



第四届菩提花开文化艺术节上,机器人和街舞演员同台炫技。

从春晚舞台走向城市街头,人形机器人、智能机器狗频频亮相北京文旅市集、游园盛会与商业活动现场,凭借趣味互动、动感舞蹈成为流量密码,机器人租赁行业迎来发展风口。

记者调查发现,今年机器人租赁订单大幅增长,价格较去年明显回落。但从租赁场景应用看,当前机器人仍以“气氛担当”为主,核心价值集中在引流聚客。不过,随着技术迭代与商业模式创新,未来机器人租赁将从单纯“凑人气”向真实场景服务迈进,行业成长潜力可观。

# 订单猛增,租金“腰斩”! 机器人仍是“气氛组”?

## 火爆

### 市集游园订单量猛增

进入5月,北京市朝阳区高碑店乡半壁店村通惠河畔,一棵320年的七叶菩提古树迎来盛花期。菩提树下,赏花、逛集、与机器人互动……第四届菩提花开文化艺术节如约举办。开幕活动中,衣着闪亮炫酷的两台人形机器人与6名街舞演员同台炫技,一曲《大花轿》活力炸场。古韵与新潮碰撞,机器人成为艺术节上最吸睛的存在。

“连续两年春晚亮相,机器人深受大众喜爱。今年想在传统活动形式上做些创新,特意租赁两台人形机器人助阵开幕。”活动策划负责人朱凯强告诉记者,前期机器人与舞蹈演员分开排练,仅提前两天进场磨合,最终舞台效果超出预期。

演出结束后,机器人走进市集,和游客比心、握手、趣味互动,不少市民驻足拍照、近距离围观。朱凯强表示,首次把机器人引入线下文旅活动,引流聚客效果立竿见影,“今后各类节庆市集,会考虑常态化融入机器人元素。”

今年,机器人租赁业务火了。企业年会、市集展会、商业卖场等大众场景,都能见到机器人的身影,市场热度节节攀升。

北京亦庄机器人科技产业发展有限公司商业运营事业部技术总监赵龙宇,今年感受明显——市场需求爆发来得猝不及防。他所在事业部去年9月刚成立时,机器人租赁还不温不火,需求基本局限在大型展会。“今年完全不一样,春节以来机器人租赁订单源源不断,‘五一’假期更是迎来高峰期,热门机型一度供不应求,四五月份的订单量已经是去年九十月份的三至四倍。”

不少租赁需求都是从Robot Mall具身智能机器人4S店引流而来,“最近电话响不停,忙不过来时我们也会把业务分给合作商。”赵龙宇介绍,市场需求主要集中在商业演出、活动引流、产品讲解、现场互动几大类。



穿着国风服饰的机器人和其背后的操作人员。

## 变化

### 创业者入局租金跳水

南金建是今年春节之后才正式冲进机器人租赁赛道的创业者。在此之前,他深耕影视传媒行业多年,手里有不少活动策划、政企合作资源,是典型靠资源加嗅觉抢滩蓝海的中小商家代表。

其实南金建很早就接触过机器人行业,2017年曾入局工业机械臂项目,在投入了几百万元后,止损离场。让他下定决心重新入局的,是今年春晚上机器人的惊艳表现——运控能力大幅提升、市场关注度暴涨,他一眼判断:机器人租赁的风口来了。

随着入局者增多,市场供给越来越充足,“竞争加剧的同时,也把租赁价格‘打’下来了,这也让更多的客户愿意尝试。”刚刚过去的“五一”假期,南金建的智弟机器人公司近30台大大小小的机器人和机器狗几乎被一抢而空,宇树、智元等人形机器人稳居市场主流。“去年,同款人形机器人日租价格动辄七八千元甚至上万元,现在几乎腰斩,四五千元一天,还包含随行操作人员和京内的运输费用,当然到了节假日价格肯定要上浮。”

日租价格千元左右的机器狗,因性价比较高同样抢手——尤其是当它披上熊猫外衣,化身憨态可掬的机器熊猫后,在亲子游园、文旅活动中尤其受到孩子们的喜爱。南金建告诉记者,目前机器人租赁应用场景十分明确,主打景区文旅、展会商演、企业年会和校园活动。个人租赁比较少见,“租赁成本仍是主要原因。”

## 行业

### 肆意生长下痛点明显

尽管引流效果不错,但是目前租赁场景中机器人仍以“气氛组”为主,核心价值仍是引流、造势、出片,与“更实用”的期待仍有差距。

活动现场,偶有心明眼亮的游客发现,这些看似自主运行的机器人和机器狗,背后都有工作人员一对一手动遥控。“ITF国际网球大师赛刚刚结束,我们曾设想能否让机器人跟人对打网球,但是咨询了多家公司发现,目前仍实现不了。”李莹向记者坦言。

“机器人还做不到自主思考、自由对话,都是按照程序执行,仍需人工操控。”南金建告诉记者,租赁的机器人或机器狗目前都要配备工作人员,一方面是按照需求进行现场操控,一方面还要负责维修和应急处理。

为降本增效,南金建采用了“自购+品牌联营”模式布局设备,同时牵手院校开展校企合作——由北京信息职业技术学院人工智能学院的学生担任现场操控、运维人员,按日支付劳务报酬,既解决了技术人手难题,也给学生提供了实战锻炼机会。

实用性不足之外,行业还面临报价混乱、服务标准缺失等问题。有客户向记者反映,目前机器人租赁市场报价尚不透明,机器狗单日报价从800元至1500元不等,人形机器人也存在一半甚至翻倍的价差。具体呈现效果怎么样也要实际沟通,前期咨询、反复比对耗费的时间精力较大。也有租赁服务方告诉记者,目前机器人保险产品已经出现,但尚未普及,投保也有门槛;机器人返场维修时,软件维修普遍存在定价不透明、收费偏高的情况。

## 未来

### 向生产力工具进阶

“租赁可以有效破解机器人‘购买成本高、维修成本高、更新迭代快’三大门槛,用低门槛推动更多场景落地。”作为专业的机器人租赁撮合平台,擎天租去年12月上线以来,目前在全国已有近400个“城市合伙人”,覆盖100多个县(市、区)。

从业者普遍看好行业前景。赵龙宇、南金建介绍,从咨询情况看,当下市场端已经涌现大量实用化需求,比如机器狗景区里爬山送水、机器人农业植保喷药、高空设备巡检等。行业正通过租赁场景收集真实用户需求,联动上游机器人厂商做定制化开发。

商业模式也在快速迭代,除“按天短租”模式,月租、季租、长期驻场租赁需求也在增加,分润、联营、内容定制开发成为新盈利点。一分钟定制舞蹈的开发费用数千元至上万元,高端市场潜力巨大。“北京市场远未饱和,每年展会、节庆、企业活动源源不断,需求只会越来越多。”

未来,随着技术能力与场景需求不断匹配,机器人迟早会跳出表演属性,逐步转化为服务民生、助力产业的生产力工具,机器人租赁行业也将从网红风口,走向长期、稳健的规范化发展赛道。(据北京日报客户端)