

一文拆解AI全球化机遇：中美双极市场格局，多场景AI产品出海路径与头部企业竞争力对比

2026 China AI Overseas Industry

2026 年中国AIの海外進出産業

概览标签：AI应用、AI短剧、AI医疗、AI工业、AI电商

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

摘要

当前，中国AI技术积累已具备全球竞争力，形成差异化优势。中国在大模型、多模态、AI Agent等领域实现从“跟跑”到“并跑”的突破，2026年2月，中国大模型Token周调用量首次全面超越美国，全球排名前五的模型中中国独占四席，总占比达61%。中国企业在多模态融合、低成本算力应用等方面形成独特优势，MiniMax M2.5、智谱GLM-5等模型的调用成本仅为海外同类产品的1/5至1/20，性价比优势显著。

同时，中国拥有全球唯一涵盖超高压变压器、数据中心液冷设备和服务器组装的全链条供应链，为AI出海提供了坚实的技术与产业支撑。此外，政策双向赋能，为AI出海提供良好环境。国家持续出台政策支持数字经济出海，“数字丝绸之路”战略推动AI等新兴技术向海外布局，地方政府也对AI出海企业给予资金、税收等扶持；海外方面，各国政府积极布局AI战略，欧盟通过《人工智能法案》构建合规框架，东南亚、中东等新兴市场加速AI基础设施建设，为中国AI企业出海营造了开放的制度环境。

■ 全球AI应用现状如何？

全球头部AI应用TOP10中，美国企业占据6席，主导全球市场，主要聚焦通用生成式AI与企业级服务，凭借技术壁垒与生态优势，占据较高市场份额。中国企业占据4席，均为ToC或垂直领域ToB应用。从应用类型来看，通用生成式AI仍占据主导地位，但工具类AI增速迅猛，成为新的增长亮点。其中，中国出海AI应用主要聚焦情感陪伴、视频剪辑、教育、文档处理等细分场景，凭借高性价比与本地化适配，在全球市场中占据一席之地。

■ 中国AI出海市场现状如何？

2025-2026年，中国AI出海已进入规模化发展阶段，市场格局呈现三大核心区域引领、新兴市场快速崛起的特征。从区域分布来看，东南亚以35%的占比成为中国AI出海的第一大市场，核心原因在于其与中国文化相近、网络基建逐步完善、人口基数庞大，且用户对AI工具类产品需求旺盛，成为中国AI教育、视频剪辑等产品的核心落地场景；北美以25%的占比成为第二大市场，尽管合规门槛高、竞争激烈，但凭借高付费意愿与庞大的企业级需求，成为中国大模型API、情感陪伴AI等产品的高价值市场；欧洲聚焦企业级AI服务，虽然合规要求严格，但市场潜力巨大，中国AI企业通过合规升级，逐步突破当地市场。

目录

◆ 中国AI出海背景与发展	05
• 发展背景	06
• 投融资现状	07
• 商业模式	08
• 产品形态	09
◆ 中国AI出海市场现状	10
• 全球AI市场发展现状	11
• 中国AI出海市场现状	13
◆ 中国AI出海主要区域解析	14
• 出海北美区域解析	15
• 出海欧洲区域解析	18
• 出海东南亚区域解析	21
◆ 中国AI出海代表性企业分析	24
• 字节跳动	25
• 科大讯飞	27
• 昆仑万维	29
◆ 方法论	31
◆ 法律声明	32

Contents

- ◆ Background and Development of China AI Going Global ----- 05
 - Development Background ----- 06
 - Investment and Financing Status ----- 07
 - Business Models ----- 08
 - Product Forms ----- 09
- ◆ Current Market Status of China AI Going Global ----- 10
 - Global AI Market Development Status ----- 11
 - Current Market Status of China's AI Going Global ----- 13
- ◆ Analysis of Key Regions for China AI Going Global ----- 14
 - North American Region ----- 15
 - European Region ----- 18
 - Southeast Asian Region ----- 21
- ◆ Analysis of Representative Enterprises in China AI Going Global ----- 24
 - ByteDance ----- 25
 - iFLYTEK ----- 27
 - Kunlun Tech ----- 29
- ◆ Methodology ----- 31
- ◆ Legal Statement ----- 32

Chapter 1

中国AI出海背景与发展

□ 发展背景

□ 投融资现状

□ 商业模式

□ 产品形态

中国AI出海行业——发展背景

中国AI技术积累已具备全球竞争力，2026年2月中国大模型Token周调用量首次全面超越美国，全球排名前五的模型中国独占四席

中国AI出海背景与重大事件，2025-2026年4月

- 当前，中国AI技术积累已具备全球竞争力，形成差异化优势。中国在大模型、多模态、AI Agent等领域实现从“跟跑”到“并跑”的突破，2026年2月，中国大模型Token周调用量首次全面超越美国，全球排名前五的模型中中国独占四席，总占比达61%。中国企业在多模态融合、低成本算力应用等方面形成独特优势，MiniMax M2.5、智谱GLM-5等模型的调用成本仅为海外同类产品的1/5至1/20，性价比优势显著。同时，中国拥有全球唯一涵盖超高压变压器、数据中心液冷设备和服务器组装的全链条供应链，为AI出海提供了坚实的技术与产业支撑。此外，政策双向赋能，为AI出海提供良好环境。国家持续出台政策支持数字经济出海，“数字丝绸之路”战略推动AI等新技术向海外布局，地方政府也对AI出海企业给予资金、税收等扶持；海外方面，各国政府积极布局AI战略，欧盟通过《人工智能法案》构建合规框架，东南亚、中东等新兴市场加速AI基础设施建设，为中国AI企业出海营造了开放的制度环境。
- 同时，海外市场付费意愿更高，商业化变现路径更清晰。相比中国本土市场，海外用户对AI应用的付费意愿更强，更接受SaaS订阅模式，无论是面向消费者还是企业客户的AI应用，都更容易在海外获得收入甚至率先盈利。

时间	事件主体	重大事件
2025年1月	百度	百度Apollo Go进入全无人驾驶阶段，累计自动驾驶里程达1.3亿公里，并宣布计划于2025年底前在新加坡、马来西亚推出Robotaxi服务。
2025年6月	行业整体	据《生成式人工智能应用发展报告（2025）》数据，2025年上半年全球AI应用出海访问量突破76亿次，中国企业占比约50%，部分产品已在海外建立品牌认知。
2025年8月	字节跳动	字节跳动旗下视频剪辑应用CapCut（剪映海外版）全面引入AI生成模板和特效，上线多语言自动字幕生成功能，下载量在全球多个国家和地区登顶。
2025年10月	MiniMax	MiniMax旗下情感陪伴类AI应用Talkie完成合规调整后重新上线美国iOS市场，优化数据安全机制，同时推出多语言情感交互功能，月活用户重回1000万以上。
2026年2月	MiniMax、智谱	中国大模型Token周调用量达到4.12万亿，首次全面超越美国，全球排名前五的模型中，中国占据四席，总占比达61%。
2026年3月	Spirit AI、京东	Spirit AI与京东签署战略合作协议，其自研Moz机器人全面融入京东 mall 智能零售场景，同时启动全球零售场景扩张计划，率先进入东南亚市场。
2026年3月	Ahead Form	专注于超写实情感交互机器人的Ahead Form完成数亿元A1轮融资，资金将用于升级多模态交互系统，推进全球化扩张。
2026年4月	华为、阿里云	华为云、阿里云联合海外合作伙伴，推出针对东南亚、中东市场的AI云服务套餐，优化算力成本，降低当地企业使用AI服务的门槛。

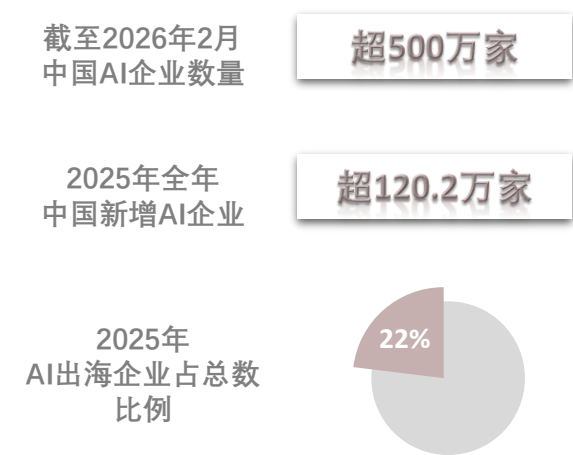
来源：头豹研究院

中国AI出海行业——投融资现状

2025年，中国AI出海企业数量加速增长，出海AI企业占本土AI企业总数的22%，较2020年增长近3倍；在投融资方面，2025年全球AI投资持续升温，其中中国表现强劲

AI出海主要企业投融资情况，2025-2026年4月

融资时间	企业	融资轮次	融资金额	AI出海相关业务
2025年3月	MiniMax	C+轮	约2亿美元	情感陪伴类AI应用（Talkie）海外市场扩张、多语言模型优化、合规体系建设。
2025年5月	庖丁科技	B+轮	3亿元人民币	文档生成AI（ChatDOC）海外市场拓展、多语言文档处理功能优化、欧美企业客户拓展。
2025年7月	智谱AI	D轮	15亿元人民币	GLM系列大模型API出海、海外开发者生态建设、欧美市场合规布局。
2025年9月	DeepSeek	C轮	10亿元人民币	大模型API出海、东南亚、拉美市场拓展、低成本算力应用优化。
2025年12月	字节跳动	战略融资 (独立板块)	50亿美元	AI教育产品（Gauth）、AI聊天机器人（Cici）、CapCut AI功能的全球推广。
2026年1月	商汤科技	战略融资	8亿美元	AI视觉解决方案出海、东南亚智慧城市项目落地、海外工业AI应用拓展。
2026年3月	Spirit AI	战略融资	100亿元人民币	具身智能机器人（Moz）海外零售场景落地、全球市场拓展、技术迭代。
2026年3月	Ahead Form	A1轮	数亿元人民币	超写实情感交互机器人全球化扩张、多模态交互系统升级、规模化生产。



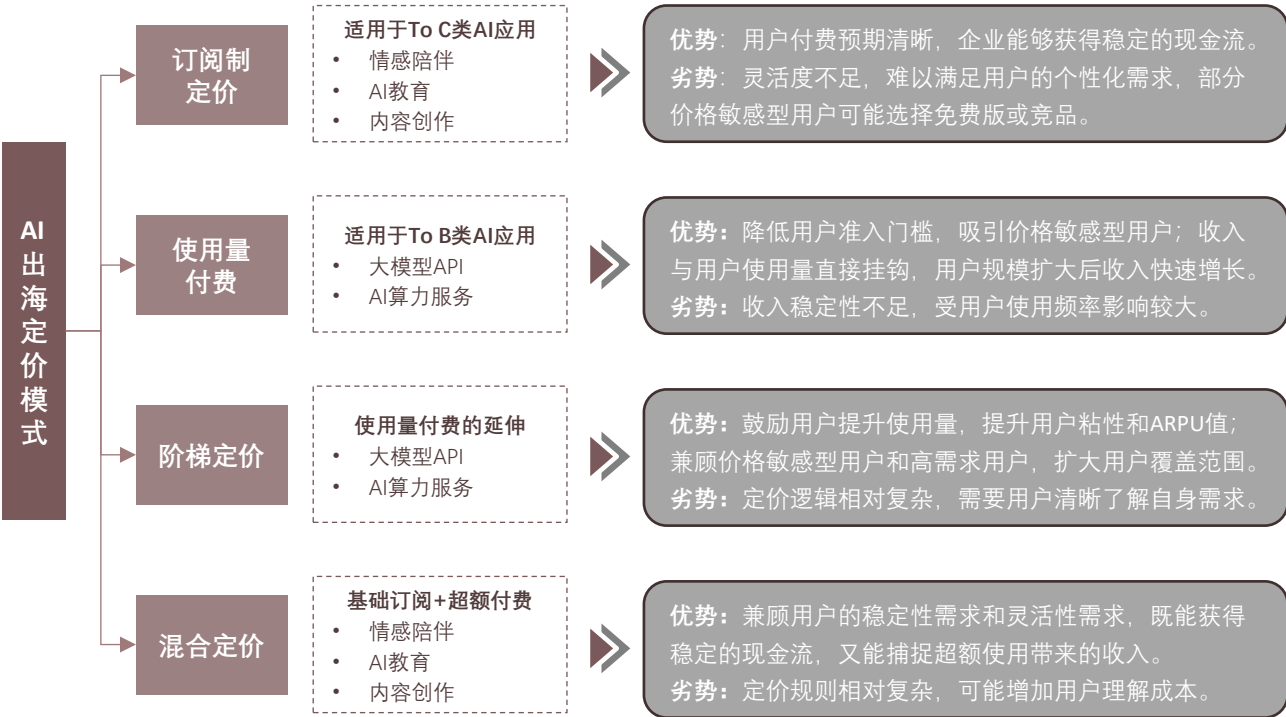
- 2025年，中国AI出海企业数量加速增长，2025年出海AI企业占本土AI企业总数的22%，较2020年增长近3倍，同时全国人工智能相关企业总数已超500万家，全年新增注册超120.2万家，显示出行业整体蓬勃发展的态势。
- 在投融资方面，2025年全球AI投资持续升温，资本明显向少数成熟头部企业集中，平均单笔交易规模大幅增长。尽管巨额融资主要由美国公司包揽，但中国AI企业凭借完整的产业链优势和多元化的出海模式，如基础设施锚定、C端流量攻坚、产业生态协同，在全球市场中展现出强劲的竞争力和渗透力。

来源：头豹研究院

中国AI出海行业——商业模式

中国AI出海的商业模式中，定价呈现多元化，贴合海外市场习惯，高性价比成为核心竞争力；此外，广告变现方式多样化，ToC类以“订阅+广告”为主，ToB类以“API+解决方案”为主

中国AI出海定价模式分析——贴合海外市场习惯，呈现多元化与差异化



中国AI出海广告模式分析——依托产品场景，实现多元化变现

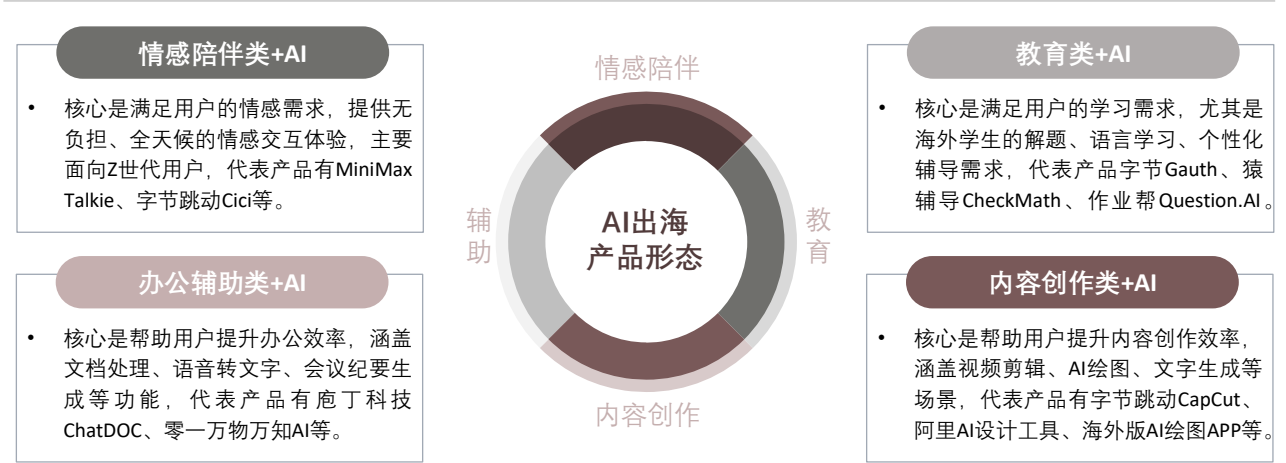


来源：头豹研究院

中国AI出海行业——产品主要形态

AI出海的产品形态根据场景不同分为ToC端与ToB端，ToC端的AI出海包括情感陪伴、教育、内容创作、辅助等赋能；ToB端包括大模型API服务、行业解决方案、具身智能、AI算力等

ToC类AI出海产品形态



Chapter 2

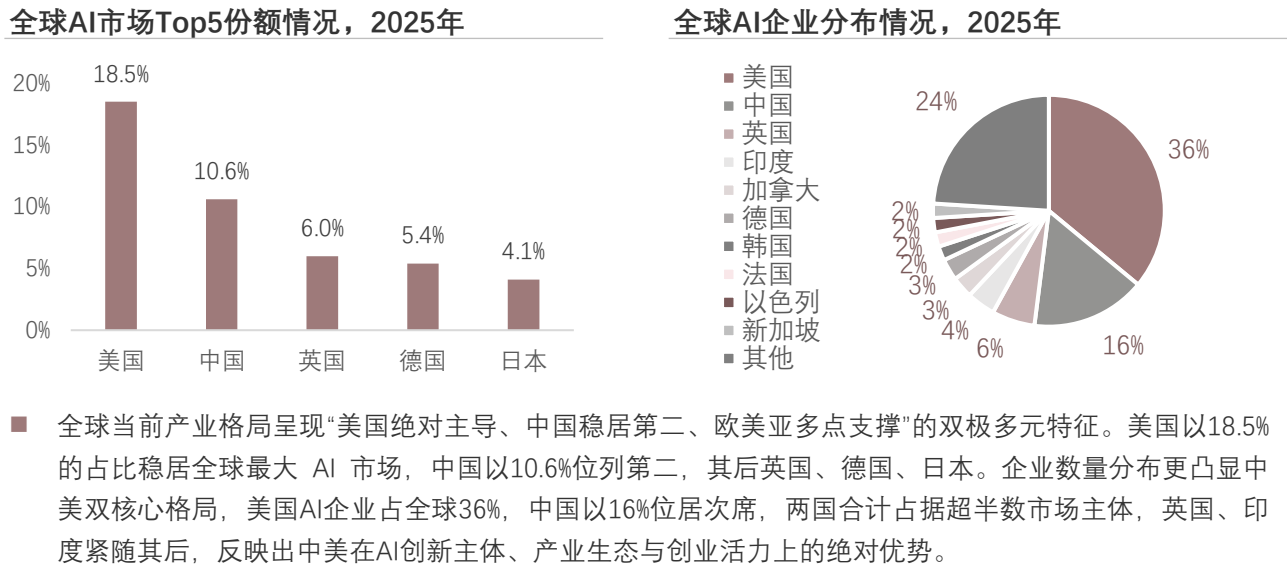
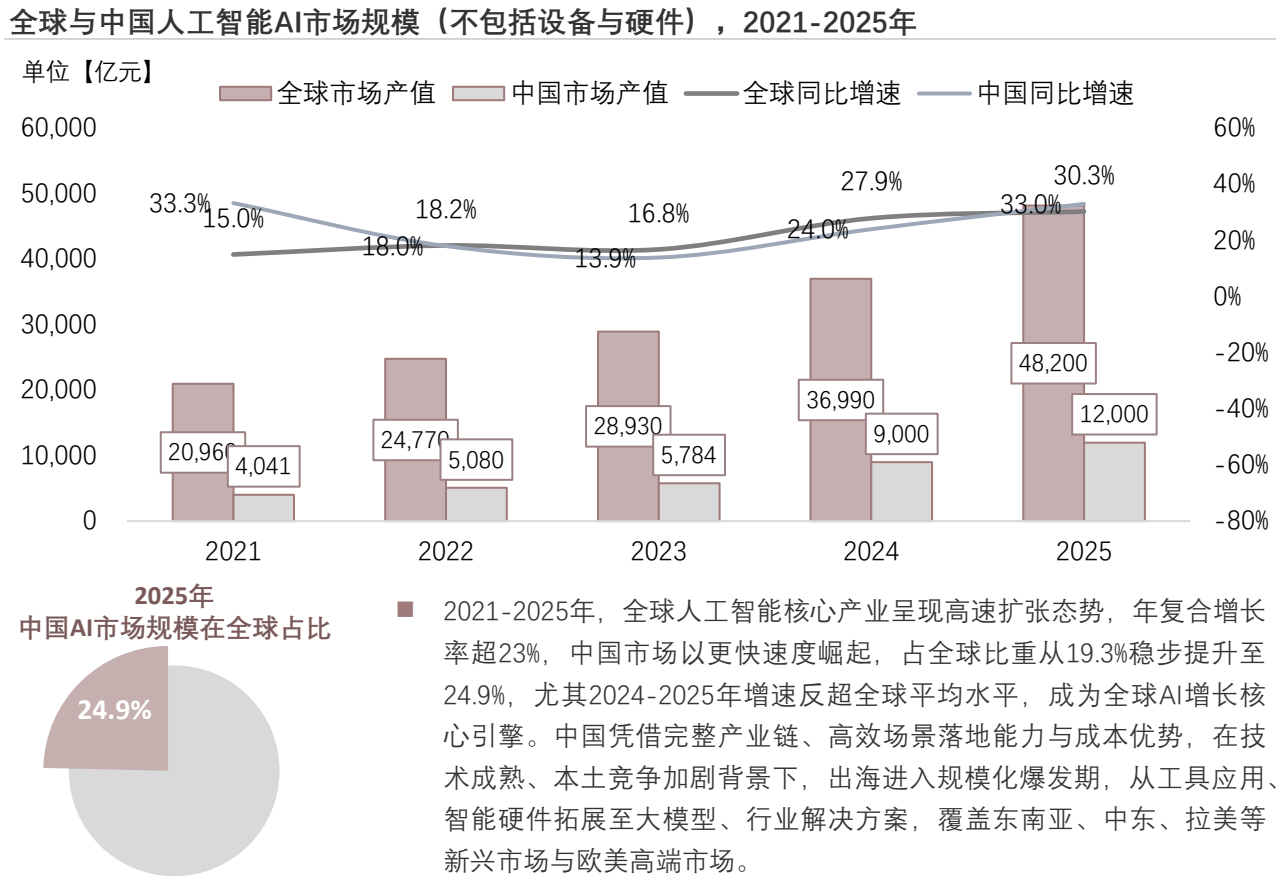
中国AI出海市场现状

□ 全球AI市场发展现状

□ 中国AI出海现状

中国AI出海市场——全球AI市场发展现状

全球人工智能核心产业呈现高速扩张态势，美国与中国主导全球AI发展；其中，中国市场快速崛起，占全球比重从19.3%稳步提升至24.9%，增速超全球平均水平



来源：中国通信院，Statista，IDC，头豹研究院

中国AI出海市场——全球AI市场发展现状

全球头部AI应用Top10中，美国企业占据较高市场份额；同时，中国企业凭借技术壁垒与生态优势，也占据4位，包括CapCut、Talkie、Gauth、ChatDOC

全球主流AI产品市场份额，2025年



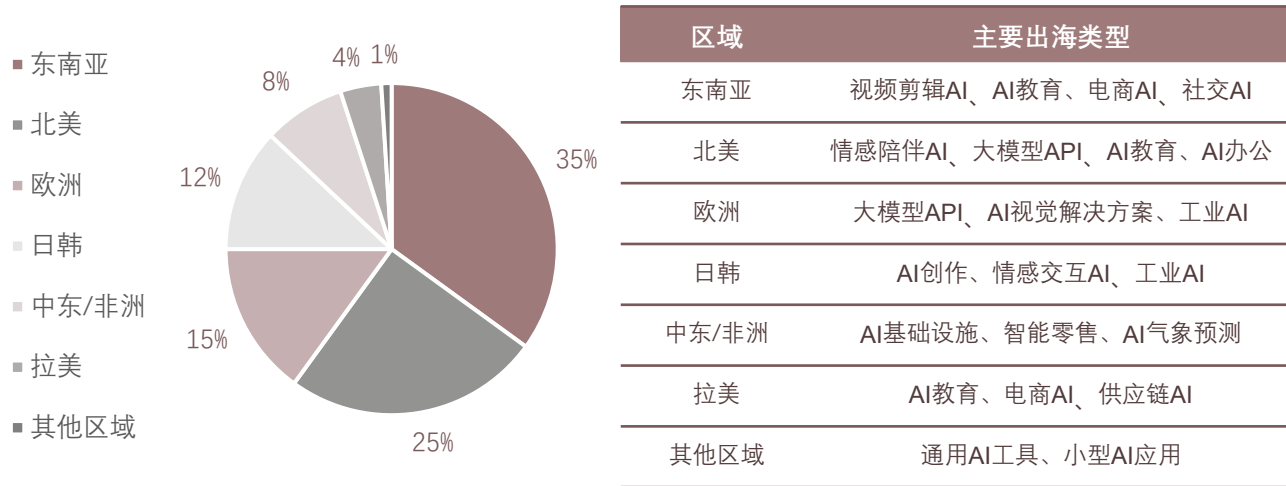
■ 全球头部AI应用TOP10中，美国企业占据6席，仍主导全球市场，主要聚焦通用生成式AI与企业级服务，凭借技术壁垒与生态优势，占据较高市场份额。中国企业占据4席，包括CapCut、Talkie、Gauth、ChatDOC，均为ToC或垂直领域ToB应用，其中CapCut以12%的市场份额跻身全球第二，凸显中国AI应用在海外的竞争力。从应用类型来看，通用生成式AI（ChatGPT、Gemini等）仍占据主导地位，但工具类AI（CapCut、ChatDOC）增速迅猛，成为新的增长亮点。其中，中国出海AI应用主要聚焦情感陪伴、视频剪辑、教育、文档处理等细分场景，凭借高性价比与本地化适配，在全球市场中占据一席之地，尤其是CapCut，依托AI特效、自动字幕等核心功能，成为全球主流视频剪辑工具之一。

来源：中国通信院，Statista，IDC，头豹研究院

中国AI出海市场——中国出海现状

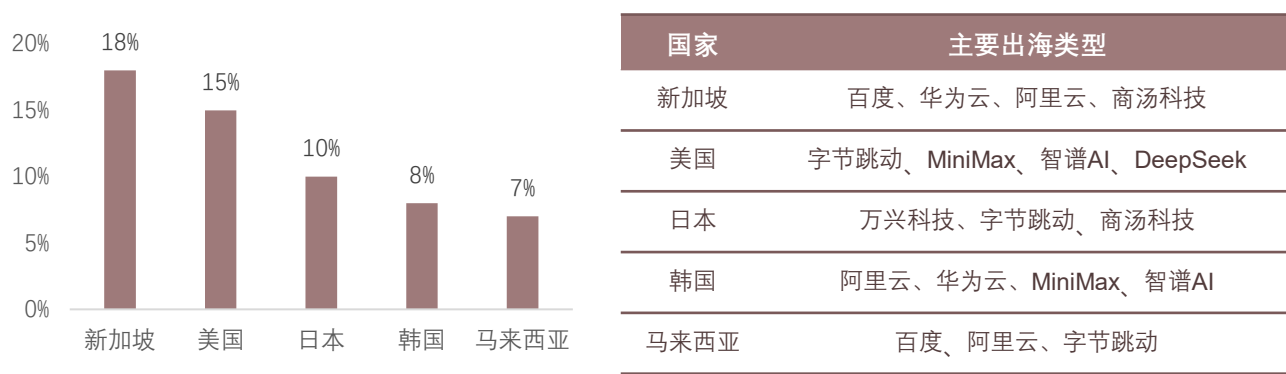
中国AI出海的市场竞争力持续提升，已从早期的工具类产品出海向“技术+解决方案出海”转型，大模型、AI云服务、具身智能等高端产品逐步成为出海核心

中国AI出海主要区域，2025年



2025-2026年，中国AI出海已进入规模化发展阶段，市场格局呈现三大核心区域引领、新兴市场快速崛起的特征。从区域分布来看，东南亚以35%的占比成为中国AI出海的第一大市场，核心原因在于其与中国文化相近、网络基建逐步完善、人口基数庞大，且用户对AI工具类产品需求旺盛，成为中国AI教育、视频剪辑等产品的核心落地场景；北美以25%的占比成为第二大市场，尽管合规门槛高、竞争激烈，但凭借高付费意愿与庞大的企业级需求，成为中国大模型API、情感陪伴AI等产品的高价值市场；欧洲聚焦企业级AI服务，虽然合规要求严格，但市场潜力巨大，中国AI企业通过合规升级，逐步突破当地市场。

中国AI出海主要国家，2025年



从TOP5出海国家来看，新加坡凭借开放的政策环境与核心枢纽地位，聚集了百度、华为云等头部企业，高端AI解决方案落地成效显著；美国作为全球AI核心市场，尽管竞争激烈，但中国AI应用凭借差异化优势，占据一定市场份额，尤其是CapCut，已成为全球第二大AI应用；日本、韩国作为成熟市场，分别聚焦AI创作与工业AI领域，中国企业通过文化适配与技术优化，逐步提升市场渗透率；马来西亚作为东南亚重要市场，凭借年轻的人口结构与旺盛的AI需求，成为中国AI出海的重要增长点。

来源：头豹研究院

Chapter 3

中国AI出海主要区域解析

□ 中国AI出海北美区域解析

□ 中国AI出海欧洲区域解析

□ 中国AI出海东南亚区域解析

中国AI出海行业——北美区域出海解析

北美是全球AI产业最成熟的区域，核心以美国为主，中国AI企业主要切入高性价比大模型API、情感陪伴、教育、视频剪辑等；中国AI企业出海北美合规成本较高，约占出海总预算的15%-25%

中国AI出海市场——北美区域（美国、加拿大）

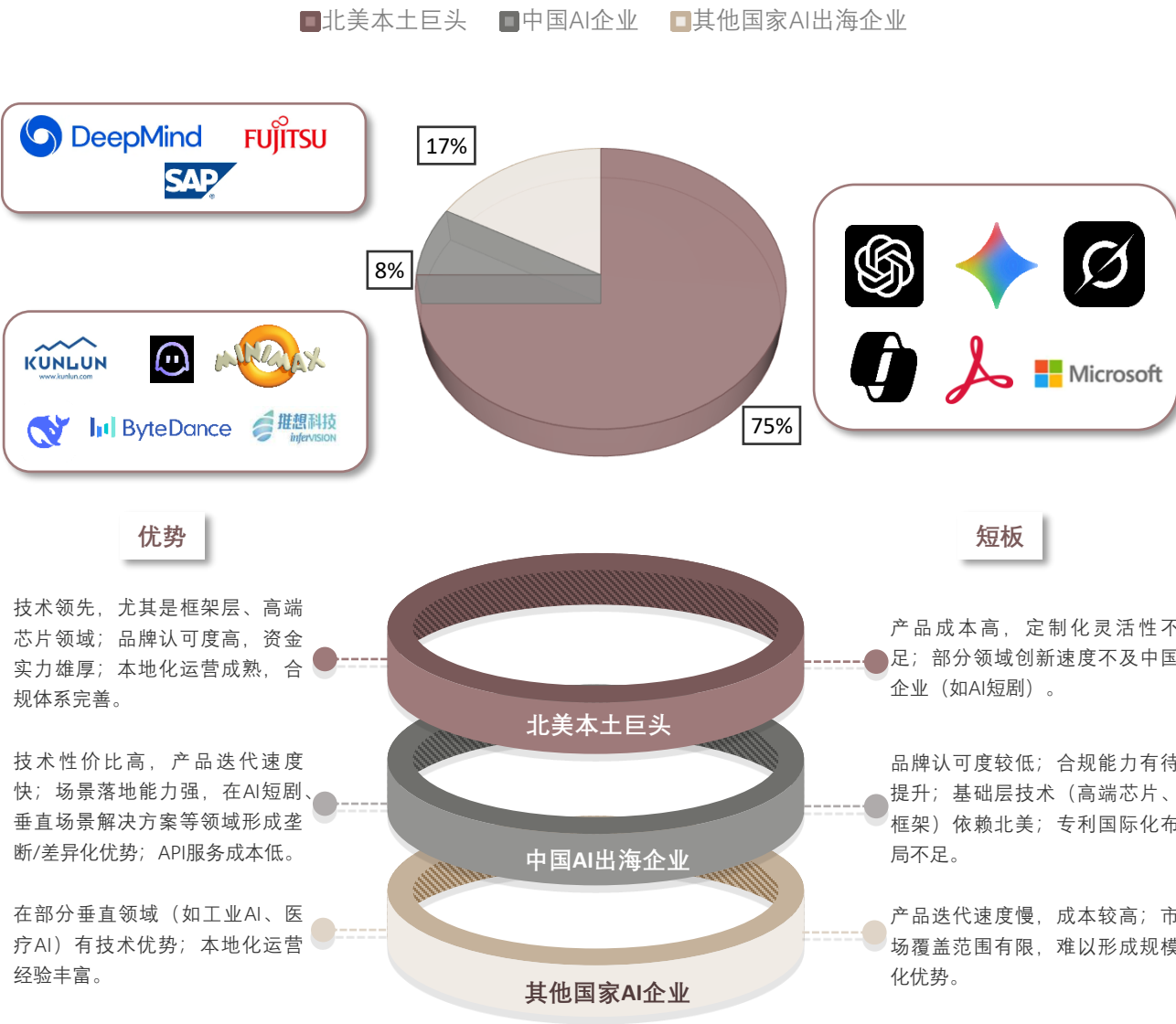
 市场环境	■ 北美是全球AI产业最成熟的区域，核心以美国为主，市场呈现“技术领先、需求多元、竞争激烈”的特征，企业级AI服务与前沿大模型领域是竞争核心，OpenAI 、 Google DeepMind 、 Anthropic等美国企业占据主导地位。同时，北美市场商业化氛围浓厚，用户付费意愿强，AI企业级服务渗透率达68%，是全球AI商业化变现的核心市场。 ■ 中国AI企业主要切入高性价比大模型API、情感陪伴、AI教育、视频剪辑等细分赛道，凭借成本优势与差异化产品，逐步打破美国企业的垄断。此外，北美拥有完善的AI产业链，算力基础设施发达，开发者群体庞大，为中国AI企业提供了良好的生态支撑。	 用户特征	■ 北美AI用户以中高收入群体为主，教育水平高，技术接受度强，对AI产品的品质与体验要求较高。ToC端用户更注重产品的个性化、便捷性与隐私保护，付费意愿强，愿意为优质AI服务支付订阅费用，例如Talkie、Gauth等中国AI产品的付费用户主要集中在北美；ToB端用户（中小企业、大型企业）聚焦AI效率提升，对大模型API、AI办公、AI风控等产品需求旺盛，重视产品的合规性、稳定性与技术支持，愿意为低成本、高效率的AI解决方案付费。 ■ 此外，北美用户对多语言AI服务、实时推理功能需求突出，对AI生成内容的质量与原创性要求较高。
 当地政策	■ 北美AI政策呈现碎片化监管、鼓励创新特征，美国没有统一的联邦AI法案，而是以各州立法为主，加拿大则出台了《人工智能和数据法》，聚焦隐私保护与算法透明。美国核心政策包括加利福尼亚州《AI生成内容水印法》（2026年1月生效），强制要求AI生成的图像、视频、音频包含不可察觉的水印及元数据；纽约州《Local Law 144》，针对AI招聘系统，防止算法歧视；伊利诺伊州《AB 2013》，要求生成式AI开发者公开披露训练数据集详细信息。加拿大核心政策要求AI企业履行算法透明义务，对高风险AI系统进行风险评估，保护用户数据隐私。此外，北美对中国AI企业的审查标准更严格，信任成本更高，数据跨境传输面临严格监管。	 合规成本	■ 北美合规成本较高，位居全球前列，主要集中在数据隐私保护、知识产权、算法透明三个方面。中国AI企业进入北美市场的合规成本，约占企业出海总预算的15%-25%，其中美国合规成本高于加拿大。具体来看，数据隐私合规成本（如数据本地化存储、用户知情同意机制构建）约占合规总费用的40%；知识产权合规成本（如训练数据版权授权、AI生成内容版权保护）约占30%，凸显了知识产权合规的高昂成本；算法透明与备案成本（如算法备案、水印技术部署）约占30%。此外，中国AI企业还需承担聘请本地合规团队、应对监管调查的额外成本，进一步提升了合规门槛。

来源：头豹研究院

中国AI出海行业——北美区域出海解析

中国AI企业出海北美市场，相比较北美本土巨头和其他国家AI企业具有成本、场景落地、技术迭代、产业链等优势；但同时，也存在品牌认可度与合规能力较低，基础层技术较弱等短板

北美AI市场对比——北美本土企业 VS. 中国AI企业 VS. 其他国家AI企业



■ 总体来看，中国AI企业出海北美市场，相比较北美本土巨头和其他国家AI企业具有成本、场景落地、技术迭代、产业链等优势。首先，成本优势中，中国AI产品（尤其是API服务、AI短剧）成本较北美本土企业低30%-50%，适配北美中小企业及大众用户的性价比需求，在AI短剧领域实现“低成本、高产能”的降维打击。其次，场景落地优势，依托中国庞大的市场需求，中国企业在AI场景落地、产品迭代速度上具有优势，能够快速适配北美市场需求。此外，中国大模型、计算机视觉等领域技术迭代速度快，2026年3月中国（7.36万亿）大模型周Token调用量是美国（2.95万亿）的2倍以上，在长文本理解、多模态生成等垂直领域形成差异化优势。同时，中国拥有较为完整的AI产业链，从算法研发、数据标注到产品落地，能够实现高效协同，降低出海产品的研发和运营成本，支撑企业规模化出海。

来源：头豹研究院

中国AI出海行业——北美区域出海解析

当前，中国AI出海北美市场中，AI短剧、大模型及API服务、企业级AI解决方案、医疗AI等细分赛道较为突出；在AI企业中，昆仑万维出海北美业务突出，其海外收入占比高达93%

中国AI企业出海北美市场主要细分赛道分析，2025年

细分赛道	赛道特点	核心企业	出海优势
AI短剧 (AIGC内容)	垄断性优势赛道	昆仑万维、StoReel、DramaBox、ReelShort	低成本、高产能，单剧成本压至几万块，适配北美付费场景，下载榜垄断优势明显
大模型及API服务	快速崛起增长赛道	MiniMax、智谱华章、月之暗面 (Kimi)	长文本理解、多模态生成能力突出，API调用成本低于北美本土企业30%左右
企业级AI解决方案	聚焦中小企业赛道	字节跳动 (火山引擎)、阿里云、商汤科技	场景适配性强，定制化成本低，适配北美中小企业数字化转型需求
医疗AI	性价比较高赛道	推想科技、联影医疗	医疗影像识别准确率高（接近92%），性价比优于北美本土产品
其他赛道 (智能硬件/AI社交)	细分差异化赛道	昆仑万维 (AI社交)、旷视科技 (智能硬件)	细分场景差异化优势，部分产品实现月活千万级突破

■ 中国AI出海北美区域呈现出重点突破的格局，其中AI短剧赛道市场表现最为突出；其次，大模型及API服务、企业级AI解决方案、医疗AI等赛道也出海增速较快，成为中国企业出海的核心增长极，各赛道差异化明显，适配北美市场不同需求场景。

中国AI出海北美市场的头部企业

头部企业	核心出海业务	北美布局重点	本土化措施
昆仑万维	AI短剧、AI社交、AI音乐	美国为主，聚焦AI短剧和AI社交赛道	搭建本地化运营团队，适配北美文化内容偏好，合规布局离岸架构
MiniMax	大模型、AI原生应用	美国、加拿大，聚焦大模型API服务和C端应用	优化英文语境适配，申请北美技术专利，加入当地AI行业协会
字节跳动	TikTok AI、火山引擎企业级解决方案	美国为主，覆盖企业级服务和C端内容AI	重构数据架构适配美国监管，组建本地化技术和运营团队
推想科技	医疗影像AI解决方案	美国、加拿大，聚焦医疗影像诊断场景	获取北美医疗行业合规认证，与当地医院、科研机构合作
商汤科技	计算机视觉、工业AI解决方案	美国为主，聚焦工业视觉检测、零售AI场景	适配北美工业标准，与当地硬件厂商合作，建立本地化服务网点

■ 中国AI企业出海北美呈现头部引领的格局，头部企业凭借资金、技术、渠道优势，占据主要市场份额，聚焦核心赛道深耕，同时布局本地化运营，降低出海风险；中小企业则聚焦细分场景，依托差异化优势实现突围。昆仑万维、MiniMax、字节跳动、推想科技、商汤科技在北美出海市场表现较好。其中，昆仑万维出海北美业务突出，其海外收入占比93%，旗下DramaWave（AI短剧）年化流水1.2亿美元，Linky（AI社交）单月最高收入突破100万美元。

来源：昆仑万维官网、北京软件和信息服务业协会，头豹研究院

中国AI出海行业——欧洲区域出海解析

欧洲AI市场对于企业AI解决方案与多语言AI需求较为旺盛；此外，欧洲AI政策相对严格，合规壁垒高，欧盟《人工智能法案》是全球最为严格的AI监管法规之一

中国AI出海市场——欧洲区域

 市场环境	欧洲AI市场核心以欧盟成员国为主，英国为重要补充。市场呈现合规优先、垂直深耕的特征，重视AI伦理与数据隐私保护，工业AI、医疗AI、多语言AI是核心需求领域。欧洲企业对AI解决方案的需求旺盛，但对产品的合规性要求极高。中国AI企业主要切入大模型API、AI视觉解决方案、工业AI等赛道，通过合规升级与本地化适配，逐步打开欧洲市场。此外，欧洲多语言市场特征明显，多语言AI需求占比达70%以上，为中国多语言大模型提供了广阔的落地场景。但欧洲市场竞争相对温和，主要竞争对手为欧洲本土企业与美国企业，中国AI企业凭借高性价比与多语言优势，具备一定的竞争空间。	 用户特征	欧洲用户以中产阶级为主，注重隐私保护与产品合规性，对AI产品的信任度较低，需要企业提供明确的合规证明与隐私保护承诺。ToC端用户更关注AI产品的安全性与伦理合规，对情感陪伴、AI办公等产品需求旺盛，但付费意愿低于北美用户，更倾向于“免费+增值服务”的模式；ToB端用户（尤其是工业、医疗领域企业）聚焦AI效率提升与合规适配，对AI质检、AI影像诊断等垂直领域解决方案需求突出，重视产品的本地化服务与技术支持。此外，欧洲用户对多语言AI服务需求强烈，要求AI产品支持欧盟各国语言，且具备精准的语言理解与翻译能力。
 当地政策	欧洲AI政策以“严格合规、伦理优先”为核心，欧盟《人工智能法案》是全球最严格的AI监管法规之一，已逐步生效，对中国AI企业出海构成重要影响。核心政策要求：1）分类监管，将AI系统分为禁止类、高风险类、有限风险类、低风险类，社会评分、情绪识别等禁止在欧盟市场使用；2）高风险AI系统（如医疗、工业、教育）需履行合规义务，包括技术文档备案、风险评估、数据保护影响评估等；3）数据隐私保护，严格遵循《通用数据保护条例》，要求数据本地化存储，跨境数据传输需签署标准合同条款并开展传输影响评估；4）境外企业需在欧盟境内指定授权代表，作为与监管机构沟通的桥梁。	 合规成本	欧洲合规成本仅次于北美，约占中国AI企业出海总预算的12%-20%，核心集中在GDPR合规、《人工智能法案》适配、数据本地化三个方面。具体来看，GDPR合规成本（如数据隐私保护、用户权利保障）约占合规总费用的45%，TikTok因违反GDPR被处以5.3亿欧元罚款，凸显了GDPR合规的重要性与高昂成本；《人工智能法案》适配成本（如高风险AI系统备案、技术文档编制）约占30%；数据本地化成本（如搭建本地数据中心、数据备份）约占25%。此外，欧洲多语言合规适配也增加了额外成本，企业需将产品界面、隐私政策等翻译成欧盟各国语言，确保符合当地语言与文化习惯。

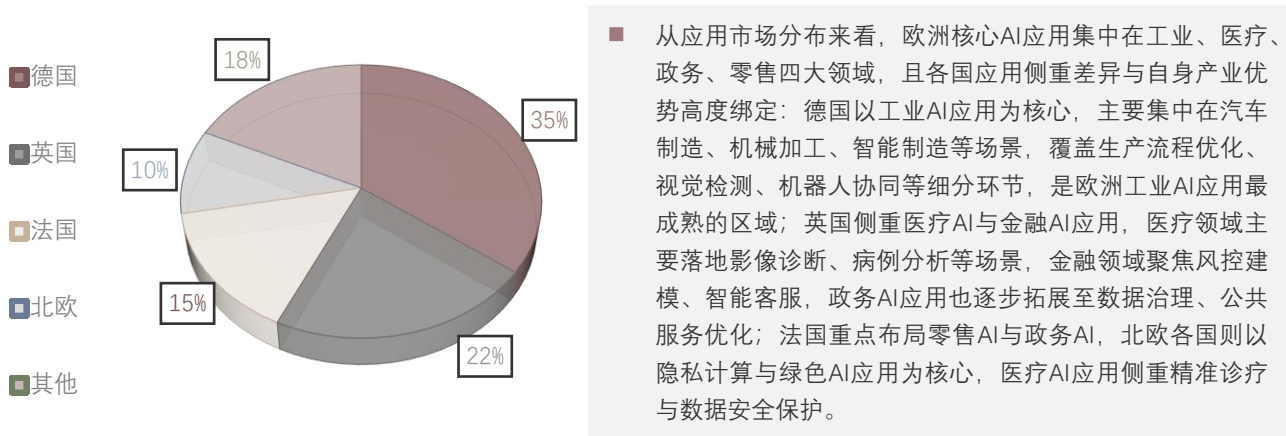
来源：头豹研究院

中国AI出海行业——欧洲区域出海解析

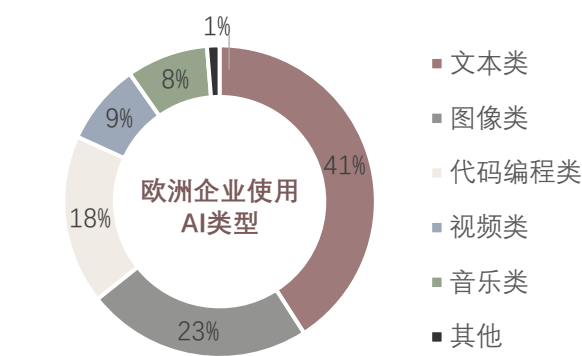
2025-2026年，欧洲AI市场持续高速扩容，生成式AI、工业AI、医疗AI成为核心增长引擎，中国AI企业凭借技术性价比、场景落地能力及合规适配经验，在细分赛道实现突破

欧洲是全球AI产业的重要增长极，也是中国AI出海的高端市场核心阵地，兼具市场庞大、用户付费意愿较强、监管体系完善、技术接受度高的特点，同时呈现区域分化明显、合规要求严苛、场景需求多元的显著特征。2025-2026年，欧洲AI市场持续高速扩容，生成式AI、工业AI、医疗AI成为核心增长引擎，中国AI企业凭借技术性价比、场景落地能力及合规适配经验，在细分赛道实现突破，市场渗透率稳步提升，逐步从“产品输出”向“价值共创”转型。

欧洲主要AI应用国家分布情况，2025年

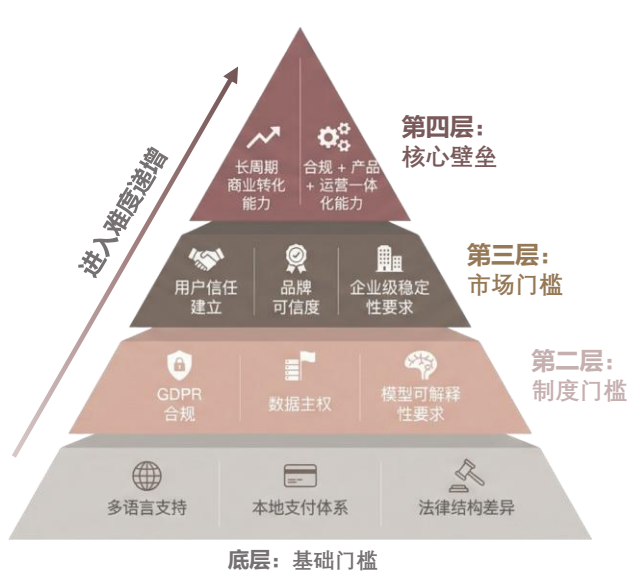


欧洲主要AI应用类型况，2025年



来源：DataEye，中国通信院，头豹研究院

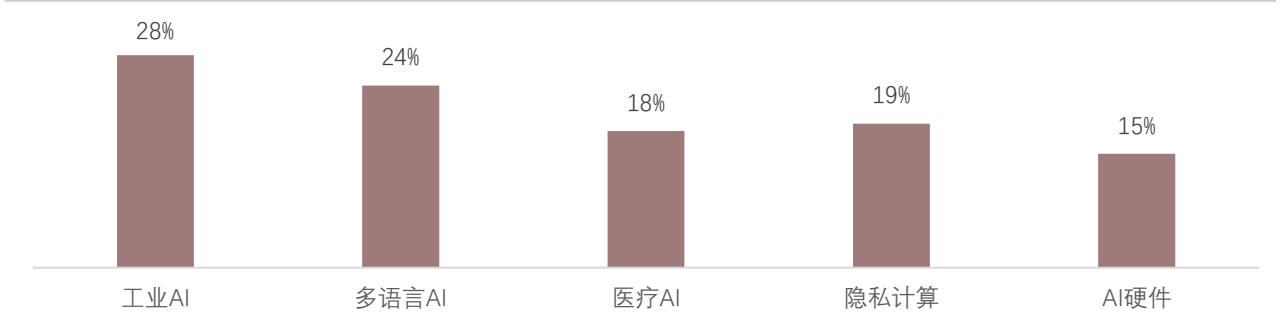
中国AI应用出海欧洲主要面临壁垒解析



中国AI出海行业——欧洲区域出海解析

中国AI出海欧洲细分赛道主要包括工业、多语言、医疗隐私计算以及智能硬件等，其中中国AI在欧洲工业领域适配性较强，多语言AI依托语言适配优势，打开欧洲市场缺口

中国AI各细分赛道出海欧洲的占比，2025年



细分赛道	代表企业	核心优势
工业AI	商汤科技、京东等	场景适配性强，技术性价比高，可嵌入欧洲工业现有系统，符合欧洲工业安全标准，工业机器人AI融合技术突破核心零部件瓶颈
多语言AI	MiniMax、智谱华章、月之暗面等	多语种适配能力强（可覆盖欧洲24种官方语言），API调用成本低于欧洲本土企业25%左右，长文本理解与多模态生成能力突出
医疗AI	推想科技、联影医疗等	医疗影像识别准确率高，符合欧盟医疗合规标准，产品性价比优于欧洲本土产品，适配欧洲多语言医疗场景
隐私计算	阿里云、字节跳动（火山引擎）等	适配GDPR数据隐私要求，技术成熟，可满足欧洲企业数据安全与合规需求，部署灵活，适配政务、医疗等敏感场景
AI智能硬件	九号、旷视科技	产品性价比高，场景适配性强，2025年Q1中国智能割草机器人出口欧洲同比增长近六成，德国、英国为主要出口市场

中国AI出海欧洲主要头部企业，2025年

企业	出海业务	布局重点	本土化措施
MiniMax	多语种生成式AI、大模型API服务	英国、德国、法国，聚焦C端创作者与B端企业用户	优化多语言语境适配，申请欧洲技术专利，加入欧洲AI行业协会，组建本地化运营团队
商汤科技	工业AI视觉、AI智能硬件	德国、法国，聚焦工业制造、零售场景	适配欧洲工业安全标准，与当地硬件厂商合作，建立本地化服务网点，推进合规认证
推想科技	医疗AI辅助诊断解决方案	英国、德国、北欧，聚焦医疗影像诊断场景	获取欧盟CE医疗认证，与当地医院、科研机构合作，优化多语言医疗场景适配
阿里云	隐私计算、企业级AI解决方案	英国、法国、北欧，聚焦政务、金融、医疗场景	通过欧盟GDPR合规认证，搭建本地化数据中心，组建合规与技术团队
京东	工业AI、供应链AI优化	德国、法国、荷兰，聚焦工业供应链、仓储物流场景	嵌入欧洲企业现有供应链系统，适配当地环保、税务要求，建立本地化仓储与服务体系

来源：DataEye，中国通信院，头豹研究院

中国AI出海行业——东南亚区域出海解析

东南亚是中国AI出海的第一大市场，市场占比达35%，核心国家包括新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南，市场呈现增速快、潜力大、门槛低的特征

中国AI出海市场——东南亚区域（新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南）

 市场环境	东南亚是中国AI出海的第一大市场，市场占比达35%，核心国家包括新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南。市场呈现增速快、潜力大、门槛低，移动互联网渗透率超70%，人口基数庞大（约6.7亿），数字化转型加速，AI需求呈现多元化。核心需求领域包括AI教育、视频剪辑、社交AI、电商AI，其中视频剪辑、AI教育类产品需求最旺盛，小影科技在印度月活超5000万，CapCut在多个东南亚国家下载量登顶。东南亚市场竞争相对温和，中国AI企业凭借高性价比、本地化适配优势，占据主导地位。此外，东南亚政策开放，多数国家出台政策支持AI发展，新加坡更是对AI创新项目给予最高500万新元的补贴，为中国AI企业出海提供了良好环境。	 用户特征	东南亚用户以年轻群体为主，平均年龄约28岁，互联网普及率高，对新鲜事物接受度强，注重产品的便捷性与低成本。ToC端用户是核心群体，主要使用AI工具类产品（视频剪辑、AI教育、社交AI），付费意愿偏低，更倾向于免费使用产品，广告变现是主要的商业化模式；部分中高收入群体愿意为增值服务付费，主要集中在AI教育、情感陪伴类产品。ToB端用户以中小企业为主，对AI电商、AI客服等低成本解决方案需求旺盛，重视产品的性价比与易用性，对合规要求相对较低。此外，东南亚用户多使用低端手机，对AI产品的适配性要求较高，需要企业优化产品性能，适配低端机型。
 当地政策	东南亚各国AI政策主要为鼓励创新、宽松监管，多数国家尚未出台严格的AI监管法规，主要以扶持政策为主，核心聚焦AI基础设施建设与数字化转型。新加坡出台《国家AI战略2.0》，加大AI研发投入，吸引海外AI企业入驻，提供资金补贴与税收优惠，同时完善数据隐私保护法规，与国际合规标准接轨；马来西亚出台《国家AI框架》，推动AI在出行、教育、医疗等领域的应用，简化AI企业市场准入流程；印度尼西亚、泰国、越南出台政策支持AI基础设施建设，鼓励本地企业与海外AI企业合作，对AI产品的合规要求相对宽松，主要聚焦数据隐私与内容审核。但部分国家（如新加坡）已逐步加强AI监管，向欧盟GDPR靠拢，未来合规门槛预计提升。	 合规成本	东南亚合规成本较低，约占中国AI企业出海总预算的5%-10%，是全球合规成本最低的区域之一。合规成本主要集中在内容审核、数据隐私保护两个方面，具体来看，内容审核成本（如适配当地文化、宗教习惯，避免违规内容）约占合规总费用的50%；数据隐私保护成本（如用户数据收集、存储合规）约占40%；其他合规成本（如市场准入备案）约占10%。多数东南亚国家对数据本地化要求较低，无需搭建本地数据中心，进一步降低了合规成本。但需注意，不同国家合规要求存在差异，新加坡合规成本相对较高（约占10%），印度尼西亚、越南等国合规成本较低（约占5%），企业需根据目标国家调整合规策略。

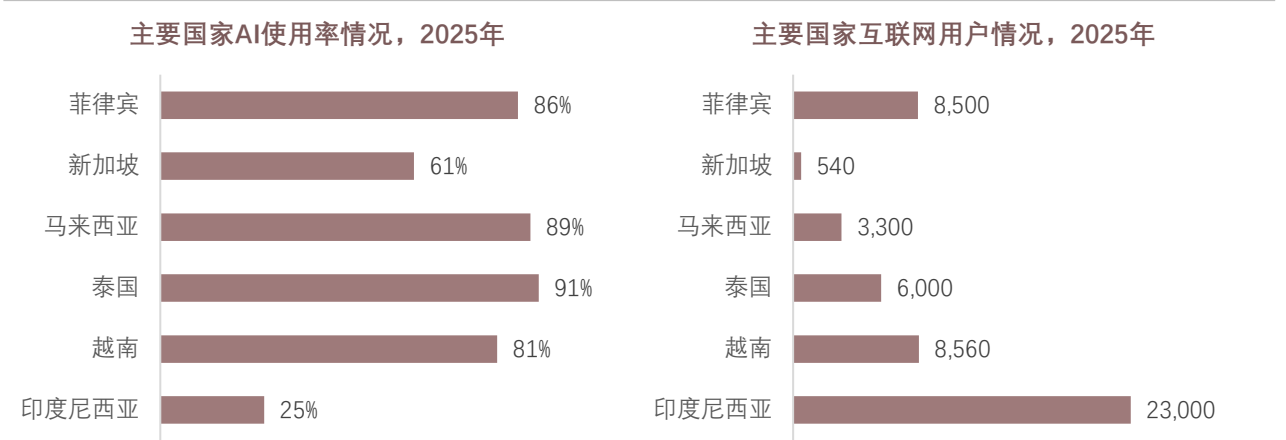
来源：DataEye，中国通信院，头豹研究院

中国AI出海行业——东南亚区域出海解析

东南亚是全球AI产业的新兴增长极，凭借庞大的人口基数、快速提升的数字渗透率、旺盛的数字化转型需求，成为中国AI出海的“增量蓝海”

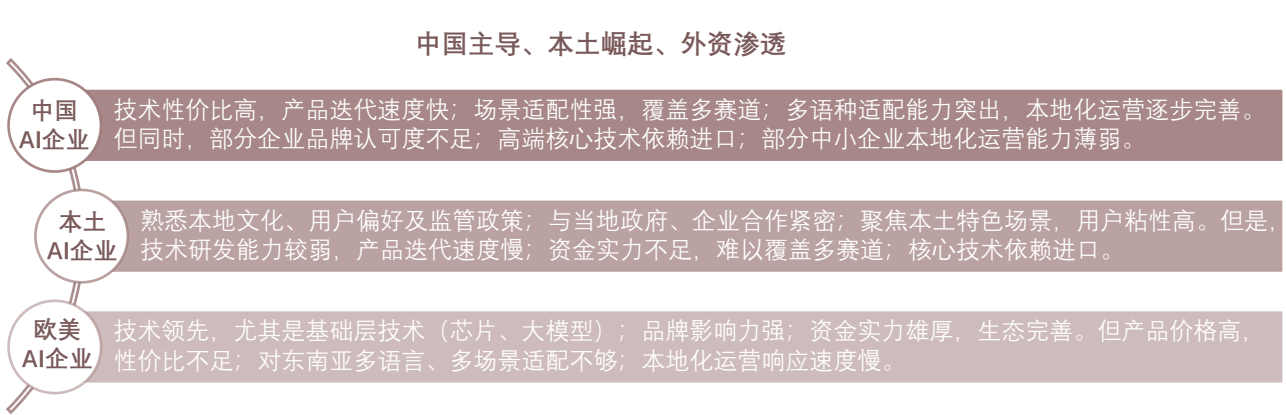
■ 东南亚是全球AI产业的新兴增长极，凭借庞大的人口基数（约6.8亿）、快速提升的数字渗透率、旺盛的数字化转型需求，成为中国AI出海的“增量蓝海”。中国AI出海东南亚呈现核心集中、多点辐射的国家布局特征，重点聚焦印尼、新加坡、泰国、马来西亚、越南五大市场，各国市场规模、需求特点、中国企业渗透率差异显著。

东南亚主要AI应用国家分布情况，2025年



■ 中国AI出海东南亚的国家布局与各国产业优势、数字发展水平高度绑定。印尼作为东南亚第一人口大国，凭借庞大的C端用户基数，成为中国AI短剧、电商AI等C端赛道的核心市场；新加坡作为东南亚高端市场标杆，聚焦企业级AI服务，中国企业以合规为核心，逐步突破高端市场；泰国依托旅游产业，成为旅游AI、医疗AI的重点布局区域；马来西亚侧重金融AI与语言AI，中国企业凭借多语种适配优势实现突破；越南依托制造业转移，制造业AI需求旺盛，成为中国工业AI出海的重要目的地。整体来看，中国AI出海东南亚呈现C端先行、B端稳步推进的格局。

东南亚主要AI应用主要参与者，2025年



来源：DataEye，中国通信院，头豹研究院

中国AI出海行业——东南亚区域出海解析

东南亚市场需求为C端娱乐需求旺盛、中小企业数字化转型迫切、多语言场景突出等；中国AI出海东南亚主要包括AI短剧、电商AI、金融AI、多语种NLP、智能制造AI、AI智能硬件

中国AI出海东南亚主要细分赛道解析，2025年

细分赛道	核心特点	代表企业	核心适配场景
AI短剧	垄断性优势赛道 C端核心增长引擎	昆仑万维、中文在线、ReelShort	C端娱乐，家庭伦理、乡土逆袭等题材，广告+小额内购变现
电商AI	依托跨境电商红利 B端需求持续爆发	腾讯云、微盟集团、阿里国际站	智能选品、直播AI、用户画像、库存管理，服务跨境电商及本土电商
金融AI	依托数字金融渗透 逐步突破高端市场	金蝶国际、腾讯云、阿里云	风控建模、智能客服、数字支付、信贷评估，适配东南亚数字金融场景
多语种NLP	适配区域语言特点 形成差异化优势	阿里云、MiniMax、科大讯飞	多语言翻译、语音识别、智能客服，适配东南亚多语种环境（马来语、印尼语等）
智能制造AI	依托制造业转移 B端需求稳步提升	腾讯云、明源云、商汤科技	工业视觉检测、生产流程优化、智能仓储，适配越南、印尼制造业转型
AI智能硬件	性价比优势突出 场景适配性强	旷视科技、九号	餐饮配送、家庭服务、工业巡检，适配东南亚服务业及制造业需求

■ 东南亚市场需求特点包括C端娱乐需求旺盛、中小企业数字化转型迫切、多语言场景突出、基础设施逐步完善。因此，中国AI出海东南亚聚焦六大核心细分赛道，分别为AI短剧、电商AI、金融AI、多语种NLP、智能制造AI、AI智能硬件。其中，**AI短剧是中国AI出海东南亚最具竞争力的赛道**，凭借低成本、快迭代、多语言适配的核心优势，打破传统真人短剧的文化与制作壁垒。2025年东南亚AI短剧双端下载量达3.72亿次，印尼贡献超56%的下载量，泰国、菲律宾紧随其后。此外，东南亚跨境电商市场成熟，2025年东南亚数字经济收入达2,950亿美元，电商占比超40%，电商AI成为中国企业出海东南亚的核心B端赛道。中国电商AI企业聚焦智能选品、直播AI、用户画像、库存管理四大场景，依托中国电商AI的成熟落地经验，为东南亚本土电商及中国跨境电商卖家提供一站式解决方案。

中国AI出海东南亚主要细分赛道解析，2025年

主要企业	出海业务	重点布局国家	本土化措施
昆仑万维	AI短剧、多语种大模型API服务	印尼、泰国、菲律宾	适配东南亚本土题材，推出多语种AI短剧，建立本地化运营团队，优化本地支付渠道
腾讯云	电商AI、金融AI、智能制造AI、云服务	新加坡、印尼、越南	在新加坡、雅加达建立本地化数据中心，组建合规与技术团队，适配本地监管要求
微盟集团	电商AI、AI营销解决方案	马来西亚、新加坡、印尼	成立独立“微盟出海”业务单元，适配本地电商平台规则，提供多语言营销内容生成服务
阿里云	多语种NLP、隐私计算、金融AI	新加坡、马来西亚、泰国	通过东南亚各国合规认证，优化多语种适配能力，与当地政府合作推进政务AI项目
金蝶国际	金融AI、企业管理AI SaaS	马来西亚、新加坡、越南	在马来西亚、新加坡注册分公司，推出适配本地企业的AI管理工具，获取当地合规认证

来源：DataEye，中国通信院，头豹研究院

Chapter 4

中国AI出海代表性企业分析

□ 字节跳动

□ 科大讯飞

□ 昆仑万维

中国AI出海行业代表性企业——字节跳动

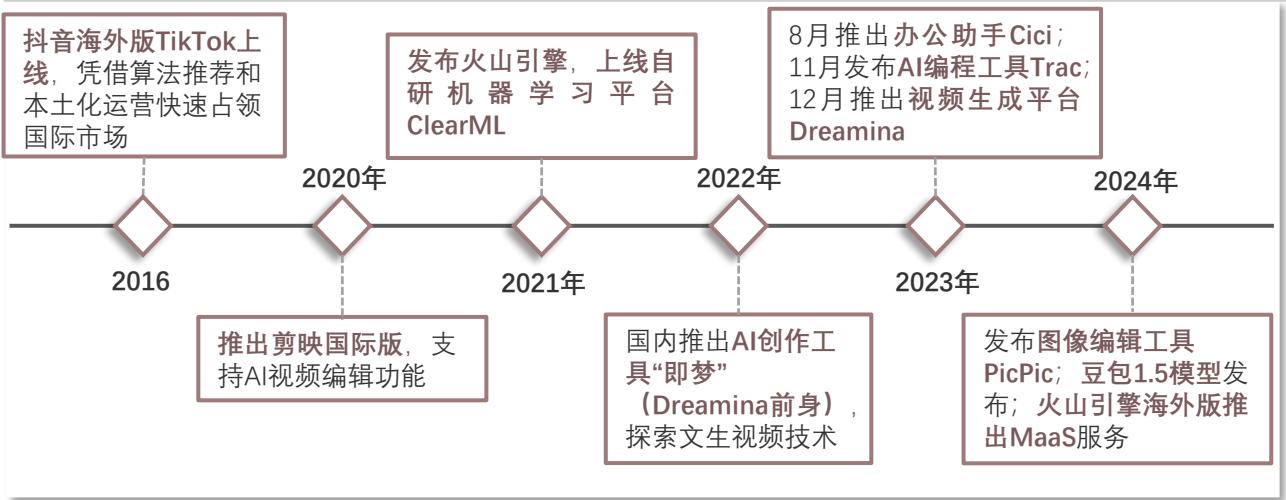
字节跳动自2016年凭借TikTok开启国际化征程，历经AI基础研发、工具化落地、多模态产品爆发及算力基建扩张，逐步构建起多元场景的全球AI生态体系

字节跳动介绍

ByteDance 字节跳动

- **企业名称：**北京抖音信息服务有限公司
 - **成立时间：**2012年3月9日
 - **总部地址：**中国北京市
 - **对应行业：**科技推广和应用服务业
- 字节跳动以“激发创造，丰富生活（Inspire Creativity, Enrich Life）”为使命，通过人工智能技术重塑内容创作、分发和消费方式。其核心产品包括今日头条、TikTok、剪映（CapCut）、飞书等。
 - 其凭借先进的推荐算法和强大的产品运营能力，在全球范围内拥有数十亿用户，业务覆盖超过150个国家和地区。近年来，公司大力投入人工智能研发，推出豆包等自研大模型，并形成覆盖办公、创作、编程、教育、社交等多场景的AI产品矩阵，成为中国AI技术出海的重要代表。

字节跳动发展历程



字节跳动竞争优势

- **技术实力强：**自研豆包1.5模型在SuperCLUE评测中位列国内第一，视频模型Seedance 1.0 Pro全球文生视频排名第一。通过自研DPU、潮汐调度等技术降低70%算力成本，推出极具竞争力的Token定价策略。
- **产品矩阵丰富：**覆盖聊天、编程、图像、视频、教育等多个高频场景，满足不同用户需求。
- **全球化运营与本地化能力：**借助TikTok的海外运营经验，快速推进AI产品区域适配与推广。
- **生态协同与B端赋能：**火山引擎提供MaaS服务，赋能手机厂商、金融机构等B端客户，构建开放AI生态。
- **硬件协同布局：**AIoT设备（如AI耳机、眼镜）2025年出货量预计突破1000万台，强化端云一体化体验。

来源：企业官网，头豹研究院

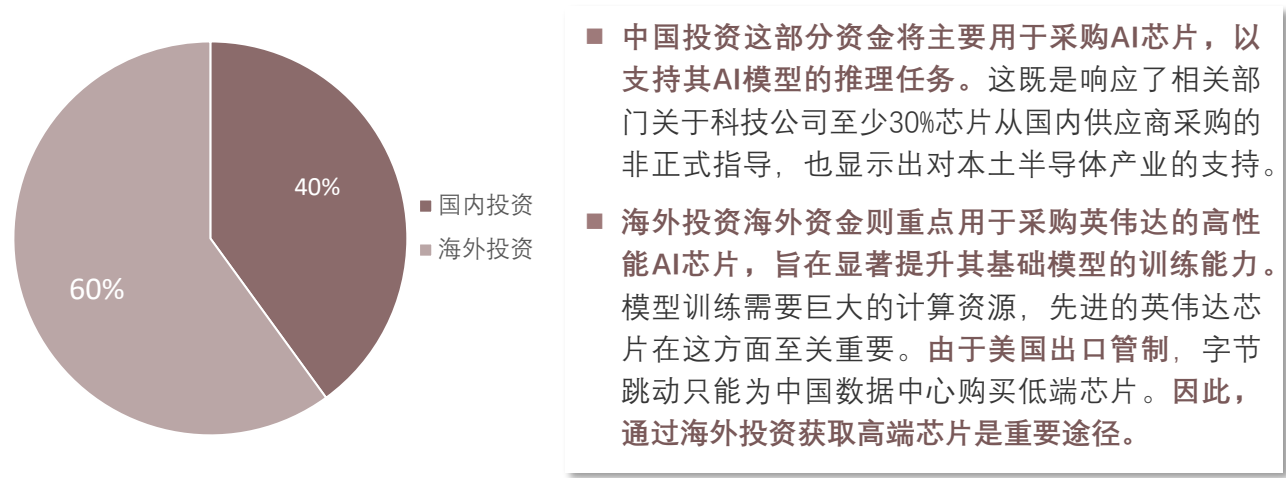
中国AI出海行业代表性企业——字节跳动

字节跳动凭借自研 AI 技术创新，通过国内外差异化芯片采购强化 AI 基建，打造覆盖多模态交互、企业服务的全场景产品矩阵，结合全球化运营经验与硬件生态协同，实现端云一体化发展

字节跳动AI出海产品矩阵

AI对话与助手	豆包 / Cici	多模态对话、任务辅助、豆包大模型
视频生成与编辑	即梦 / Dreamina	文生视频、AI特效、Seedance模型
	剪映 / CapCut	AI视频剪辑、自动字幕、特效
图像创作与编辑	星绘	AI绘图、多风格生成
	PicPic	AI修图、扩图、风格化
AI编程工具	Trac	实时代码建议、代码生成
低代码平台	扣子 / Coxe	AI应用开发、场景化搭建
虚拟社交	AnyDoor	AI剧情互动、角色定制
AI教育	Gauth	AI解题、全科辅导
企业服务	火山引擎	MaaS（模型即服务）、AI基础设施

字节跳动国内外AI基础设施投入分析



来源：企业官网，头豹研究院

中国AI出海行业代表性企业——科大讯飞

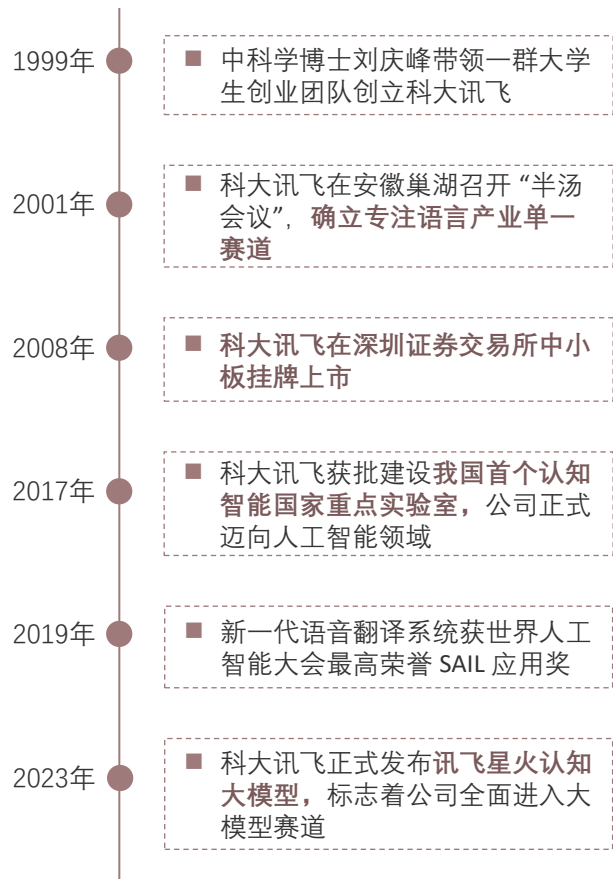
科大讯飞是中国智能语音与人工智能产业龙头，依托全球领先的语音合成、识别及AI核心技术形成多场景商业化落地能力，近年营收持续增长但受高研发投入影响净利润率偏低，但盈利韧性强

科大讯飞介绍



- **企业名称：**科大讯飞股份有限公司
 - **成立时间：**1999年12月30日
 - **总部地址：**中国安徽省合肥市
 - **对应行业：**软件开发行业
- 科大讯飞成立于1999年，是全球智能语音与人工智能领域的先行者和领导者。公司长期致力于智能语音、自然语言理解、机器学习及计算机视觉等核心技术的研发，以“让机器能听会说，能理解会思考”为使命。
 - 自2008年深交所上市以来，持续加强技术创新和产业化应用，其语音合成、语音识别、机器翻译等技术多次在国际大赛中斩获冠军。近年来，公司依托星火认知大模型，进一步强化其在教育、医疗、工业等垂直领域的智能化优势，相关产品和解决方案已进入东南亚、欧洲、北美及“一带一路”沿线多国。

科大讯飞发展历程



科大讯飞竞争优势

- 1

技术壁垒

 - 语音识别、合成技术全球领先，多次在国际评测中夺冠
 - 星火大模型在教育、医疗等垂直领域能力突出，支撑解决方案智能化升级
- 2

差异化赛道

 - 聚焦教育、医疗等社会刚需领域，避与OpenAI、Google等巨头在通用大模型上正面竞争
 - 行业解决方案粘性强，护城河深
- 3

国家战略协同

 - 业务与“一带一路”倡议高度契合，易获得政策支持及当地政府信任
- 4

品牌、渠道成熟

 - 通过翻译机等硬件在C端建立高端品牌认知
 - 线上渠道（Amazon、Lazada、Shopee）+线下经销商+独立站全覆盖
- 5

合规风险低

 - 主打行业应用而非泛娱乐内容，受地缘政治影响相对较小

来源：企业官网，头豹研究院

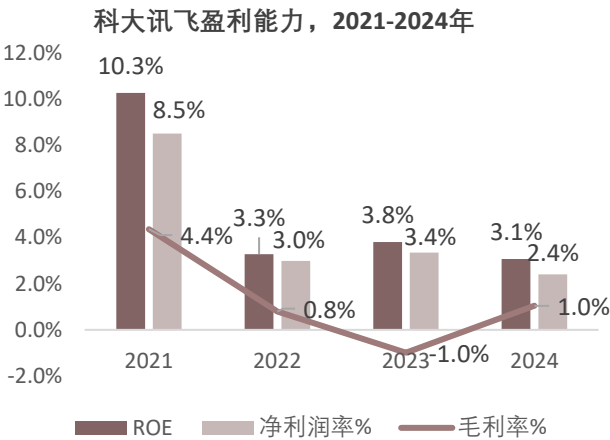
中国AI出海行业代表性企业——科大讯飞

科大讯飞凭借国际领先的智能语音及人工智能核心技术形成护城河，构建了涵盖智慧教育/医疗/城市/消费者业务/企业/营销的全场景产品矩阵，并通过持续高强度研发投入巩固技术壁垒与创新动能

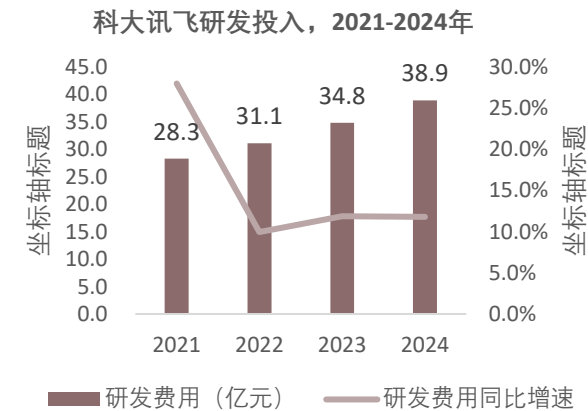
科大讯飞AI出海产品矩阵

消费者硬件	讯飞翻译机	智能办公本	智能录音笔
智慧教育	AI听说课堂	智慧教学平台	
智慧医疗	智医助理		
企业与开发者	iFLYTEK Open Platform		
智慧城市/工业	城市超脑	工业声学相机	

科大讯飞财务分析



- ROE（净资产收益率）大幅下滑，股东回报率显著降低。毛利率剧烈波动，产品竞争力和成本控制承压。净利润率持续走低，最终盈利水平薄弱。
- 科大讯飞正处于“ALL IN”大模型战略的高强度投入期，主动选择了以牺牲短期盈利能力为代价，换取长期技术壁垒和市场地位。2023年毛利率为负，其“产品销售”的直接成本已经超过收入本身，凸显了其投入决心。



- 科大讯飞研发投入呈现规模持续扩大、增速稳健的特点，研发费用逐年稳定增长，反映出公司作为AI龙头对技术创新的坚持。近两年11%以上的研发增速高于许多传统行业，但相较于部分激进投入的AI企业（如自动驾驶、大模型领域公司）可能偏保守，更注重可持续性。
- 高研发投入有助于巩固技术壁垒、拓展应用场景（如智慧教育、医疗、城市等），支撑长期增长。

来源：企业官网，头豹研究院

中国AI出海行业代表性企业——昆仑万维

昆仑万维通过“流量+社交”积累庞大用户生态后战略转型“All in AI”，依托自研开源大模型“天工”构建开发者生态，结合成熟流量网络实现AI应用商业化落地，形成“技术开源化、应用商业化”的商业模式

昆仑万维介绍



- **企业名称：**北京昆仑万维科技股份有限公司
 - **成立时间：**2008年3月27日
 - **总部地址：**中国北京市
 - **对应行业：**中国AI出海行业
- 昆仑万维是一家以互联网平台业务为基础、以人工智能技术为核心驱动力的全球化科技企业。公司自2010年起深耕海外市场，业务覆盖全球100多个国家和地区，能够深度洞察跨区域用户需求，具备强大的全球化运营能力。
 - 昆仑万维作为中国互联网出海早期开拓者，早年通过并购+自建打造多领域全球产品矩阵；2022年率先启动“All in AI”转型，聚焦AGI与AIGC，致力成为“技术+场景”双轮驱动的AI全球化平台，以“技术开源化、应用商业化”构建生态并推动AI应用落地，形成差异化商业模式与战略执行力。

昆仑万维发展历程



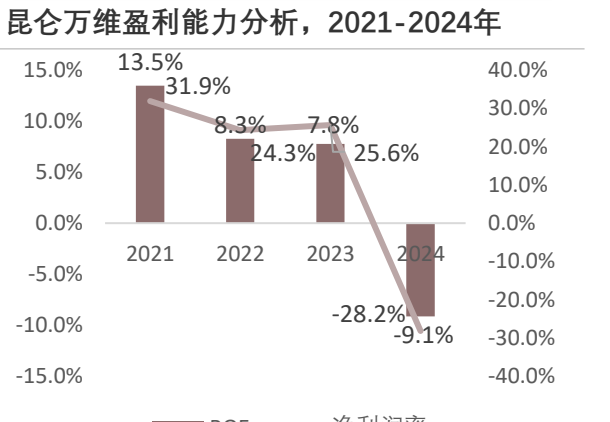
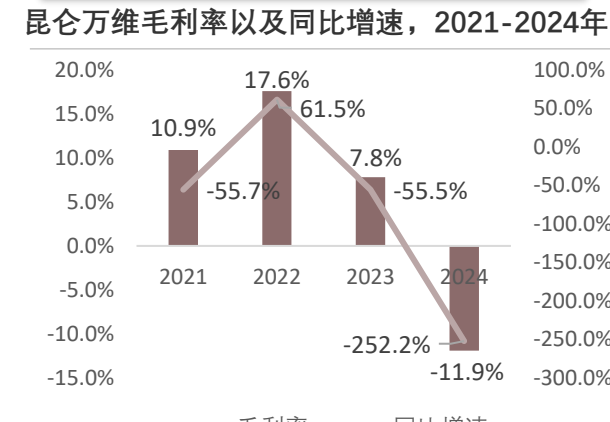
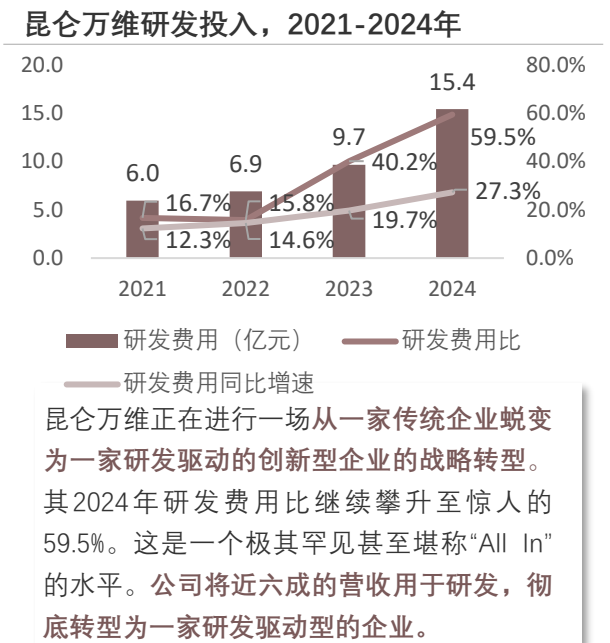
昆仑万维竞争优势

- **商业化能力突出：**率先实现AI应用盈利（如AI音乐），验证C端付费模式，为中国AI出海提供范本。
- **流量与AI协同效应：**依托全球3亿+月活用户生态，新应用可低成本冷启动、精准获客，形成天然护城河。
- **本土化运营经验：**深耕中东、东南亚等市场，深刻理解地域文化偏好，避免“水土不服”。
- **开源生态策略：**天工模型开源吸引全球开发者，提升技术影响力，反哺应用迭代。

来源：企业官网，头豹研究院

中国AI出海行业代表性企业——昆仑万维

昆山万维正通过将近六成营收投入研发的战略豪赌，经历毛利率与净利润率断崖式转负、股东权益缩水的阵痛期，以“J曲线”逻辑押注技术驱动转型，在短期经营危机中谋求未来市场主导地位



昆仑万维的毛利率状况极其令人担忧，呈现断崖式下跌的趋势，特别是在2024年，昆仑万维可能将大部分甚至全部巨额的研发投入进行了费用化处理。这些费用直接计入了营业成本或期间费用，从而大幅抬高了总成本，严重侵蚀了毛利率。毛利率首次转为严重的负数（-11.9%）。其激进的战略转型正在以牺牲短期盈利能力为代价，公司正处于一个“战略性亏损”或“经营危机”的关键节点。

2024年净利润率断崖式下跌至-28.2%。这是一个根本性的转变。这印证了之前毛利率为负的分析，并且公司的期间费用也非常高昂，最终导致了更大幅度的亏损。2024年ROE暴跌。这意味着股东的投资正在被消耗。这对于现有投资者来说是一个极其糟糕的信号。昆仑万维已经主动选择进入了一个“J曲线”的底部。即通过短期内的巨大投入和战略性亏损，换取市场份额和技术领先地位，以期在未来占据垄断或主导地位后，实现盈利能力的指数级回归。

来源：企业官网，头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

全球视野 · 本土洞察 · 助力企业把握市场先机

核心业务



行业数据 API

开放原创报告与研究数据接口，
支持企业知识库、系统平台及AI
应用高效接入和调用



KNIT解决方案

构建企业可信内容体系，提升品
牌在AI搜索与问答中的可见度、
准确性与转化效果



报告会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，
提供PC及移动端，方便触达平台
内容



定制报告/白皮书

对产业及细分行业进行现状梳
理和趋势洞察，输出全局观深
度研究报告



商业尽调

面向投资并购和商业决策，评
估标的公司的商业前景、价值
及风险



招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产
业，内容可授权引用至上市文
件、年报

业务咨询



客服电话：
400-072-5588



官方网站：
www.leadleo.com

报告作者



陈夏琳
首席分析师



文上
行业分析师



service@leadleo.com

办公地点



深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街道华
润置地大厦E座4105室
邮编：518057



上海办公室

上海市静安区南京西路1717号
会德丰国际广场2701室
邮编：200040



南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开发
区兴智科技园B栋401
邮编：210046

全球智能科技创新奖评选 AIX Award

AI + X · 无限乘数 · 让智能科技赋能真实场景

我们旨在筛选最具竞争力与用户价值的终端创新，让真正的好产品被看见、被信赖。

聚焦 终端制造领域（消费智能科技核心载体）



个人移动智能终端

涵盖智能手机、AIPC、平板电脑、便携式计算设备等核心移动载体



智能穿戴终端

聚焦智能手表、手环、AR/VR眼镜、智能服饰等可穿戴式设备



智能家居家电终端智能

覆盖智能音箱、门锁、安防监控、白/黑电、环境控制等智能联动硬件



智能文娱与教育陪伴终端

包含游戏主机、AI学习机、家庭影院、智能投影等沉浸式内容交互设备



智能办公与外设配件终端

包含智能办公本、键盘、鼠标、显示器、远程会议终端等生产力工具



智能出行与外场终端

涵盖消费级无人机、运动相机、智能出行等出行相关硬件



消费级/商用场景智能机器人

包含扫地机器人、商用服务机器人及工业协作机器人等

核心价值



权威公信力背书

依托头豹全球产业研究积淀，为企业
提供第三方验证；入选全球创新案例
库，助力企业拓展国际视野，加速全
球化布局



聚焦真实用户价值

评审侧重应用场景适配度与用户真实
体验，解决技术强但难感知的市场痛
点



长效荣誉资产沉淀

专属奖杯及全球标识授权，构建品牌
护城河，强化市场认知

关键节点 · 申报流程

01. 申报节点

2026年6月10日 全面开放申请通道

02. 评审期

7月11日-25日 多维度交叉评估

🏆 全球颁奖典礼

2026年8月4日 · 上海年度盛典

联系方式

陈夏琳Sharlin.chen@leadleo.com

公正 · 独立 · 实证 — 让创新可衡量、可信赖