

# 谋新篇开新局

**探路“一人公司”** 随着人工智能技术的普及，一个人加上几个AI“数字员工”，就能撑起一家公司的日常运营。这种被称为“一人公司”(OPC)的创业新模式，成了今年全国两会上多位代表、委员关注的话题。借助大模型和智能体，个体的创造力被极大放大，这也是新质生产力在微观经济层面的一种直观体现。但作为新生事物，“一人公司”在现实运行中也面临不少具体的痛点，这些问题不仅困扰着初创者，也考验着各地政府的服务与管理智慧。即日起，本报推出“探路‘一人公司’”系列报道，探寻不同城市、不同行业、不同形态的“一人公司”以及OPC社区案例。希冀通过这些报道，呈现智能经济、数字经济时代的创新演变，也为相关政策的完善提供一线的实地观察。

## “一人公司”热潮席卷 多城竞相加码争当创业沃土

中经记者 陈雪波 卢志坤  
成都 北京报道

“这个名叫‘桃仙仙’的智能体我花2个小时就可以制作出来，以后在成都龙泉山上就能看到这位‘数字人’工作，‘她’能耐心地为游

### “云上接单”与“实体孵化”并行

李琴指着她的笔记本电脑屏幕向记者展示了她的接单平台，在一个名叫“明途智能体开发者社区”的平台上，能看到标注了收益的任务单。

“水文与水资源介绍员”“文化旅游项目数据经理”“土壤与地质介绍员”，每个任务单中会详细描述任务要求，接单者使用AI工具来完成这些任务单。

以“桃仙仙”的制作为例，李琴先通过AI工具生成一位与桃花有关的古风女性人物形象，再用PS、AE等软件工具对生成人物进行调整，给人物添加肢体动作，显得生动灵巧。后续，她将相关素材和图片投喂给数字人，数字人就能像讲解员一样给游客讲解景点信息。

### 从技能培训到千万级订单池

乍一看，“一人公司”的日常工作需要一个人和一台电脑，似乎入行要求很低。但王骁介绍，虽然人工智能工具降低了创业的门槛，但成为一名合格的“公司负责人”依然需要拥有一些技能，比如熟练掌握AI工具、了解业务运作流程、掌握数据整理与“喂养”方法。

为此，明途启航向创业者免费提供阶梯式的技能培训服务。基础课程教授智能体的搭建与配置、形象制作、数据训练等内容；进阶课程涉及数据包制作，帮助创业者理解如何让智能体在特定领域发挥作用；高级课程则聚焦于OPC在各行各业的应用场景，以及如何用智能体赋能特定产业。培训合

客做景点介绍。”3月10日，刚大学毕业半年的李琴(化名)向《中国经营报》记者介绍了她的工作成果。今年，她也即将成为一家公司的负责人，更特别的是，这家公司短期内只有一个员工，也就是她自己。

近几个月来，OPC(One Per-

son Company，即“一人公司”)兴起。凭借人工智能技术的发展，公司多数任务可以由“数字员工”完成，继而诞生了“一人公司”。

事实上，这股风潮正席卷全国并重塑创业生态。伴随大模型与智能体技术的爆发，“单人成

持续接单。明途启航运营负责人王骁告诉记者，这些创业者在过去几个月的时间里，每个月都在平台持续获得收入，部分创业者每月收入能达到1万到2万元。

在运营模式上，明途启航采用线上线下深度融合的方式：线上以明途智能体开发者社区作为OPC创业者的项目及任务平台，提供各种产业的AI诉求和开发者工具的学习课程；线下以成都科创生态岛为基地，为OPC创业者提供一站式的办公服务和公司注册服务。

王骁介绍，目前各方为OPC创业者免费提供算力支持。依托成都市对算力的补贴，以及天府新区及国家超级计算成都中心针对OPC孵化器的算力支持，平台得

以在创业初期为创业者免除算力成本。

“按照我们之前测算，10个OPC一年可能要消耗约1P的算力。”王骁表示，“希望在算力方面能获得持续的政策支持。”记者了解到，1P算力按市场价计算，一年的使用成本超过20万元。

此外，据王骁介绍，在工位租赁、生活配套等方面也有优惠政策。公司注册流程也正在进一步简化中，未来将实现一站式线上办理，让注册公司更加简单。

“线下办公的话，OPC社区能够提供优质的办公环境，也能促进创业者之间的交流、合作，但线上办公也完全可行，‘线上+线下’的办公模式将会成为常态。”王骁表示。

成都的探索并非孤例。在这场对“超级个体”的角逐中，全国多座核心城市已相继入局，竞相打造OPC的创业沃土。

据记者不完全统计，近期北京发布了首个人工智能“一人创业公司”服务计划；苏州正加速打造“全球OPC创业首选城市”；今年春节后的首个工作日，青岛颁发了当地首张OPC营业执照；而杭州、深圳、无锡等地也密集出台了涵盖算力补贴、开源社区融合的专项政策。从长三角到珠三角，再到成渝地区双城经济圈，托举OPC创业者成为“超级个体”，已成为各地抢占人工智能下半场生态位的重要共识。

2025年10月至2026年2月的5个月时间里，约200名稳定的创业者在平台完成了300多万元的业务。

与此同时，平台已经与2000多家政企客户达成合作。景区、企业、政务部门、高校都有大量的工作需要由人工智能来完成，这些单位提出工作要求，有委托托OPC创业者完成这些任务。据王骁介绍，仅基于明途本身的业务，目前就有约5000万元的订单量在平台发布，未来将有更多需求作为订单发布在平台。

至此，从技能培训、注册公司，到订单寻找、完成订单，再到费用支付，一个“一人公司”的完整业务已经形成完整闭环。

军”的超级个体正成为数字经济中极具活力的微观主体。

记者了解到，在今年全国两会上，“一人公司”也成了很多代表、委员热议的话题。而在地方实践上，地方政府已开始探索如何给予OPC更多发展支持。

力才能健康持续成长。”同时，OPC的人才认定、流程标准等还都在探索当中，尚未形成清晰的政策指向。

在全国两会上多位代表委员的共识，也印证了基层的普遍痛点。除钟波外，全国人大代表、杭州市人大常委会副主任罗卫红在调研中同样发现，多数OPC初期难以注册正规市场主体，在签订合同、开具发票时面临障碍；且传统扶持政策多以雇佣员工、有实体场所的小微企业为对象，针对算力采购、云服务、OPC核心成本的帮扶工具匮乏。

全国政协委员、上海应用技术大学校长汪小帆则呼吁，应针对性打造人工智能OPC创新创业生态。据悉，“一人公司”新业态的迅猛发展，目前已引起包括国家发展改革委在内的相关部委的高度重视。

王骁认为，“一人公司”不一定局限于单个参与者，小团队的创业公司能够完成企业级的任务，也可以被称作“一人公司”。“它一定是在某个行业领域里面深耕的，有组织的概念和架构，能够服务于特定行业的。”在未来，“一人公司”有望成为人工智能时代新质生产力的重要微观基础，让更多有创意、有技术的个体在合规、透明的环境中成长为“超级个体”。



图为天府智创T·OPC线下社区。

陈雪波/摄影

### 新业态呼唤配套政策

在今年全国两会上，全国人大代表、极米科技董事长钟波关注到了“一人公司”的发展前景和遇到的困境。他指出，“一人公司”创业者往往兼具经营者、劳动者和服务提供者多重身份，收入存在阶段性波动，但现有社保缴费方式总体偏刚性，部分人群面临缴费压力较大、参保连续性不足等问题。

钟波呼吁加快设立“数字一人企业”制度接口，完善数字生产要素投入的税费政策，构建数字信用评价与融资服务体系，建设低成本、专业化发展载体，让更多有想法、有技术、有专业能力的个体，在合规、透明的环境中成长，为发展新质生产力贡献力量。

这样的问题在实践中确实存在。王骁介绍，对“一人公司”来说，缴纳社保、税费等问题与传统公司有很大区别。“成为公司之后，就得按照规定缴纳社保和纳税，这可能会成为创业者起步期的主要成本之一。”他透露，目前平台正在积极与相关部门沟通，希望能出台针对OPC的减免政策和针对性措施，帮助创业者减轻负担。

此外，王骁还提到，OPC的产业资源持续供给也是一大挑战。“能够持续稳定可靠地获得产业订单，一定需要公司不断链接产业资源，需要政府产业资源的助

## “龙虾”游进滴水湖 上海临港的“一人公司”试验

中经记者 杨让晨 石英婧 上海报道

“今年春节前，公司和同在社区的一家二次元公司进行了出海合作洽谈。”2026年3月10日，跨境电商从业者梁锐平告诉《中国经营报》记者。作为2025年10月首批入驻上海临港滴水湖畔零界

魔方OPC(一人公司，One Person Company)社区的创业者，梁锐平所在公司的销售规模已经在日本市场细分赛道占据头部地位。

“这在一定程度上得益于社区提供的一系列优惠政策。”梁锐平告诉记者，算一笔时间账，在入驻OPC社区前，其运营一个海外电商平台

需要用8—9小时来推进产品的价格核算和选品。但在上海临港新片区的零界魔方OPC社区，得益于AI工具的加持，这一时间成本被大大压缩，“AI能自动帮助我们核价上架”。

像梁锐平这样的创业者在零界魔方OPC社区还有很多，一场关于智能经济和“一人公司”的“微观

革命”正在这里展开。零界魔方相关负责人向记者提供的数据显示，截至目前，零界魔方OPC社区建筑面积约8700平方米的3号楼已基本满员。自2025年10月开业至今，该社区已吸引约150个项目入驻，实际入驻人数约500人。

今年《政府工作报告》首次提

出，打造智能经济新形态，深化拓展“人工智能+”，促进新一代智能终端和智能体加快推广，推动重点行业领域人工智能商业化规模化应用，培育智能原生新业态新模式。同时支持人工智能开源社区建设，促进开源生态繁荣。

尽管远离上海市区，但零界魔

方OPC社区却有着“超级引力”。目前，零界魔方OPC社区正为入驻者创造一切有利条件。在为OPC提供包括“龙虾”(即OpenClaw，一款AI智能体)在内的AI试用工具的同时，零界魔方也在引入链主企业，根据临港新片区产业优势为“一人公司”牵线搭桥，加快融入当地产业链。

### “一人公司”扎根临港 OPC 社区

“目前，我们业务的销售规模已经进入日本市场细分赛道的头部。”梁锐平告诉记者，在入驻零界魔方OPC社区后，“一人公司”的业务发展迅速，跨境电商业务从江苏省南通市、浙江省义乌市的工厂拿货，通过Tiktok平台直播销售后发往日本。自2025年7月至今，梁锐平的跨境电商业务销售规模达到1.3亿日元，而这—领域在日本市场细分赛道的总规模也不过23亿日元(约合1亿元人民币)。

梁锐平向记者坦言，除了平台红利外，零界魔方的OPC政策对业务拓展的帮助也很大。“作为初创企业，社区不但提供办公场地，还有免费住宿，为像我这样的创业者减轻了不少负担。在入驻零界魔方OPC社区之前，除了业务压力外，缴纳房租也是一笔不小的开支。”

据零界魔方相关负责人介绍，目前，零界魔方OPC社区为入驻企业免去了前3年租金，并提供可免费居住1年的人才公寓。在入驻的第四、五年，零界魔方仍然会给予入驻者办公场地租金减半的优惠，人才公寓在第二年也有相应优惠政策。

借助零界魔方OPC社区的一系列优惠政策和技术支持，梁锐平认为公司发展的上限提升了。“在AI介入前，没有想到公司能够达成现在的业绩。”梁锐平告诉记者，自己并没有预估过公司的上限在哪里，但是仍然希望能够一直向好发展。“目前，已经开始接触投资人，但公司需要的不只是融资，还有资源方面的帮助。”

实际上，并非只有“一人公司”看上零界魔方OPC社区这块“风水宝地”。和梁锐平不同，陈立新在入驻社区前，公司的展会智

能营销业务已积累了约3400家客户，覆盖国内的江浙沪地区、新疆以及国外的东盟、中东等地区。陈立新的人工智能企业则主要面向越南和马来西亚市场，但他也选择了入驻零界魔方OPC社区。

“现在，我每天用4个小时，跨越整个上海市通勤上班。”尽管耗时颇多，但在陈立新看来，零界魔方能够联通企业所不具备的资源。“这里汇集了‘超级个体’矩阵，加之社区对互联网和AI的接受程度较高，公司的产品也能够赋能社区。”

零界魔方相关负责人告诉记者，社区希望通过一系列举措把初创企业留下来。“社区会提供一些企业服务和政策支持，如果是优质的‘超级个体’，还会给予对接基金、创业贷和安排孵化器支持，希望这些‘超级个体’能在临港留下来扎根。”

### “超级个体”协同“养龙虾”

记者在采访中了解到，对创业者而言，入驻OPC社区不仅能得到有形的政策、资金帮助，还有无形资源和协同发展生态。

“AI的效率的确比人工操作更高。”梁锐平告诉记者，公司自建了一套AI系统，大幅缩短了选品所耗费的时间。

“目前，OpenClaw的热度很高，社区正在为入驻者免费安装。”零界魔方相关负责人告诉记者，在新AI工具上线的情况下，社区会让企业试用，如果有需求将尽量满足。目前，社区也正在推广AIstore赋能平台，帮忙企业降低算力、模型、工具等成本，同时指导“超级个体”的项目团队人员“养龙虾”。

不过，OPC创业者也面临着AI技术困惑。“由于没有AI技术背景，会遇到底层代码无法介入的难题，只能通过不断‘投喂’指令进行调整。”梁锐平表示，AI工具也会输

出Bug(故障)，需要不断地迭代、调整，以达到高质量的产出。

在梁锐平看来，AI并非万能的，也有“临界点”，实际输出的产品投放到市场中，效果也并不是都很好。“尽管AI技术普及是不可逆转的大趋势，但模型的搭建、训练仍然需要人工干预。在业务持续扩大后，公司也需要培养善用AI的人才来帮助完成工作。”

为了解决这些困惑，零界魔方也在发挥着另一种作用：帮助OPC联通上下游，建立产业链，促进社区协同发展。

上述零界魔方负责人告诉记者，社区正在引入链主企业，帮助上下游企业作为生态中的一员进行对接。“目前，部分企业刚入驻，项目尚未成型，正在摸索自己的业态。社区内部也在打造闭环，例如有企业主要从事财务系统研发，他们可以在沙龙上分享自己的产品，

与楼内的‘超级个体’形成联动。”

“这里有众多‘超级个体’，社区进驻后可以先在社区内形成商业赋能。”陈立新告诉记者，零界魔方吸引了众多“一人公司”，自己在临港项目的公司还刚起步，在已经运营的公司AI能力加持下，有机会成为头部企业，同时也会优先将产品在社区内普及，以平权的价格帮助“一人公司”利用AI技术实现快速发展。陈立新还告诉记者，零界魔方OPC社区地处临港新片区管委会所在区域，能够帮助企业链接更多资源，再加上链主企业不断进驻，相关供应链企业也会逐步进入社区，从而带动整个社区的体系生态发展。

“到临港来创业发展，公司也制订了‘万千计划’，希望2026年能够覆盖1万个创业者，通过千元级产品的使用，帮助用户降本增效，成为OPC和中小企业的营销合伙人。”陈立新表示。