宇树科技前高管创业 39岁被嫌弃是“老登”
“具身智能创业融资，已经是零下40℃了”

10月下旬，在北京气温骤降的一天，记者见到了刚从宇树科技副总经理职位离职的陈永刚，他现在的身份是具身智能初创公司北京光粒跃迁的创始人。

陈永刚正在密集见投资人找钱，在见记者前的半天，他刚见完北京某区政府的一个部门负责人，他希望能拿到政府引导基金投资；约见第二波投资人时，因为赶过去“可能会迟到”，投资人临时通知他“改天再约”。

近期，他从北京到深圳跑了一圈，一共见了近20名投资人，一部分投资人直言“不再看具身”。

“具身智能创业融资，不是降温，是已经零下40℃了。”陈永刚说。


陈永刚



具身项目赛道投资：39岁已被列入“老登”序列

陈永刚今年39岁，本科毕业院校非985高校，是非典型具身赛道创业者。

他给记者列了一份已见投资人清单，其中一个投资人的反馈，他备注的是“他说我老登”。

陈永刚解释，投资人主要是嫌弃他年龄大，对方已将他归为“老登”序列了，并拒绝了投资。

包括具身智能在内的AI行业，都是“小天才”层出不穷的行业，投资人对年轻充满了滤镜，39岁已经算是行业老兵了。

和“小天才”们相比，陈永刚的优势是横跨手机、互联网、汽车和机器人行业的研发、产品及商业化经验，他曾先后在小米、美团、长城汽车做研发和产品工作。2024年开始，他担任宇树科技副总经理，并参与筹建宇树科技北京子公司。

2024年到2026年，作为明星企业在北京的高管，他亲历了具身赛道被推到风口之后的各种光怪陆离的现象和高光时刻，也积攒了充分的行业资源。

即便如此，在2026年10月为一家具身智能初创企业找钱，对他来说，也是一件很不容易的事情。

他在北京和深圳密集见了一批投资人，有两家表达了领投意向，也有三家表示“如果有人领投，就一定跟投”，更多的投资人则表示“不再看具身”。

在见投资人的过程中，他也见到了形形色色的需求。比如，也有投资人见他的目的是“挖人”，拉他入伙已投公司做运营高管。

行业头部的具身智能公司也在卡生态位。上海的某具身智能明星公司的投资负责人告诉他，如果北京某公司投资他，他们就要抢投，如果北京那家公司不投，他们也不投。

多数理性的投资人：不再相信Demo 要看商业化能力

与北京的具身智能融资环境相比，深圳的融资环境要略暖一些。但是投资人普遍强调，需要他能证明公司有商业化能力和有量产可能性，才会考虑投资。简单来说，就是投资人现在已经非常现实，拿几个会动的具身智能的Demo（演示版）去融资，已经不可能了，理性的投资人已经在关注具身智能商业化的下半场了。

9月份，刚上市的梅卡曼德创始人兼CEO邵天兰在微信朋友圈批评当前盛行的“攒局型”具身智能创业，没有PMF（产品市场匹配度），只会发布各种“新闻”炒作。

邵天兰的吐槽，被一些行业人士认为是撕开了行业遮羞布。当具身赛道明星公司上市充满不确定性时，投资人对投具身项目变得更谨慎。

数据显示，2026年1~9月，全国具身智能领域共发生融资事件557笔，月均融资事件超过60笔。其中，7月披露金额为436.12亿元，8月降至94.31亿元，9月回升至131.61亿元。

由于未披露金额不计入统计，且总额容易受到单笔大额融资影响，上述数据更适合用来观察融资节奏，而非直接判断行业冷热。与融资总量相比，更显著的变化是投资标准：团队背景和Demo已经不够，量产能力、真实订单与商业化闭环正在成为新的筛选条件。除了对投具身项目变得谨慎，更多的投资人也表达了对具身智能赛道技术突破难度和商业化前景的质疑。

某押注多个AI项目的知名投资人告诉记者，他已经不再看具身智能项目了。

“具身行业的关键问题是大脑还没解决，一个新的技术范式突破是很难的，投资不能冒科学的险。新的范式出来之前，所有的沉没成本都没有意义。”这位投资人表示。

接下来一两年时间：很多公司或熬不过行业洗牌期

在具身智能赛道融资已经整体趋寒，且出现明显行业分化的时候，陈永刚的北京光粒跃迁公司融资并不容易。

8月末，陈永刚在宇树IPO后的一周离职。他收到最多的工作邀约，是做人形机器人公司的商业化运营负责人。

在宇树科技任职期间，陈永刚的工作主要围绕机器人产品研发协同、应用场景拓展和商业化落地展开。他参与推动开源双足机器人Qmini、海关机器狗、农业机器人等项目在北京落地。

“具身智能公司太缺商业化闭环的案例，也缺少懂商业化落地的人。”陈永刚直言，现在所有的人形机器人公司都在迫切地向市场证明自己能达成商业化闭环，有些公司官宣了一些工业化场景的落地案例，但这些案例距离规模化应用到工厂场景还有很长的路要走。

“之所以继续在具身赛道创业，是因为我看到了更加广阔的未来市场，有些行业会因此成为下一个爆发点，我也期待再次迎接下一个风口。”陈永刚说。

陈永刚认为，宇树已经做到了具身本体生态位的世界领先，但是具身赛道是一个庞大的生态，未来每一个行业都会面临“具身化”改革，带来的机会不会局限于具身智能公司本身。市场上每个时代都有相应的主流消费类电子终端，需求不会消失，只会迭代。

陈永刚介绍，北京光粒跃迁选择了C端消费类产品方向，做家庭具身智能Agent的系统级入口，让孩子们喜欢的IP从屏幕里走出来。公司团队的优势，是工程化落地能力突出。

北京光粒跃迁团队的核心成员，包括陈永刚在宇树、小米、美团时期的前同事。他认为，具身智能相关的技术是综合性很强的技术，商业化有两大门槛：第一，不能依靠实验室里高配的工作站、现成的板卡和良好的演示环境，还需要考虑工程化落地的一致性，适应性和成本管控；第二，每个行业都需要跨界的人才，跨的是具身智能技术和行业认知。

很多投资人都会关心一个问题：他为什么要自己创业，而不是去其他具身智能公司上班？

陈永刚表示，具身智能的每个生态位都会出现对应的优秀公司，但现在进行排名，还为时尚早。

接下来的一两年时间里，具身智能行业会洗牌，很多公司会熬不过行业洗牌期。

对于融资过程中感受到的寒意，陈永刚表示，投融资是一个相互筛选的过程，机器人赛道每三年就会有一波周期。对于务实且有真正积累的公司而言，这反而是好事。就像考卷题目越难，越能够体现大家的差距一样。

上游财经综合21世纪经济报道

