

中科创达 20260826

中科创达 2026 战略升级：AIOS 全栈布局与具身智能产业落地

摘要

- 中科创达 2026 年战略升级，定位从 MobileOS 专家转型 AIOS 专家，业务由端侧向端云结合迈进，覆盖手机、汽车、物联网及具身智能四大赛道。
- 智能软件业务向 AgentOS 演进，AI 手机成为核心增长驱动力，已开发参考设计并获得新订单；物联网业务同比增长 46.93%，重点布局 AI 眼镜及机器人品类。
- 智能汽车业务迭代至 AquaDrive 2.1，主打“自主智能”概念，实现座舱从被动响应向主动全域控制演进，已获多家头部车企定点。
- 具身智能领域定位全栈平台服务商，提供 12.5-700TOPS 算力兼容模组，晓悟智能已在工厂产线落地异构机器人集群协同系统。
- 研发投入增速低于营收增速，反映平台化与产品化转化加速；公司维持全球化布局，与高通、英伟达等芯片巨头深化 AIOS 底层生态合作。
- 财务表现分化：营收受 AI 原生设备需求拉动增长，但经营性现金流净额同比下降 123.83%，物联网业务毛利率受软硬一体化模式影响存在波动。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营业绩和财务表现？

2026 年上半年，公司实现营业收入 43.05 亿元，较上年同期增长 30.46%；归属于上市公司股东的净利润为 2.46 亿元，同比增长 54.97%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2.34 亿元，同比增长 71.32%。经营活动产生的现金流量净额为-6,357 万元，较上年同期下降 123.83%。从业务线来看，智能软件业务实现营业收入 10.26 亿元，同比增长 22.05%；智能汽车业务实现营业收入 14.12 亿元，同比增长 18.82%；智能物联网业务实现营业收入 18.66 亿元，同比增长 46.93%。从区域分布来看，中国区业务收入为 23.92 亿元，同比增长 37.34%；来自欧美、日本等海外国家和地区的营业收入为 19.12 亿元，同比增长 22.78%。公司在 2026 年将持续巩固优势，推进 AIOS 战略，深化 AIOS 基础能力，提升跨芯片、跨终端的系统承载能力，并构建端云协同的 AI 平台化，以推动重

点产品和场景的技术突破与产业落地。

公司在 2026 年进行了战略升级，请问具体的战略方向、核心驱动力以及生态布局是怎样的？

公司在 2026 年推动了新的战略升级，定位从 Mobile OS 专家向 AI OS 专家转型，业务方向从传统的端侧操作系统向端云结合迈进。公司专注的领域包括传统的智能手机、智能汽车、智能硬件以及智能行业，同时在新兴方向上，正积极探索具身智能与机器人领域的产业落地和开拓，将其作为未来的新产业方向。此次转型的核心驱动力是 AI 操作系统与 AI 智能体，以多模态模型为核心，以智能体平台为主要框架，推动操作系统从端侧向端云一体化扩展。在生态布局上，公司希望构建一个覆盖芯片层、系统层、应用层到云端的全栈式新型操作系统架构，实现从端侧操作系统向更泛化的端云结合操作系统的演进。

在 AI 手机成为产业趋势的背景下，公司在智能软件业务，特别是针对智能手机领域，有哪些具体的规划和技术布局？

2026 年被视为 AI 手机元年，产业趋势正从传统手机向 AI 手机迭代。公司围绕这一趋势，在智能手机业务上的核心规划是将传统的 OS 与智能体能力相结合，向 Agent OS 方向发展。具体而言，公司致力于在智能手机上增加 AI Agent 作为新型入口，实现对模型、应用、算力及终端的统一编排。基于此，公司已开发出相应的参考设计和软件模块，并与传统客户进行了多轮技术交流，以辅助更多手机厂商将智能体在手机上落地，并已因此产生了新的订单。

面对 AI 原生设备的发展趋势，公司在智能硬件业务上的定位和业务模式发生了哪些变化？

在智能硬件领域，公司的定位正从传统的 IDH 加 ODM 服务模式，向 AI native 智能硬件方向转化。公司在世界人工智能大会上发布了 Aqua Cloud for IoT，这是一个统一的 Agent OS 平台，将智能体能力从汽车领域扩展至智能眼镜、智能机器人、智能家居等 AI 原生设备。由于智能体形态的硬件产品尚处于产业发展初期，许多产品缺乏原创设计，市场接受度也不明确。传统的根据客户需求完成产品交付的模式已不完全适用。因此，公司转向了一种“主动探索加共创”的新型发展模式。具体做法是，公司基于对产业的认知和技术能力，主动定义如 AI 眼镜、AI 机器人、智能家居中控等创新型产品，并实现原型设计。随后，通过在 WAIL、CES 等行业展会上发布这些原型，与客户产生深度交流，促成共创合作，最终实现产品的迭代和出货。随着 AI 能力的提升，特别是智能体从理解能力向执行长程任务能力演进，公司认为传统智能硬件产品均有被新型智能体重新赋能的潜力。

公司在智能汽车业务方面取得了哪些新进展，特别是在产品迭代和市场拓展方面？

在智能汽车业务方面，截至 2026 年 6 月底，公司的智能汽车产品已迭代至 AquaDrive 2.1 版本，面向汽车领域落地。公司正推动“自主智能”概念，即在自动驾驶能力的基础上，通过引入 Cloud 能力，增强车辆在交互、记忆、主动感知、规划执行及安全调用等方面的能力，使座舱从被动响应向主动的全域智能控制演进。这一形态在 MWC 上发布后，获得了客户与媒体的广泛关注，中央电视台新闻节目也对此进行了报道。同时，公司前年推出的“AI Box+端侧模型”能力在智能体端得到了综合应用，实现了端云结合，部分任务可在端侧完成，加速了在汽车领域的落地。市场拓展方面，Aqua for 汽车业务已获得多家头部车企的定点，并且还有部分正在进行中的定点项目将陆续公布。

公司如何看待具身智能领域的产业发展，并在此方向上有哪些具体的布局和成果？

公司认为具身智能正从基础工程探索向产业落地阶段演进。在 WAIC 上，公司联合投资的星辰智能及高通，发布了基于 IQ 10 的 TopX 计算平台，可达到 700 TOPS 的 AI 算力，支持将本地模型和 VLM 模型在机器人本地运行。公司旗下的创新企业小屋智能，专注于人形机器人和 AMR，于 2026 年年初发布了与北京人形的合作，落地了异构机器人集群协同系统，并已在真实工厂产线的多个客户处实现落地，能够通过一个大脑进行统控，实现多机协同。在近期举办的世界机器人大会上，小屋智能的 CEO 分享了公司对机器人及具身产业的认知。同时，公司参加了世界机器人运动会，并已获得三枚奖牌。其中，在工业物流运输场景中获得金牌，在图书馆场景中获得银牌。图书馆场景的机器人已能徒手进行书籍的拾取和拣选，工作效率接近图书馆管理员，这表明具身智能与世界模型的技术迭代速度超出了预期，相关应用场景正逐渐接近可用状态。

贵公司如何看待语言模型、具身智能及世界模型的发展趋势，以及公司在其中的战略定位与布局？

2026 年，以语言模型为代表的智能体已广泛应用于生产生活，尤其在编码领域的价值得到普遍认可，推动软件开发进入人机协同的新阶段。这种模式利用语言模型的编码能力快速构建原型和基础功能，再结合人类的专业知识（know-how）来弥补模型在定制化场景理解和代码安全性校验方面的不足，从而显著提升开发效率与软件品质。基于语言模型的发展，可以预见具身智能和世界模型的发展速度可能超出预期。技术迭代正从纯粹由人类驱动转变为由语言模型辅助，这将高效推动许多场景的突破。具身智能领域自 2023 年兴起，在不到三年的时间内，已从演示型产品发展到规模化落地，并举办了千队级别参与的竞赛。我们认为，具身智能作为 Physical AI 的主要分支，将成为未来产业发展的重点，并有望孵化出超越汽车产业规模的赛道。公司的定位是构建全栈能力，提供从芯片整合（BSP 整合）到场景落地的 AIOS 底层平台，以支持不同场景的数据积累。与语

言模型不同，具身智能的场景高度碎片化，且数据积累尚不充分，预计到 2025 年累计数据量不足 100 万小时。因此，在不同场景中积累数据，为 VLA 模型和世界模型的构建提供基础，将是一个长期的过程。公司将在数据产业、VLA 模型及世界模型方面进行长期投入，旨在降低行业研发门槛、缩短量产周期并提升交付产品的稳定性。为构建面向具身智能产业链的综合竞争力，公司将采取多种方式，包括标的投资、与优质企业成立合资公司以及自有团队的能力自建，并坚持技术创新、场景创新、数据积累与商业落地的融合。目前，公司旗下的晓悟智能、与北京人形的合作以及参与 WRC 的活动，均是 2026 年战略落地的具体体现。此外，公司今年（2026 年）也通过投资本体公司和世界模型公司，以期获得技术支持与业务合作。在企业内部运营方面，公司正积极运用 AI 工具提升效率，研发自主智能的企业操作系统。通过在行政、法务、市场、财务等多个岗位引入智能体，并基于数据进行企业决策。公司计划在 2026 年的 1,024 大会上发布 Thunder World 最新一期，届时将公布整体的自主智能战略、各维度的最新研发成果以及利用 AI 提升企业效率的实践。

基于 2026 年中报，贵公司在 AIOS 核心战略下，各业务板块（手机、汽车、物联网、机器人）的进展和布局是怎样的？

公司的核心战略围绕 AIOS 展开，这是由传统的 Mobile OS 演进而来的。AIOS 已成为面向手机、汽车、物联网等领域的基础核心，并随着 Physical AI 和具身智能的发展，成为其基础底座。在各业务板块的具体进展如下：手机领域：业务正从传统 OS 向 Agent OS 演进。物联网领域：经过多年布局，已从 AIoT 平台向 “AIoT+Agent OS” 及 AI 原生设备（AI native device）平台化转型。汽车领域：作为关键布局领域，业务路径清晰。基于 AIOS 底座，通过 AI agent 推动座舱交互发展，并结合 AI Box 形成端云协同的 AI 能力部署。机器人领域：通过晓悟智能实现了快速发展并取得了显著成绩。总体而言，公司在 AIOS、AI、AI Agent 以及 AgentOS 等领域构建了综合的基础平台，并以此为基础向各大赛道赋能，形成了一个从底层系统搭建到产品转化再到业务逻辑的立体化赛道布局。此外，公司坚持三大发展主线：技术为本：技术核心已从 Mobile OS 升级为 AIOS，并坚定布局具身智能与 Physical AI。生态为王：与谷歌、高通、英伟达、瑞萨等核心芯片厂商，以及亚马逊云等云厂商的战略合作在不断深化。坚定全球化：全球客户对 AI 落地的需求旺盛，公司将利用已有的全球化布局和类似 “Bridge SE” 的前端工程部署能力，为全球客户提供端到端的支持。

根据 2026 年半年度报告，物联网业务实现快速增长的原因是什么？其毛利率出现下滑又该如何解释？

物联网业务的增长主要得益于其业务形态的演进。过去的 AIoT 平台正向 AgentOS 及 AI 原生设备（AI native device）方向发展。在此过程中，公司更关注的是构建一个作为底座的 AIoT 平台。

公司在具身智能领域未来的产品形态规划是怎样的，是继续提供操作系统，还是会涉足软硬一体的域控产品乃至整机业务？

（待回答）

请介绍一下中科创达物联网业务的底层平台架构、主要垂直品类、增长驱动力以及毛利率水平？

公司的物联网业务底层平台围绕芯片搭建，支持国内外不同厂商的芯片，并以 AIOS 为核心，结合了 Agent 能力。在此底座之上，衍生出多个垂直应用场景，包括手持终端设备、边缘计算与智能视觉、AI 可穿戴设备（如 AI 眼镜、音箱、手表）、视频会议系统、机器人及 AI PC 等，目前主要垂直品 leipin 类约有八类。物联网业务的快速增长主要由以下几个核心因素驱动：首先，AI 技术的发展，特别是 AI 原生设备（AI Native Device）的兴起，极大地推动了智能硬件的快速迭代与改造，客户对在智能硬件中落地 AI 功能有强烈需求。公司在 2026 年人工智能大会上发布的 Aurora Core for IoT 平台，也体现了这一趋势。其次，平台化的能力是关键驱动力。公司构建了成熟的基础能力平台，整合了不同类型和算力的芯片选型、适配了安卓、Linux、鸿蒙、欧拉等多种操作系统，并建立了完善的供应链体系。这种软硬一体的平台化能力使得公司能够快速复用和迭代，以响应不同客户的需求。平台的持续沉淀与迭代能力是比单一垂直品类更根本的增长动力。最后，从垂直品类来看，行业手持终端设备是重要的增长来源，其覆盖零售、物流、金融、工业、医疗等多个垂直行业，设备改造升级的需求持续存在。同时，智能视觉（如工业质检）和边缘计算等品类也随着 AI 的发展而变得愈发关键。关于毛利率，公司整体的毛利率水平，无论是软件还是物联网硬件业务，在行业内均处于相对优质的状态，具备核心竞争力。对于物联网业务而言，相比单纯关注毛利率，平台能力的迭代、AI 能力的赋能以及在不同领域的渗透率更为重要。公司的模式是软硬一体，而非纯硬件制造。随着业务规模的扩大和平台的持续发展，利润结构有望得到优化，公司对毛利率的长期改善和业务放量增长抱有信心。

公司在具身智能领域的定位、业务模式以及具体提供哪些产品或解决方案？

在具身智能领域，公司的定位是综合性平台加全栈能力的综合服务商。当前产业尚处早期，2026 年人形机器人年出货量预计仅为 5 万至 6 万台，而 AMR（自主移动机器人）、智能叉车、移动底盘等 To B 产品的出货量已接近数十万至百万级别。公司的业务策略和提供的产品服务可分为三个层次：第一，在整机与解决方案层面，公司会从 AMR 这类相对成熟的产品切入，提供包括智能叉车、智能移动底盘在内的整机产品。公司的差异化在于，向客户提供的是“整机+系统平台解决方案+端侧 OS”的端到端场景解决方案。对于人形机器人本体，公司目前没有自行制造的计划，而是选择与业内主流的本体公司（如宇树、智元以及公司投资的星辰智能等）进行广泛合作，将它们的本体与公司的底盘及综合解决方案进行打通融合，以支持多机协同的工厂应用场景。核心目标是解决特定垂直场景的

客户痛点，并在此过程中积累面向场景的核心数据。第二，在核心技术与部件层面，公司正在打造横向的核心技术能力，关键是具身智能的大脑平台。公司已向机器人产品公司提供核心模组，最新的模-to-pin 兼容，算力覆盖从 12.5 TOPS 到 700 TOPS，可满足不同机器人的算力需求。在软件端，公司提供面向机器人的 AIOS，并整合 VLA 与 WAM（世界模型）两条技术路线，为客户提供最优选择。其中，世界模型将整合战略合作或投资团队的模型，而面向场景的数据和模型整合则会基于 VLA 与 WAM 路线自主构建。第三，在数据采集平台层面，利用公司在智能硬件领域的经验，提供数据采集的硬件服务。这包括类似 egocentric 视角设备、五指灵巧手及夹爪等智能硬件，这些产品源于公司在摄像头、视频会议和 360 度多摄像头产品方面的技术积累。2026 年，该类数据采集硬件已经获得了规模化的客户订单。

公司在物联网领域重点发展的垂直品类有哪些，以及在哪些领域取得了哪些进展？

在物联网领域，公司重点发展的垂直品类包括智能会议系统（Video Conference）、各类机器人以及 AI 可穿戴产品。智能会议系统主要面向 toB 客户，整合了芯片及多种垂直应用为客户赋能。机器人品类涵盖范围广泛，包括工业机器人、服务类机器人（如扫地机器人、割草机器人）等多种类型。AI 可穿戴产品是另一个亮点，特别是 AI 眼镜。在 AWE USA 2026 大会上，公司旗下创通联达作为生态合作伙伴，与 Google 共同推进其 Android XR 平台在 AI 眼镜领域的发展。此外，高通在同一活动上发布了 Snapdragon Start 平台，中科创达作为其紧密的合作伙伴及官方推荐的方案量产合作伙伴，围绕该平台进行了全球产品发布。这些垂直品类在 AI 能力的加持下，预计将展现出良好的长期发展动力。

公司研发投入的增速低于营收增速，当前的研发投入水平是否足以支撑未来收入的持续高速增长？

公司以技术为本，始终保持在技术研发领域的前瞻性和领先地位。在平台化发展模式下，前期投入较大，后期随着平台成熟会产生放量效应并提升效率。当前，公司在软件研发和平台化技术上的投入，足以支撑长远的业务布局和发展。在进行研发投入的同时，公司已全面打通战略赛道，与战略合作伙伴建立了紧密的共同研发与发展关系，涵盖了操作系统与芯片厂商、操作系统厂商之间、端云一体化以及与大模型厂商的合作。因此，目前的研发投入能够充分保障公司技术的前瞻性、产品化落地的长期发展以及全球化布局。

研发投入增速放缓是否可以理解为公司 AI 平台能力已经形成，研发成果正在加速转化？

研发投入增速的变化确实反映了平台化和产品化转化的趋势。过去研发投入有高有低，当前随着平台化与产品化的推进，转化速度正在加快。因此，上看增速可能有所放缓，这可以视为一个积极的趋势，表明公司在平台化



化方面的转化正在加速。尽管如此，AI 技术发展迅速，未来仍会持续进行滚动迭代投入。公司以技术为本的核心战略不会改变，未来将在核心关键赛道上有效匹配资源，进行高效投入，以实现产能效果最大化。

在智能软件业务中，哪些品类的 AI 化或 Agent 化进程较快，并成为主要的增长来源？同时，在 Agent 时代许多软件公司进行裁员的背景下，公司的人员规模规划是怎样的？

公司的智能软件业务起源于智能手机，目前核心业务仍以量级巨大的手机品类为主。随着 4G 到 5G 的升级、安卓版本的迭代以及当前 AI Agent 与手机的结合，尤其是端云协同、大模型和 AI Agent 技术的发展，极大地改变了手机的软件架构和交互方式。Agent OS 已成为手机领域的核心关注点，AI 手机是当前业务最主要的增长驱动品类。同时，公司也在将 AIOS 和 AgentOS 能力拓展至家电等其他智能家居品类。业务增长主要由芯片能力、操作系统能力与 Agent 能力的融合所驱动，尤其是在手机领域，AI 手机及其智能体应用的快速迭代拉动了智能软件业务的发展。关于人员规模，目前公司人数与年报披露数据基本持平。尽管公司内部已在软件开发和组织场景中快速迭代 AI 应用，但并未出现裁员，反而有所增加。其原因是客户需求正呈现多元化和深度化的加速趋势。为满足客户需求，公司需要匹配合适的团队进行全球化交付，包括中国本土及海外交付。此外，为了布局 AI 发展的新赛道和新领域，也需要进行前瞻性的人才储备。因此，当前的人员布局既满足现有业务需求，也匹配了对未来战略赛道的判断，是对公司中长期发展看好的一种前瞻性布局。公司将持续根据客户需求、业务发展和技术研发需要，灵活匹配人员，以达到最佳的平衡和效率。

公司在人形机器人领域的竞争优势体现在哪些方面，如何解决客户痛点，以及主要合作的芯片平台有哪些？

公司在人形机器人领域的竞争优势主要体现在以下四点：第一，客户与场景优势。与依赖互联网数据的大语言模型不同，具身智能的发展高度依赖场景化数据，而这类数据非常稀缺。公司过去十几年积累了大量 to B 客户，并与他们保持着深度合作关系，这为共创场景提供了坚实基础。第二，成熟的 to B 服务与数据积累。公司旗下晓悟智能已成立三年，专注于工业、汽车、物流等场景化应用，并与头部客户在特定场景下进行了长达数年的共建，积累了具有高门槛的产业 know-how 和宝贵数据。这种深入客户场景共同打磨的模式，有助于深刻理解客户需求并实现技术与系统的结合。第三，领先的机器人大脑平台与硬件生态。公司自 2016 年开始构建机器人大脑平台，并设计了从 12.5 TOPS 到 700 TOPS 算力、引脚完全兼容（pin-to-pin）的核心模组系列。这种设计降低了客户的使用门槛，机器人厂商可根据算力需求灵活选用不同模块而无需更改主板，具备显著的灵活性、价格优势和可选性。公司在机器人模组领域已有超过十年的积累。第四，深厚的操作系统核心能力。AIOS 能力、导航能力以及将汽车领域的 VLA、VLM 等技术复用于机器人领域的能力，构成了公司最基础的核心优势。在芯片合作方面，公司已全面覆盖海内外主流算力芯片平台。与高通合作的 RB 系列开

发板已从 RB1 迭代至 RB7，在业界形成了良好的口碑。同时，公司也与英伟达、瑞芯微以及有深度战略合作的地平线等芯片厂商展开合作，相关产品均已实现量产和持续出货，能够为不同形态的机器人提供全面的算力支持。