

探路“一人公司”

建设长三角OPC首选“合伙人”城市

江苏太仓何以吸引“AI+OPC”创业者加仓重仓？

中经记者 张家振 苏州报道

“生成一张2008年过年团圆，电视机放着春节联欢晚会，窗外有烟花，一家人喝着酒，抽着烟有说有笑聊天，桌子上的鱼头朝右的照片。”一位工作人员在输入指令后，ChatGPT5.4立即生成了一张

张充满怀旧感的照片。

这是《中国经营报》记者日前在位于江苏省太仓市的“太仓智汇谷·科技创新园OPC生态社区”苏州燃果文化传媒有限公司(以下简称“燃果传媒”)办公室看到的寻常一幕，多位工作人员正在电脑前通过ChatGPT、OpenClaw(小龙虾)等生成照片、视频等信息。

打造具有太仓辨识度的OPC创新发展模式，同时围绕“长三角OPC

首先‘合伙人’城市”定位，到2028年培育OPC企业超100家，集聚OPC人才超1000名。

据了解，作为太仓市OPC人才集聚、创新成果落地的核心阵地，由太仓市文化教育投资集团有限公司

(以下简称“太仓文教投集团”)打造的太仓智汇谷·科技创新园顺势而动，在SEED创新中心专门设立OPC生态社区，早在2025年11月便获评苏州市专业化OPC社区。

太仓文教投集团副总经理贺寅告诉记者，园区规划设立OPC生态社区，提供从工位到单间的灵

活办公空间，配套共享会议室、洽谈室、路演大厅等公共空间，OPC项目入驻即可开展工作；生活需求方面，园区内478套精装修人才公寓优先供给园区企业，“后浪young”商业街区配套持续优化，以满足“AI+OPC”创业者和OPC项目办公与生活的所有需要。

活办公空间，配套共享会议室、洽谈室、路演大厅等公共空间，OPC项目入驻即可开展工作；生活需求方面，园区内478套精装修人才公寓优先供给园区企业，“后浪young”商业街区配套持续优化，以满足“AI+OPC”创业者和OPC项目办公与生活的所有需要。

“加仓太仓，理所应当”

良好的区位优势和产业资源，也吸引了来自上海等地的优质创业者加仓太仓、重仓太仓。

日前，记者在太仓智汇谷·科技创新园OPC生态社区实地采访了解到，该生态社区位于SEED创新中心三层，多位OPC创业者在单人工位前紧张忙碌。易晶是一位小红书聚光的代运营，主要做小红书私域商家代运营、客户投放等业务，还有OPC创业者扎根“AI+人力资源”“AI+设计”等赛道。

除了“一人公司”创业工位外，太仓智汇谷·科技创新园OPC生态社区还设置了诸多灵活多变的单间创业空间，以满足OPC项目在不同发展阶段的办公需求。

作为典型创业公司代表，燃果传媒于2025年6月13日正式入驻太仓智汇谷·科技创新园。据燃果传媒运营总监卢意介绍，公司已累计服务客户超2000家，业务版图覆盖全国，客户留存率接近90%，业务涵盖游戏、电商、教育、金融、网服等主流互联网行业。

“目前，公司年度营收达1500万元。在AI技术赋能下，特别是随着今年AI大模型快速发展，公司今年一季度业务量和营收规模快速增长，呈现出良好的发展势头。”燃果传媒财务负责人陈思创告诉记者。

这只是太仓智汇谷·科技创新园大力发展数字经济、人工智能等新赛道的一个缩影。贺寅告诉记者，太仓智汇谷·科技创新园是由太仓市属一级国有企业太仓文教投集



在太仓市打造的“一核双园多区”OPC社区矩阵中，太仓智汇谷·科技创新园OPC生态社区是其中“一核”。

团投资建设、全资子公司太仓文实运营管理有限公司运营的现代化科技园区，总建筑面积32万平方米，2024年5月正式投用。

据贺寅介绍，园区以“人工智能+”为核心，聚焦空天通信、智能驾驶、交互式机器人等细分领域，2024年获评苏州市首批人工智能与数字经济产业园，为OPC提供了产业集聚、资源富集的培育土壤。

“在区位优势方面，太仓智汇谷·科技创新园毗邻西交利物浦大学太仓校区，可依托高校科研与人才资源为OPC提供技术支撑。园区距离上海虹桥国际机场约30公里，太仓高铁站仅3公里，便于OPC链接沪苏两地市场与资源。”贺寅表示。

良好的区位优势和产业资源，也吸引了来自上海等地的优质创业者加仓太仓、重仓太仓，并先后在太仓智汇谷·科技创新园注册成立公司。以瑞霏科学仪器有限公司为例，该公司创始人张祎毕业于上海交大。目前，公司已成功研发出具有完全自主知识产权的STED超分辨显微镜，打破了国外技术垄断。

在张祎看来，公司实现快速发展，得益于太仓市有着一套完善的OPC创业政策支持，构建了一站式服务平台。

创业者为何钟爱太仓？太仓市招商引引资优秀合作伙伴、来自北航投资的王剑飞用一句话说出了心声：“这里很好，加仓太仓，理所应当。”

德企之乡AI护航

太仓智汇谷·科技创新园作为首批苏州市专业化OPC社区，为太仓市发展“智能经济”、培育新质生产力注入了强劲动能。

值得注意的是，太仓市已深耕对德合作30余年，被誉为“中国德企之乡”，全市目前共集聚外资企业超1800家，其中德企超560家，制造业德企数量占全国总数的十分之一。

汽车零部件、航空航天等产业持续集聚，也让太仓市产业能级不断跃升。相关数据显示，截至目前，太仓市汽车零部件企业近800家，全球汽车零部件供应商百强中有18家在此布局，超过六成的零部件企业进入上汽、特斯拉等整车企业供应链，一辆汽车约70%的零部件可以在太仓市完成生产与配套。

此外，围绕上海大飞机产业体系，太仓市还集聚起了航空航天产业链。目前，全市相关企业已超200家，大飞机结冰安全实验中心和大飞机江苏太仓研究中心相继落地，为各类人才集聚提供了丰富的产业土壤。

在人工智能让OPC创业者“单人成军”的大潮之下，太仓市正深入落实国家“人工智能+”行动部署，以苏州人工智能OPC品牌为引领，持续集聚创新资源、优化产业布局，全力推动人工智能产业提质增效，为科创企业成长营造优质生态。

太仓智汇谷·科技创新园作为首批苏州市专业化OPC社区，为太仓市发展“智能经济”、培育新质生产力注入了强劲动能。

今年3月，太仓市率先发布《太仓市人工智能OPC培育发展行动计划(2026—2028)》，将培育OPC作为布局智能经济的重要抓手，提出了全力打造长三角OPC首选“合伙人”城市的目标。

根据规划，太仓市将打造“一核双园多区”OPC社区矩阵。其中，“一核”即以娄江新城科教创新区为核心，智汇谷·科技创新园为核心承载区，构建“创新有平台、创业有生态、生活有品质”的OPC发展主阵地。

在推动OPC场景开放方面，太仓市将定期发布人工智能应用场景清单及开放清单，鼓励OPC参与揭榜攻关，同时聚焦“AI+制造”综合应用方向，支持OPC联合模型研发企业、制造业龙头，共研行业专用模型、智能化解决方案，在具身智能、港口交通、医疗健康、智慧教育、政务服务及其他领域，鼓励OPC相关业务在人工智能各重点领域的应用推广，为OPC技术落地提供“试验田”。

贺寅告诉记者，在提供空间

与配套保障，降低创业落地成本基础上，太仓智汇谷·科技创新园还将提供资金与金融扶持政策，破解创业者资金短缺难题。截至目前，园区已有30%的企业获得市场化股权融资。

据介绍，在提供技术与资源支撑，助力技术成果转化方面，园区依托“智汇伙伴”合作网络，搭建企业与复旦大学、上海交大、西交利物浦大学等高校的合作桥梁，提供技术咨询、实验设备共享、联合研发等服务。园区还定期举办“人工智能技术对接会”，邀请产业链上下游企业参会，为OPC项目寻找与园区头部企业京东方、知行机器人的合作机会。

贺寅表示，未来，太仓智汇谷·科技创新园将持续发挥OPC社区平台优势，以“人工智能+”为核心，重点聚焦新能源汽车、航空航天及数字经济三大产业，持续优化集研发、办公、展示、交流、配套消费与居住为一体的站式科技产业生态平台；同时，不断完善创新生态，强化产融对接、集聚优质资源，助力更多科创企业落地成长，为太仓市培育新质生产力、打造人工智能产业高地贡献更大力量。

业绩“变脸”收监管函 林州重机核心业务“失速”

中经记者 黄永旭 卢志坤 北京报道

因2025年度业绩预告与经审计净利润出现盈亏性质反转且

差异较大，日前，深交所一纸监管函，揭开了林州重机集团股份有限公司(以下简称“林州重机”，002535.SZ)2025年业绩预告“变

脸”的迷雾。

《中国经营报》记者观察到，从预计盈利近千万元，到最终审计确认亏损近5000万元，短短三

个月，这家老牌煤机企业的业绩预告上演了惊人反转。逾5000万元的利润落差，叠加2025年前三季度3.23亿元贸易收入追溯调

整，以及深交所的一纸监管函，将

林州重机推上风口浪尖。

就业绩修正、贸易业务以及公司经营情况，记者致电、致函联

系了林州重机方面，中国证券部一位工作人员表示，“近期不方便接受采访”。截至稿件发布，未收到公司方面任何回复。

业绩“大反转”

2026年5月8日，深交所向林州重机下发监管函指出，公司业绩预告信息披露不准确，违反了相关规定。一时间，市场哗然，这家传统煤机企业成为关注焦点，业绩预告演变成一场“信任危机”。

时间回到2026年1月30日，林州重机发布业绩预告称，预计2025年全年归属于上市公司股东的净利润为850万元至1200万元，扣非净利润亏损3500万元至2700万元。对于投资者而言，2022年以来，林州重机作为一家常年营收超10亿元的企业，不足千万元的盈利虽然单薄，但至少是盈利状态。

然而，出乎意料的是，仅仅三个月后，4月28日公司突然发布业绩预告修正公告，将净利润大幅向下修正为亏损4500万元至4900万元，扣非净利润调整为亏损6900万元至6500万元。

4月29日，公司披露的2025年年度报告显示，最终经审计的净利润为亏损4744.08万元，扣非净利润亏损6668.02万元。从盈利千万元到巨亏近5000万元，落差逾5000万元，业绩盈亏性质发生根本逆转。

深交所监管函中明确指出，此举违反了《股票上市规则》中关于信息披露“真实、准确、完整”的规定，并要求公司吸取教训，杜绝此类事件。

就监管所指和盈亏反转的原因，林州重机在《2025年度业绩预告修正公告》中的解释是：“2025年度，公司通过高新技术企业认定，企业所得税

适用税率由25%调整为15%。由于所得税税率的变化，对递延所得税资产的影响预测不充分，最终导致净利润由盈利变为亏损。”

林州重机的解释虽在技术层面提供了一种可能，但并未完全平息市场的疑虑。将时间线拉长，公司的业绩轨迹，在近三年呈现出剧烈的“过山车”态势。2023年，林州重机实现营业收入18.38亿元，同比增长64.10%；归母净利润1.17亿元，同比暴增518.76%。在当时，这样的业绩表现被视为煤机行业高景气度下的典型复苏案例。

然而，高增长势头在2024年戛然而止。当年，公司实现营业收入16.84亿元，同比下降8.38%；归母净利润9534.40万元，同比下降18.47%；扣非净利润5453.19万元，同比大幅下滑52.30%。

到了2025年，业绩再度全面下滑。全年营业收入11.28亿元，同比大幅下降33.00%；归母净利润-4744.07万元，同比暴跌149.76%，由盈转亏；扣非净利润-6668.02万元，亏损幅度进一步扩大。

2026年一季度，颓势未改。报告期内，公司营业收入1.78亿元，同比下降42.50%；归母净利润526.71万元，同比下降77.27%；扣非净利润-2983.76万元，由盈转亏。

整体趋势上看，公司在业绩下滑通道内，似乎无法“刹车”。在一季报中，林州重机将业绩下滑归因于“下游行业景气度较低，需求放缓，产量降低”。

煤机主业“塌方”

资料显示，林州重机成立于2002年，2011年上市，主营业务涵盖煤矿机械及综合服务业务、军工业务两大业务板块。核心产品包括液压支架、采煤机、掘进机、刮板机等“五机一架”综采设备。

纵览近几年财报，从业务结构变化可以看出，林州重机核心煤机业务正经历明显萎缩，“造血”能力逐步弱化。

2025年，煤矿机械及综合服务业务收入10.82亿元，同比下降34.18%，毛利率为24.17%，比上年同期减少3.72个百分点，占总营收比重从2024年的97.64%降至95.92%。其中，煤矿机械业务收入9.75亿元，同比下降33.95%；煤矿综合服务收入1.07

贸易业务“虚胖”

业绩“变脸”的同时，林州重机还发布了《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》，对2025年第一、二、三季度的财务数据进行“追溯调整”。公告称，基于谨慎性原则，公司对贸易业务进行自查，并更正了收入确认方式。

具体来看，第一季度营业收入由3.94亿元调减至3.10亿元，减少8414万元；上半年营业收入由9.06亿元调减至5.83亿元，累

计调减3.23亿元；前三季度营业收入由11.70亿元调减至8.47亿元，累计调减3.23亿元。相应调整的还有营业成本和财务费用，但对利润总额影响极小。

记者了解到，贸易业务通常毛利率极低，企业开展此类业务以“总额法”确认收入时，大概率会虚增收入，导致收入规模和毛利率失真，但不会改变净利润。

林州重机2025年半年报显示，公司贸易业务收入高达3.23

亿元，占当期营业收入的35.63%，而该业务毛利率仅为0.50%(营业成本3.21亿元，营业收入3.23亿元)。更改为“净额法”后，这部分收入几乎被全额剔除。

经计算，剔除贸易“水分”后，公司2025年上半年核心业务收入仅为5.83亿元，同比下降33.7%。全年主营业务收入11.00亿元(扣除贸易及其他非主营后)，较2024年的16.49亿元

下降33.3%。

由此可见，煤炭行业下行周期下，作为煤矿机械制造商，林州重机的命运与煤炭行业景气度紧密绑定，主业的下滑程度愈发严峻。林州重机在年报及半年报中均表示，将聚焦主营业务发展，优化经营管理，改善财务状况。

截至目前，林州重机尚未就监管函涉及的信息披露问题披露进一步整改方案。