们可能不太了解，工业机器人领域，当年我们为什么被四大家族卡脖子？**表面看是技术，底层其实是标准和生态。**人家的通信协议、接口规范、编程语言自成体系，你想用它的硬件，就得遵守它的规则，等于把自己的「灵魂」交给了别人。一个关节坏了，你不能随便换；一个软件想升级，得交天价的授权费，这就是标准的力量！

现在工信部要成立标委会，这就是要自己定规矩。这意味着什么？意味着未来五年，谁能参与制定标准，谁就能占据产业链的话语权，**那些早早把自家技术路线往国标上靠的企业，会在招投标、政府项目、生态合作中占尽先机。而那些还在搞「封闭系统」、想自成一套的，可能会发现市场越来越小，最后只能沦为「定制化项目公司」！**

搞机头子还观察到：这个标委会的成立，背后还有一层意思——**中国要输出自己的具身智能标准，就像当年 5G 标准之争，谁掌握了标准，谁就掌握了全球产业链的分配权。**具身智能这个赛道，目前全球都还在摸索阶段，中国如果能率先建立起一套完整的标准体系，那就不只是「跟跑」，而是有机会「领跑」。这盘棋，比我们看到的要大得多。



少女心的老阿姨

机友圈儿首席搞机头子

中国要输出自己的具身智能标准，谁掌握了标准 谁就掌握了全球产业链的分配权

● 找到一起干成事儿的好机友

扫码交流
GET IN TOUCH



总结一句：这场人才报告背后，是国家在下一盘「标准先导」的大棋。谁先看懂棋谱，谁就能占据有利位置。别光盯着融资额了，看看谁在参与标准制定，那才是真正的「国家队」赛道！

五、钱从「热钱」变「长钱」，玩法彻底变了

报告指出：

「2025 年，600 亿元规模的国家人工智能产业投资基金正式运营……2026 年，千寻智能完成 20 亿人民币 A 轮融资，云锋基金、某头部国资机构、混沌投资……重庆产业投资母基金、杭州金投等国有资本共同参与。」(P7-P8)

看看门道：报告里这几笔融资的数字很吓人，但别光看到投进来的钱多不多，**我们要重点看到钱的「成分」变了！**

以前是什么钱？美元基金、市场化 VC 唱主角。他们的逻辑是什么？投赛道、赌爆发、要的是「三年上市、五年退出」。所以那时候的项目，PPT 做得漂亮、故事讲得大、团队背景光鲜，就能拿钱。至于能不能落地、能不能量产，那是后面的事。

现在你看看，股东名单里是什么？国家队（国家大基金、地方产投）、产业资本（汇川技术董事长家办、TCL、上汽）、甚至传统行业的钱（中国石化）都进来了。**这些国家队的钱逻辑完全不一样——他们不追求短期退出，他们要的是产业协同、技术自主、长期回报！**一个地方产投投了你，是希望你把研发中心落在他那里，带动当地产业链；一个产业巨头投了你是希望你能解决他工厂里的实际问题！

ROBOCREW



少女心的老阿姨

机友圈儿首席搞机头子

国家队的钱逻辑完全不一样——他们不追求短期退出 他们要的是产业协同、技术自主、长期回报

● 找到一起干成事儿的好机友

扫码交流
GET IN TOUCH



这彻底改变了具身智能创业公司的生存法则！

以前，你可以靠「融资—扩张—再融资」的逻辑活着，哪怕不赚钱。现在，拿了国资和产业方的钱，你就得对得起人家的「战略投资」——**你得有量产能力、得能交付产品、得能创造就业、得能填补技术空白。**那些只会写论文、做 Demo 的团队，会越来越难拿到钱！

搞机头子还注意到一个细节：报告里说「销售团队经理岗位下降 74%」（P16），而「大客户代表、解决方案工程师」在涨，这说明什么？**说明行业不靠「喝酒搞关系」拿订单了，而是靠「扎扎实实帮客户解决问题」拿订单！**这恰恰是国资和产业资本入场后带来的变化——他们要的是真本事，不是花架子！

总结一句：钱的性质变了，资本的耐心变长了，对「落地」的要求变高了，这行正在从「PPT 融资时代」切换到「量产交付时代」，谁还能靠讲故事活着？--我看悬！

给四类机友的行业启示

创业者/产品负责人：别追「通用」，死磕「专用」

- **选场景：**报告里提到的工业、商业、家庭服务（P12），**现阶段碰家庭的肉眼可见的难。**家庭场景非标、支付能力弱、安全要求极高。先去工业（汽车、3C）、商业（酒店、零售）这些场景里，找到一个**「高频、刚需、可复制」的细分点**，比如仓库里的拆码垛、餐厅里的传菜。
- **懂硬件：**别以为找个硬件外包就行了。报告里提到的「减速器设计是出现频次最高的技能」（P16），这玩意儿的坑，只有自己趟过才知道。找个有十年以上量产经验的硬件合伙人，比融 A 轮更重要。
- **降成本：**别一上来就做人形。报告里说了，具身智能可以是机械臂、机器狗、自动驾驶汽车（P11）。先做一个能跑通商业闭环的专用形态，活下来再说。

投资人：别只看「大脑」，要摸摸「身体」的肌肉

- **看数据闭环：**报告提到数据采集岗位暴增（P16），这背后是行业痛点。去尽调时，别光听创始人讲模型多牛，要问：**「你们的高质量场景数据从哪里来？如何保证数据多样性和合规性？」**能自己低成本、高效率生产数据的公司才是真有护城河！
- **看供应链：**去翻翻他们的 BOM 表（物料清单），看看关节、电机、减速器用的是谁的。报告里提到的「量产过程中对产业链协同及性能一致性的严苛要求」（P4），这是大坑。如果核心部件严重依赖进口或者小作坊，那产能爬坡就是它的鬼门关！
- **看团队基因：**一个纯算法大牛创始团队，和一个有丰富硬件量产经验的团队，我敢说后者活下来的概率大十倍。因为算法可以买、可以挖，但「把东西做出来且不坏」的工程能力是拿钱和时间堆出来的，无法速成。

从业工程师/转行者：看清「技能树」，别瞎点

- **学习路径：**想冲高薪算法岗？报告里的技能要求（P15）就是你的书单：C++/Python、ROS2、PyTorch、强化学习、多模态大模型……准备好读到博士。
- **入行门槛：**如果你只有本科或自学基础，建议从「主力档」切入（P18）。把 STM32、RTOS、CAN/EtherCAT 通信、电机控制（FOC/PID）这些搞熟，找个机器人公司做嵌入式开发，两三年后薪资也能到 2-3 万，而且越老越吃香！
- **避坑指南：**别去那种只有几个算法大牛、没有正经硬件团队的「皮包公司」。报告里说**软硬件、机械工程师需求旺（P14），这才是你的安全牌**。找个有自己工厂、有量产产品的公司，哪怕薪资低点，你能学到的东西是「真金」！

终端企业决策者：先想清楚「我为什么要用机器人？」

- **选型建议：**别被「具身智能」四个字忽悠了。回到你的业务本身，是要解决「搬运」、「焊接」、「分拣」还是「巡检」？报告里提到「大客户代表、解决方案工程师岗位提升 95%、71%」（P16），这说明厂商开始重视服务大客户了。你可以找他们，**要求他们提供一个 ROI（投资回报率）清晰、有同行业成功案例的方案**。
- **试点策略：**别想着一口气改造整个工厂。选一个工作环境最恶劣、招工最难、流程最标准的工位（比如喷涂、上下料）先试。**搞机头子提醒：报告里也说了「销售团队经理岗位下降 74%」（P16），这说明行业不流行喝酒搞关系了，如果对方销售一上来就请你吃饭而不是去车间看场景，这公司不靠谱**。
- **找谁合作：**优先选那些在某个垂直领域有多年积累的公司，而不是刚拿了融资、PPT 做得花团锦簇的明星初创。看看他们有没有「国地共建中试基地」或者参与过「揭榜挂帅」项目（P8），这至少说明有一定的政府背书和技术验证。

结语：别做「追风口的猪」，要做「在地上刨食的鸡」

具身智能是未来，这一点没人怀疑。但这份报告也清晰地告诉我们，通往未来的路，不是用 PPT 铺的，而是用一行行代码、一张张图纸、一颗颗螺丝和一条条标注好的数据铺的！

最后再唠叨一句：这行现在很热，热得发烫。但越是这时候，越要清醒！对大多数人来说，这不是一个让你一夜暴富的赌场，而是一个需要你沉下心来解决实际问题的「硬核」行业。别总想着做那个「改变世界的天才」，先做个能把一个关节电机调稳、把一个抓取成功率提到 99.9% 的靠谱工程师或产品经理。

风会停，泡沫会破，但那些真正能干活、能落地、能为客户创造价值的「地上刨食者」，永远有饭吃！

群里聊聊你的想法，或者私信告诉我你最想了解的细分领域，下次我接着给你「翻译」。

机友圈
ROBOCREW



机友圈儿

@少女心的老阿姨

具身智能交流群

职场分享 | 产业整合

同行对接 | 人脉交流



联系搞机头子

获取更多报告



微信扫码加入星球

本报告版权及知识产权归机友圈儿所有，未经许可不得商用，转载需申请，机友圈儿保留追究相关法律责任的权利！