



一个人一根网线『拎包创业』正当时

OPC创业新风涌入临港 互利共生的产业生态正在形成



■ 数创云湾的共享工位

■ 临港创新魔坊社区

本报记者 曹博文

“AI时代将诞生估值10亿美元的‘一人独角兽’。”2024年，OpenAI的CEO奥特曼抛下预言，一石激起千层浪。“一个人，一根网线，就能创造奇迹”成为当时全世界人们对AI时代最浪漫的想象之一。而现在，这个梦或许不远了。

OPC，指由一个人或者几个人组成的小公司。作为AI赋能的新型创业形态，OPC凭借启动成本低、决策灵活等优势，正逐渐成为驱动经济微循环的关键力量。

东海之滨浪潮翻涌，引来无数弄潮儿。去年8月，上海临港新片区推出“超级个体288行动”计划。去年12月，临港新片区发布推动OPC发展行动方案，系统性推出覆盖创业全生命周期的创业支持体系。短短5个月，首发载体零界魔方便吸引150家企业、500多名创业者入驻。此外，在临港的各个园区也涌现出许多怀揣梦想、拖着行李箱“拎包创业”的年轻人。

这些OPC的事业发展状况如何？他们又需要怎样的产业生态？近日，本报记者来到他们的办公桌前，倾听他们的故事。

在零界魔方的共享工位上，一块平板电脑大的黑板立在桌前，上面写着创嘉智木的公司名称，后面的四五个工位上，电脑运行着代码，桌前摆放着各种各样的机器人和部件，窗边还有一台3D打印机。三名技术人员正聚在一起激烈讨论，一片热火朝天，这就是许多初创OPC企业在这里“拎包入住”的状态。

创嘉智木的创始人是上海电力大学教授宋小军，她同时也是儿童心理咨询师。因为发现青少年成长过程中情绪陪伴的需求，她打算制作一款具有心理共情对话和心理健康预警功能的桌面陪伴机器人。去年9月，创嘉智木正式注册。宋小军介绍，目前他们的心理健康大模型正在研发中，未来，这款机器人可以根据青少年客户的兴趣定制外观和性格。

“许多大学老师出来创业，几乎就是‘小白’。这里办公是免费的，让我现在的创业成本几乎为零，可以专心研发产品。这里还配送很多创业沙龙活动，让我逐渐知道怎么去运营一家企业。”宋小军表示，为了验证机器人产品更多的商业可能，已经开始为一些企业定制打造可互动的“品牌吉祥物”机器人，广受欢迎。

沪味科技的创始人陈子顺早在大学时期就开启了创业之旅。他的创业初始于在宿舍里用“散装英语”在TikTok上开展带货业务。此后，他一路艰难前行，住过仓库，背过债务，经历多次失败。最后，尝试多条赛道后，他选择专注一个品类和一条毛毯“死磕到底”。

去年9月来到临港，他的底气增强了不少。办公室门外的门牌上，用白板笔写着公司的名字。室内，散落在直播间手机架前的毛绒毯，诉说着昨夜奋斗的情景。来临港4个月，他们创造了一个属于他们自己的小奇迹——产品登上TikTok日本家纺品类第一，全品类第一，单季度业绩突破一亿日元。

陈子顺介绍，这里不仅办公免费租，公寓免费住，投流、物流等方面还有补贴。直连海外的数据专线，让他们开展海外业务非常便利。如物流费每件包裹补贴5%运费这一项，就让企业综合利润率提升7%。

同样，落户临港就实现“开门红”的还有港美通（上海）智能科技有限公司。这是一家专注于AI搜索优化业务的智能营销服务企业，绝大部分员工都是00后。公司营销负责人何珍荣告诉记者，他们非常看中临港的创业生态，临港聚集了上海三分之一的备案大模型，他们可以找到非常优秀的合作伙伴。公司在临港的第一批客户就是在“国投临港杯”第十二届“创青春”上海青年创新创业大赛上偶遇的。

政策之外，还有生态

未来3年，上海临港将建成10个OPC社区，开放100个真实场景，汇聚1000个团队以及10000名创造者。在推动OPC发展行动方案中，可以窥见临港的雄心壮志。但引进来，如何留得住？如何让这些经济原子克服脆弱性，爆发出蓬勃能量？打造适配OPC健康发展的产业生态，成为关键。

记者在采访中发现，寻找合作机会、建立业务链接是临港许多OPC正在做的事情。一方面，部分OPC之间产生了业务网络。甚至有些发展迅速、较为成熟的OPC，正成为其他OPC们的“小小链主”。另一方面，一些OPC已经开始解决产业“链主”的需求订单，找到了自己的发展机遇。

你能想象吗？只要轻点鼠标，艺术家可将创作作品上传云端。几秒后，系统便提示数据校验通过并自动匹配线上的柔性生产线，让天马行空的创意成为货架上的商品。刚刚落户滴水湖IC创新港科创社区数创云湾的OPC企业上海智绘创响科技有限公司，打造的数字艺术社区产品已进入“封闭测试”阶段，并吸引了全球上百位艺术家的入驻。智绘创响总经理冯霖学美术出身，在创业时他选择了自己热爱的桌游、潮玩文创赛道。他介绍，智绘创响的核心产品“Hobbypaint好笔喷数字艺术社区”就是一个综合性的线上手工作坊，邀请艺术家、普通用户、3D打印工作室、玩具厂商等注册入驻，这些包括OPC在内的用户能够在平台上“一键”达成合作，在平台上找到属于自己的产业链位置。

同样，落户数创云湾的OPC拾趣宝集创始人刘治国表示，作为主营艺术收藏品交易的平台，拾趣宝集目前需要与大量具备潮玩、古钱币等小众爱好专业知识且拥有强大运营能力的人才建立合作关系。他期望与临港地区的优秀数字营销OPC展开合作，同时借助载体空间数创云湾的共享空间，开展面向这些领域的数字营销OPC及个人的培训活动。此外，他还计划吸引临港多所高校的学生参与到数字营销和非遗、艺术品创作的培训中来，帮助孵化出一批有合作前景的OPC新人。

市场需求、应用场景、投资渠道与合作资源的获取，已成为OPC在临港实现可持续发展的核心命题。临港新片区管委会数据处四级调研员王亮指出，尽管临港通过跨境数据便利化、办公住宿减免及一系列配套政策成功吸引大批OPC创业者入驻，但构建完善的产业生态体系仍是更为关键的发展支撑。目前，临港正在紧锣密鼓地进行链主以及专业社区运营团队的招引工作，同时做细服务，加快链主与优质OPC之间的合作对接。

在王亮看来，许多OPC并非“创业新手”。他们往往能敏锐察觉到某一高度垂直场景的商机，追随产业链与具体应用场景所带来的机遇而来。因此，帮助这些OPC找业务，非常关键。而这些订单，往往因链主的需求而生。

链主可以提供专业孵化与人才补给平台、开放核心资源与应用场景，还能构建行业交流与协同社群。在行动方案出台时，临港已为OPC系统梳理了5个赛道、18个链主和30多个场景。例如，作为跨境社交销售领域的标杆企业，傲途科技的核心业务就是让境外的小商户能够直接从国内的优质厂商采购到合适的商品。而这项庞大的业务，需要大量数字营销领域的OPC合作。因此公司打造以临港为中心的超级个体（OPC）服务基地。目前，该企业正深度参与临港OPC培育工作，通过工具赋能、资源对接、实战培训等举措，助力更多“超级个体”借助社交销售模式链接全球商机。

在临港，产业链主与OPC的深度协同正构建起互利共生的产业生态。以星聚科技为代表的数字标注链主企业，将整合产、学、研、娱及实体体验的完整链条，为OPC团队提供定制孵化支持与个人发展规划。司南高质量孵化器的实验室资源向OPC企业开放共享；数据要素领域的链主企业为OPC提供数据交易流通渠道……

链主优质资源与OPC创新活力交融，政策红利浇灌与产业生态滋养共振，临港新片区以“创业来临港，陪伴你成长”的关怀，让一个个OPC创业梦想落地，创造经济微循环中的活力典范。

拎包入驻，能量无穷



▲ 拾趣宝集创始人 刘治国

▶ 智绘创响 总经理冯霖