

「上下楼就是上下游」 一人公司社区玩转「AI乘」生态

2025年以来
部分省市“一人公司”
政策动向

2025.03.29

北京市海淀区推出中关村AI北纬社区，该社区于2025年12月发布北京市首个人工智能OPC服务计划

2025.12.18

上海市临港新片区发布推动OPC发展行动方案

2026.01.06

浙江省宁波市海曙区发布AiOPC社区，并同步发布“NewBoss0574”计划

2026.01.13

《江苏省“人工智能+”行动方案》发布，支持人工智能“一人公司（OPC）”创新创业模式

2026.01.15

《深圳市打造人工智能OPC创业生态引领行动计划（2026—2027年）》发布，目标到2027年底，建成超10家面积均不少于1万平方米、集聚效应明显、全国领先的OPC社区，培育超千家高成长性人工智能创业企业，集聚超万名人工智能创新创业者

2026.01.23—01.25

浙江省杭州市举办一系列聚焦一人公司（OPC）的创新活动

2026.01.29

广东省金融委员会扩大会议暨全省金融系统工作会议召开，会议强调，做好对中小微企业、一人公司、个体户、新就业群体等的服务保障

【现场“时”探】
“一人公司”悄然兴起背后：
AI技术降低创业门槛



AI时代创业者 三大核心壁垒

- 01 行业洞察能力和审美能力
- 02 快速学习能力，现在几乎每周都有新工具上市，创业者必须能快速掌握并驾驭
- 03 执行落地能力。传统创业公司有3—5人团队，市场、技术、战略各有分工，而一人公司需要自己统筹所有事，即便有AI工具辅助，也对创业者系统性整合资源的能力提出了更高要求

上海临港科技城“零界魔方”
办公楼内，每个工位都是一人公司。
张淑贤/摄

投标文件、跑投标流程时，很难兼顾技术测试，多线并行时常常力不从心，“要是自己生病，项目可能直接停摆，AI说到底只是辅助，没法完全替代人”。

在王译丰看来，一人公司的概念可拓展为轻量化公司，“一人公司只是我创业的初期形态，以后有实力了会考虑招人，组建三五人的小团队”。

受访的多位OPC创业者都提到，随着产品雏形落地，就会启动融资扩员。投资人看待OPC项目的核心逻辑，也从来与“是否为一人模式”无关。力合科创创新部副总经理、深圳模力营AI生态社区运营负责人贺飞就举了个例子，去年6月底，一名从清华大学本部毕业的博士生，带着近10年实验室积累的技术单枪匹马来到深圳创业，聚焦智能硬件交互手环，去年销量很火爆。“尽管他是单人模式，但我们看中他深厚的技术积累、优秀的技术运用能力，依然投了他。他入营三四个月后，团队就扩充到了七八人，下一代产品节后即将推出。说到底，我们更看重创业者撬动资源和能量的能力。”

值得注意的是，AI工具普及让创业门槛看似降低，给人“人人都能创业”的感觉，但实际并非如此。萧晨熙就提到，现在创业者能用到各类海内外AI模型和技术，一个人就能做出项目雏形，但这背后很考验创业者的判断与筛选能力，“AI能提供大量方案，哪一个真正能跑通，需要创业者自己把控；此外，还考验创业者的验收能力，这背后是对自己专注赛道的专业能力。”

在王超看来，AI时代对创业者提出了更高维度要求。“其实现在对创业者的能力挑战反而更大了，他们的核心壁垒集中在三点：一是行业洞察能力和审美能力；二是快速学习能力，现在几乎每周都有新工具上市，创业者必须快速掌握并驾驭；三是执行落地能力。传统创业公司有3—5人团队，市场、技术、战略各有分工，而一人公司需要自己统筹所有事，即便有AI工具辅助，也对创业者系统性整合资源的能力提出更高要求。”

在业内人士看来，这一新兴模式对拉动地方创新创业、以创业带动就业，乃至培育新质生产力，都有着重要的探索价值。一场“AI乘”的生态变革，正如星星之火，正在全国各地形成燎原之势。



深圳“大公坊AI硬件OPC·hub”创业者做出来的产品雏形。卓泳/摄

OPC也有局限性

AI赋能、平台托举、政策推动，让OPC创业者得以轻装上阵，甚至在短短数月内就能推出一款像模像样的产品。但看似“丝滑”的背后，多位受访创业者都不约而同提到，OPC的小规模特性也带来了天然局限性。

运作一年多后，郭志坦就坦言，一人公司的发展短板很明显：比如准备

一个人×AI，何以让建筑设计“平民化”？

证券时报记者 卓泳

“给我一栋‘像少女般翩翩起舞’的楼。”胡政涛耗时近一年打磨的建筑AI系统——集CAD引擎、建筑语义引擎与智能体于一体，近期即将上线。这套系统中，建筑设计师只需用自然语言描述脑中的建筑构想，系统便能自动推理生成对应的建筑模型，全程仅需约15分钟。

胡政涛是身兼建筑设计师与AI工程师双重身份的创业者——多伦多大学建筑专业打底，在宾夕法尼亚大学拿下计算机学位，在北美做了七八年建筑设计后，曾在大型建筑公司担任人工智能研发总监。七八年的建筑行业浸润，加上两年的AI研发经验，让他对建筑行业的痛点了如指掌，这成了他敢于辞职，在没有融资的情况下单枪匹马创业的底气。

创立OPC(One Person Company,一人公司)最根本的驱动力来自胡政涛对建筑行业的洞察。“现在的建筑设计本质还是‘手工作坊模式’。”他直言，每个项目都离不开定制化服务，

单个设计成本居高不下。尤其在北美市场，多方参与的决策机制让建筑设计迭代频繁、流程冗长、效率低下的问题尤为突出。他发现，无论是纽约、波士顿的摩天大楼，还是上海的城市地标，在表皮设计、空间布局等方面都暗藏诸多共性规则，“这些共性，为什么不能通过技术实现自动化”？

这个念头在他心里盘了很久，直到AI技术的成熟给了他答案。“以前用传统工程思维做自动化，系统会很僵硬，没法落地。但AI具备的泛化能力能让定制化的建筑设计场景实现自动化，同时颠覆软件和建筑师的交互方式。”于是他决定辞职创业，目标很明确：用AI让建筑设计“平民化”。

如今他开发的系统已能精准理解“裙楼”“阳台”等专业术语，还能结合场地条件和法律法规生成方案。未来，甚至支持文字描述加参数的混合输入，自动完成建模。“以前需要团队两个月做的事，现在AI加持下10秒就能生成初稿，说效率提升10倍都保守了，实际能达到50倍以上。”

对胡政涛来说，AI技术和工具是他研发这套模型的高效“助手”，但并非主角。作为建筑师和算法专家，他的短板是前端开发，“React框架我以前没接触过，要是自己学，光练习就得好几个月。”但借助AI工具，他快速搞定了语法纠错、测试代码编写这些标准化工作，把90%的时间都投入到核心算法和架构创新上。“真正的核心壁垒还得自己搭，AI能帮我处理杂活，但核心的后端代码，它一点忙都帮不上。”

胡政涛研发的这套系统，把目光瞄准了高端制造业的工业建筑赛道，机器人厂房、药厂、核电站都是潜在目标。“这个赛道需求大、价值高，还强规则、重数据，特别适合AI发挥作用，而且国内现在还没人做。”如今，他忙着对接试点订单，与产业方谈合作，甚至已经有资本伸出“橄榄枝”。他坦言，“一个人加AI撑不住了，后续还是要组建团队，应对客户的各种需求迭代。”

“AI能降低门槛，但没法替代专业能力。你得有足够的知识储备，才能用好AI这个工具。”胡政涛说，“完全不懂技术的人，再强大的AI也帮不上忙。”

500人 近900份 上百条

去年8月临港科技城“零界魔方”推出“超级个体”计划，不到半年就吸引150多个团队、合计500人入驻，其中20%至30%是一人公司。

杭州鸿鹄汇成立半年多就收到近900份入驻申请。

深圳宝安区今年1月刚成立的AI硬件“一人公司”社区“大公坊AI硬件OPC·hub”，一周内就接到上百条咨询。

图虫创意/供图

证券时报记者 卓泳 张淑贤

28岁的王译丰有着光鲜的学历——复旦大学本科、中国传媒大学硕士。但工作一年多后，她从国企辞职，成了OPC(One Person Company,一人公司)风口上的一名探路者。

王译丰创业的念头，源于此前工作的企业采购视频号运营项目，她发现自己也有能力承接。起初，她并不知晓OPC的概念，注册自然人独资公司，只是为了方便承接企事业单位的订单。

没有搭档，王译丰借助AI工具，将以往需耗费2—3小时写的一篇公众号文章压缩至不到1小时，“把想法告诉AI，立刻就能生成初稿，自己再调整优化，效率高了许多”。近两个月，她的收入已略超当初工作时的工资。

2026年开年，OPC之风席卷全国。从线上的社交媒体，到线下的创业社区，从长三角的江浙沪，到大湾区的广深港，围绕OPC的讨论不绝于耳，各类OPC社区陆续亮相。各地政府以竞逐OPC赛道为切入口，掀起新一轮产业争夺战。

实际上，“超级个体”不是新词汇，比如传统的个体户，自媒体时代的网络大V，都是一个人凭借一台电脑、一个账号发展起来，并活跃在各个创业赛道中。这波“一人公司”热潮有何不同？

OPC社区鸿鹄汇合伙人王超认为，关键变量在于AI，核心是创业者能否撬动AI杠杆落地创意与想法。“我们更倾向于用‘AI乘’这个概念。”王超说，“它背后是乘数效应，是用AI颠覆传统工作方式。”

如何颠覆传统创业？

上海临港科技城的一栋名为“零界魔方”的办公楼里，已经入驻了一批一人公司。楼内面积不大的接待前台，几位有意向入驻的创业者正在咨询入驻条件与政策。

“零界魔方”内，每个方寸大小的工位背后都是一个OPC的创业故事。王译丰的工位附近，坐着华梦仪器创始人郭志坦和上海易阙进出口贸易有限公司创始人周泓百，他们都是OPC浪潮中敢于“吃螃蟹”的人。

24岁的郭志坦毕业于安徽大学电气工程与自动化专业，有过短暂的工作和创业经历。上一次创业，5人团队虽有分工，但其他成员都不是全职投入，最终几乎所有活都落到他一人身上。这让他萌生了开一人公司的想法：“无人机市场已是红海，但无人机编队市场还是蓝海。”基于对赛道的判断，他认为一人公司的运营成本能降到传统公司的1/10甚至更低。如今，他的华梦仪器专注于无人机灯光秀编队方案落地，办公室一角摆放着上千个他手工制作的无人机电机。

刚满21岁的周泓百，高三时因家庭变故未能如期上大学，初入社会迷茫时，他了解到上海临港的OPC相关政策，于是开始一人创业。“成立公司时，我发现国内很多工厂出海困难，就想整合资源打造个人品牌，帮工厂打开海外市场。”他说，“数据调研、表格文档处理等方面，AI工具帮我节省了很多时间，我则专注于与客户和工厂的对接交流。”如今公司成立已满一年，他与几家香薰蜡烛工厂达成战略共识，品牌店铺正在打造中。

AI颠覆了哪些创业环节？“AI模型和工具能给创意提供多个方向的市场前景分析与研究数据，还能帮忙筛选最合适赛道，预算每个周期与盈利点。”毕业于新加坡国立大学药物研发专业的马来西亚籍华人萧晨熙，正是借助AI