



# 「一人公司」热在长三角

### 要打造热带雨林式的科创生态,量大面广的创业者正是「小草」

本报记者 任俊猛



长三角(无锡)国际人才港“EAST+OPC”创新社区。

均 资料照片

## “人+AI”

OPC 的业务链条中,创始人是决策人,AI是“忠诚的执行人”,两者密不可分。该模式不仅让组织规模可以被有效控制,同时在复杂环境中,依旧能确保决策和执行一致性与可复盘性



“EAST+OPC”创新社区计划为 OPC 创业者送上礼包。

## 对接

OPC 创业方兴未艾,政府、投资机构以及 OPC 社区运营方等都应思考一个问题:OPC 创业者究竟需要什么支持?与其延续路径依赖,拍脑袋决定“给什么”,不如直接问问 OPC 创业者“要什么”



长三角(无锡)国际人才港 2025 年创造者年会。

民”之间的区别,业内人士普遍认为后者更多是“打工人”,工作地点可以不受约束;OPC 则是创业者,要有固定的办公场所。一位从业者开玩笑说,“不然合作方怎么能放心”。

有共识,也有争论。比如,OPC 创业者究竟需要什么支持?OPC 究竟是新风口还是新泡沫?热潮之下,这些问题或许更具意义。

## 不是减少人,而是放大人

“我们还算 OPC 吗?”一位创业者反复思考后,决定找到李璐问一问。这让李璐哭笑不得,她忽然意识到,除了希望能争取一些政策支持外,较早投入 AI 创业的创业者们,往往更加惧怕被时代抛弃。

位于无锡翠屏山旅游度假区的人才港已入驻企业 54 家,其中人工智能 OPC 超过 20 家,入驻不到 1 年的灵汲(无锡)科技有限公司便是 OPC 之一。目前团队已从 1 个人成长为 7 个人,主要从事 AI 赋能下的科研绘图插件开发与应用,产品主要适用场景之一是满足不同医学期刊对于论文绘图的不同要求。

这个颇为垂直的应用场景,源于团队成员在瑞士的留学经历——写毕业论文时,画图是件意外的麻烦事。为了解决这一问题,帮助更多科研人员节省时间,就有了这个项目的雏形。“目前从 0 到 1 的商业逻辑已经跑通。”灵汲科技相关负责人肖煜峰判断,接下来就是从 1 到 10 的加速阶段,出海是重要方向,英文版的应用插件有望春节后推出。

灵汲的项目在一定程度上折射出 OPC 创业的特点:从实际问题和细分需求切入,成本低,响应快。某种程度上,这也正是“一人公司”的潜力所在。由此,也催生出了一个 OPC 圈子里的“黑话”:手搓。

所谓“手搓”,最初出自游戏圈,指玩家不借助辅助工具等外挂,就能完成高难度任务。在 AI 时代,则延伸为不依赖专业设备、团队,仅凭个人

手工操作,就能实现从创意到产品的全过程。前段时间,一款满足独居年轻人安全需求的轻量化 App 爆火。该项目就是由三位开发者“手搓”一个月完成,开发成本仅千余元。

在距苏州北站仅 1 公里的故事接龙·画宗 AIGC OPC 社区,记者见到了苏州画宗人工智能科技有限公司创始人秦文山,他是苏州 OPC 圈子里小有名气的“手搓”代表。去年 4 月,秦文山辞职创业,成立 AI 工作室,专注 AIGC 视频领域;10 月前后就带领团队,借助 AI 工具,花费 28 天时间,“手搓”出国内首部原创 AI 动画短片《一掌熊猫》,一时间火爆圈内。

在 AI 创业前,秦文山在苏州轨道交通工作了约 11 年,主要从事安全管理。2023 年底,他开始接触 AI,2024 年初开始制作 AI 视频,并上传到自媒体平台,4 个月全网积累 50 万粉丝,并接到一些商单。不久,他便意识到作为拥有工作室的个体工商户,虽然灵活,但并非长久之计。去年 11 月 11 日举办的首届人工智能 OPC 大会被秦文山视为

创业的转折点,这个大会让他看到了 OPC 的发展机遇,会后他申请设立一人公司,11 月 27 日便拿到营业执照。

秦文山很笃定,自己符合 OPC 的条件。“AI 的核心并不是减少人,而是放大人的能力。”这是秦文山常提到的论断。换言之,一个人可以借助 AI 的“超级杠杆”,把个人能力放大到部门级甚至公司级,最大化自己的能力。

同样在苏州创业的何汕杉,是江苏梧桐人工智能科技有限公司的创始人,也是公司唯一的全职员工。基于自研就业服务模型,她打造了一款面向在校大学生的就业平台,可提供简历优化、岗位匹配、AI 模拟面试等服务。去年下半年,平台日均访问量已达 9 万人次,较上半年几乎翻倍。她解释,OPC 的业务链条中,创始人是决策人,AI 是“忠诚的执行人”,两者密不可分。该模式不仅让组织规模可以被有效控制,同时在复杂环境中,依旧能确保决策和执行一致性与可复盘性。

“OPC 的概念,还激活了一些原本的小伙伴。”李璐明显感受到,在参与团



人才港内的企业陆吾智能。

队创业之余,一些 AI 算法工程师等个人也在考虑,“是否还能自己‘手搓’一些小程序或小游戏”,个体创造力被不断激发。目前,园区内一家大型软件公司的 AI 生态圈负责人正与李璐对接,核心议题正是共同构建创新生态。

从事 OPC 社区运营,AI 是必修课。以李璐为例,她不仅能清晰讲出各个 AI 工具的优缺点,判断 AI 幻觉存在的情况,还能熟练使用各种 AI 工具进行协同办公,此前她就用 AI 工具为自己的公司做了一个官网。

“我是受益于 AI 非常多的。在与 AI 一来一回的互动中,可以完成共同创造。”李璐直言,AI 如果用得好,可以是个业务总监级,用不好可能就是职场小白。

## 决定给什么,不如问要什么

在长三角,OPC 社区正遍地开花。除了上海、苏州、南京、杭州等传统创业“高地”,宿迁等地也都有所动作,甚至部分区县、乡镇同样非常积极。其背后的逻辑是,广撒创新种子、提供全面养料、培育发展生态,以低成本孵化成千上万的 OPC 项目,正成为每座城市都会选择的“概率投资”。

当“小而美”的 OPC 有望成为亿元级独角兽时,以往全球通行的由技术、财务、产品三名联合创始人合伙的典型创业架构,在 OPC 创业模式中逐渐失效。作为创始人,是不可能全能的,一定会有短板。而在 AI 时代,一个人、一个创意、一台电脑就可快速验证商业假设,同时在 AI 的辅助下,创始人能够在多个角色间灵活切换。

OPC 创业方兴未艾,政府、投资机构以及 OPC 社区运营方等都应思考一个问题:OPC 创业者究竟需要什么支持?业内人士指出,与其延续路径依赖,拍脑袋决定“给什么”,不如直接问问 OPC 创业者“要什么”。

现有政策供给与 OPC 创业需求的错配问题,已初步显现。温州市委党校副校长、温州市人工智能学院副院长倪考梦曾深入参与推动温州 AI 产业发展,去年以来招引十多个 AI 创业团队入驻温州。其间,他发现企业如要享受一些政策,往往被要求达到一定产值、税收乃至缴纳社保人数等,这与 OPC 创业现状脱节,导致“政策补贴不能到位”。更细微的堵点是,AI 视频创业团队通常并不训练模型,而是直接调用第三方的工具平台,因此相比提供算力支持,AI 工具的充值补贴可能更实用。

打造 OPC 发展生态,政策与场景是绕不开的话题。

首先是政策。“EAST+OPC”创新社区的政策虽由政府制定,但并非闭门造车,而是与园区、企业密切互动的结果。“他们有了想法,就会拿给人才港的小伙伴去看,这一点非常棒。”李璐举了个例子,为解决算力问题,政府方面不仅会先了解 OPC 的算力需求,还会带着需求到大数据部门、电信运营商调研对接,甚至直接与 OPC 创业者沟通,“OPC 政策中,你觉得给多少算力补贴可以开工?”

“最初算力租赁的想法,同样出自一家企业的建议。”无锡翠屏山旅游度假区经发部门负责人介绍,政府不再大包大揽,不再购服务器、建机房等,而是选择市场化租赁。同时,只需摸清 OPC 创业者实际的算力年用量,据此测算政府补贴比例,要能解决实际困难,也要能激发创业动力。如此,于创业者来说是轻启动,对政府来说也是轻投入。

场景开放对 OPC 至关重要,这也正是政府层面在思考的问题。上述经发部门负责人透露,目前场景构建工作正在推进。一方面明确 OPC 能做什么,一项项梳理出来;另一方面,再看政府、园区、国企需要什么,尽可能地帮双方进行精准对接,快速提升。

“我们的 OPC,已经在为人才港创作 AI 视频宣传片。”对于场景开放,李璐曾大胆设想,人才港可以嫁接各种资源,打造成社区内 OPC 打造出的 demo 产品的第一个买家,因为“这里能容错”,帮助 OPC 试验、迭代,最后把成熟产品推出去。

政府、园区做第一个吃螃蟹的人,不只发生在无锡。相比相城区给予 OPC 创业者的 20 万元“助燃资金”等补贴,新公司接到的首个订单——为苏州高

铁新城制作主题曲和动画,更让秦文山感动。“那时公司成立仅 10 天,他们还要把我们公司的 Logo 打在动画上。”秦文山回忆,去年 12 月 19 日,动画在第三届 AI 苏州年度大会上播放后,不少公司找到他寻求合作。

## 孵化 OPC,也要“消灭”OPC

面对 OPC 热潮,“我们要孵化 OPC,我们也要‘消灭’OPC”。倪考梦的话一时让人摸不着头脑。刚刚起步的新生事物,“消灭”从何谈起?

在倪考梦的设想里,这正是让 OPC 兑现新风口预期,避免新泡沫风险的“关键一跃”。其中,孵化 OPC 是要帮助更多人实现从 0 到 1 的单人成军;而“消灭”OPC 则是推动 OPC 从 1 到 N 的跨越,成为多人公司乃至龙头企业,也就是奥特曼口中的“估值 10 亿美元的独角兽公司”。

“OPC 是一个起点,但它肯定不是终点。”秦文山的观点与倪考梦如出一辙。秦文山认为,OPC 是一个很好的开端,可以轻量化启动,政府还会给予一定扶持,免除创业的后顾之忧,“但这并不代表政府想让你一直做小团队,你还是要去做大”。

从工作室到 OPC,秦文山已感受到转型阵痛。“麻雀虽小,五脏还得俱全。”他直观感受到组织模式的变化:做个工作室,并不需要运营,“特别简单,有活大家一起干,干完之后把钱一分”;但“公司就不一样了”,他解释,虽然公司全职员工只有 4 人,但仍需运营支持,因为要有薪酬体系的设计,对人员和成本的管理,以及一些财会的申报和合同的规范化,这对创始人管理能力提出了更高要求。

一人公司不代表永远只有一个人。用秦文山的话说,OPC 也要做大做强,但与传统公司的路径有所区别。

传统公司奉行扩张思维,即招更多的人,组建更大的团队,形成更大的规模;OPC 则是生态思维,是要做一个比较完整的 OPC 生态,OPC 间实现资源互补、产能共享。“做生态也是为我们,可以联动上下游。”秦文山团队目前正在参与所在 OPC 社区的运营和生态打造,他为社区立下了几个准入规则:一是引进一些比较成熟的创作者来做 OPC,二是孵化一些大学生成为 OPC,三是发动一些上下游企业入驻,由此构建 OPC 发展生态。

很早之前,无锡翠屏山旅游度假区就在打造热带雨林式的科创生态:上层要有参天大树,中层要有灌木丛,地面还要有铺天盖地的小草,而量大面广的 OPC 正是 AI 时代的“小草”。“OPC 的孵化,就是一个寻找种子,打造苗圃,陪伴成长的过程。”上述经发部门负责人介绍,如果现在在服务、孵化 100 个项目,5 年后能看一两个项目发展起来,当下的政策投入就是值得的。

不过,各方也都建议,OPC 创业者仍要保持清醒,因为其创业门槛较高,需要创业者“all in”。

一方面,不要盲目入局、“一哄而上”。“要把创业方向等问题考虑清楚,这样成功的概率会更高。”秦文山说这话时底气十足,公司目前不仅有不少商单,比如已与一家电信运营商签约的千万级订单,同时已获几家国资的意向投资,待融资完成后,公司将更加下沉下来,聚焦 IP 打造,并制作 AI 电影、精品剧等。

“通用大模型是大公司的事。”另一家早已走过 OPC 阶段的 AI 创业公司相关负责人表示,OPC 要聚焦垂直类大模型,思考客户真实的需求,以及 AI 究竟能带来哪些改善,之后小步快跑,快速验证模式。一项关于“AI 墓地”的统计显示,目前收录的 5136 个 AI 工具中,已有 1481 个工具关闭、停运或被收购,其中写作类占比最高。

另一方面,对待发展扩张,也要足够谨慎。OPC 的扩张,意味着空间入驻率会越来越高,于运营方自然是好事。但李璐却看到了另一面:对创业者来说,意味着运营成本迅速增加,可能因此背上沉重的负担。“我们会劝他们三思,能不能先不要扩张。”李璐说,可以通过寻找上下楼的 OPC,共同解决问题。此前,一家已孵化两年的 OPC,负责人提出希望再孵化一年,人才港非常支持,“大家都不要着急”。李璐说。



入驻人才港的光忆科技。