

青年观察

“一人公司”崛起，单枪匹马怎样跑赢新赛道

AI效率高人力成本低 但也面临风险管控缺失等难题 如何破局？创业者们给出解题之钥

名词解释

何谓OPC

OPC的全称是One Person Company，意为“一人公司”。人工智能时代，OPC已不再是传统意义上的“一人公司”，而是指个人在AI的协同支持下，可以独立完成从产品设计、研发、生产，到市场投放、用户运营与客服响应的全链路业务闭环。



黄沙



庄凯



夏磊

受访者供图

当人工智能工具重塑产业边界，以“超级个体”为核心的OPC创业模式正加速崛起。这些跨学科精英与行业老兵，凭借AI赋能的超强个体能力，以“一人公司”或小型核心团队的形式，在文化科技、AI影视、生物医药等领域开辟出新赛道。

轻装上阵“一人公司”争做“独角兽”

清晨的上海灵石路，中电禹海的办公区里，首席执行官黄沙正和团队调试设备——5个人的核心团队，要完成传统企业50人才能承接的城市更新数字化项目。在几公里外，一家短剧智能体创始人石先生正对着电脑敲下一串指令，AI工具瞬间生成短剧分镜头脚本……

所谓“超级个体创业者”，并非传统意义上的“一人有限责任公司”，而是指借助AI工具，实现“单人+AI=公司”的新型创业形态。

上海一处商住两用的房子曾是石先生的办公室，解散员工后，他将它改成了住宅。这间房子见证了他们从团队创业到如今“一人公司”的转变。

石先生曾有着光鲜的履历：谷歌纽约软件工程师、微软西雅图资深软件工程师、一家准独角兽公司的联合创始人兼CTO。2018年，他尝试区块链创业，遭遇了人生中的第一次滑铁卢，陷入破产困境。“当年赔了很多钱，让我一度心灰意冷。”他回忆道。

2021年，他回到上海开了一家科技公司从事软件外包，公司雇佣了8名全职员工

和十几名兼职员工，业务做得风生水起。但近年来受AI大潮影响，公司主营业务遭受猛烈冲击，接单量大幅下滑。深陷焦虑的他决定全力推进AI方向转型。作为小公司，资源和实力远不及大厂，竞争中处处被动。这让他的AI转型之路走得格外吃力。

一次偶然的机会，他进入了短剧智能体这个赛道。“以前拍短剧对普通人来说是不可想象的，找编剧、请演员、租摄像机等，成本高昂，但有了AIGC，成本锐减。”石先生透露说，目前他的初代产品已上线内测，面向专业短剧影视团队。以前一部成本几万元或十几万元的微电影，未来可能100元就能做出来。

当谈及解散所有团队成员是什么感觉时，石先生用了“轻装上阵”这个词。比起当年打理小公司的焦头烂额，如今“一人公司”的日子显然更“从容”——以前开公司，石先生一睁眼就被各种推销追着跑：不仅要扛着一年几百万元的经营压力，还要时刻绷紧神经；担心核心员工突然辞职，琢磨怎么让员工做得开心、留得住人。

石先生解释说，即便管理得再用心，

在开会协调、团队协作的过程中，难免出现效率损耗和沟通摩擦。对小公司来说，既要花大价钱吸引人才，又要费尽心机磨合团队，这笔“人力账”着实沉重。

凭借专业水准的提示词编写能力，石先生发现，AI的效率高得惊人——一个小时生成的代码量，堪比过去10人团队一整天的工作量。“这我能随时响应市场需求，哪怕遇到新模型迭代这样的紧急需求，也能24小时连轴加班赶工，快速将功能落地、完成上线。”

石先生的未来规划很清晰：打造AI演员，运营虚拟IP；迭代新版本，支持真人剧。“我希望比竞争对手更专业。目前，我的产品已签下上百万元级别大单，3周前上线后，已经有用户充值10万元。”

和石先生这样的创业老兵不同，庄凯、夏磊两位在读博士则是高校中脱颖而出的“超级个体”。

庄凯的创业故事，始于一次“叛逆”的退学。2024年，他在一所985高校攻读博士，因研究理念不同，他果断退学，成为西湖大学的博士生。一次，他从同学那里听说了上海创智学院。他凭借扎实的学术

功底与优秀的工程化能力，在选拔中脱颖而出，成为创智学院与西湖大学的联培博士生。在这里，他找到了创业的方向——用AI重构生物医药研发流程。

“比如工业上需要耐高温且高效的酶，现有酶无法满足需求，而自然界有数不清的功能未知的蛋白质。”庄凯解释，传统研发需要大量湿实验，周期长、成本高，而AI能挖掘或者设计所需蛋白并缩小实验范围。2025年12月，他创立“探微本源”，打造“干湿协同”自动化系统。

创业初期，他是标准的“一人公司”，一个人搭建平台、对接实验室。“我有三个‘AI员工’，分别担任前端程序员、算法研究员和工程师。”庄凯说，AI能完成重复性工作，但核心决策还得靠人。“比如AI写的代码，我要检查是否能运行以及优化的空间，实验方案要结合行业经验调整。”

和庄凯一样，夏磊也是一名在读博士，他聚焦AI+空间计算心理疗愈平台，以《桃花源记》为核心意象，打造沉浸式数字疗愈环境。“VR能构建安全的体验空间，结合声控、风感等交互，让用户从压力中抽离。”

五人“超级战队”打造跨界创业传奇

石先生认为，“一人公司”在某些情况下是比团队创业更强的一种模式。“一人公司”不代表要闭门造车，可以通过和其他超级个体的协作来交换资源；如果能有效利用AI技术和社交媒体作为杠杆，完全可以用一个人的力量实现以前需要几十人甚至上百人的产出。

超级创业者黄沙和他的五人“超级战队”就是这一模式的典型代表。2016年的纽约，曼哈顿的文化地标，一场名为“HelloKongzi全球文化巡展”的新媒体盛宴正在上演。作为总策划，黄沙

目睹Kongzi玩偶进行街头表演，耳畔传来不同肤色观众的赞叹之声。这场由文化部支持的大型巡展，从策展构思到技术落地，全程由他带领的6人小团队完成。工程师既能趴在地上焊电路板，也能转身就编写交互程序。设计师不仅是全球服装设计大赛冠军，还能独立搞定从创意草图到现场搭建的全流程。“那时候还没有‘超级个体’的说法，但我们已经在用这种模式做事了。”黄沙回忆，正是这场巡展，让他坚定了小团队撬动大项目的创业路径。

十多年前，游戏引擎的普及加上一些

零代码工具的出现，让他敏锐捕捉到工具革命的浪潮：“以前艺术家想做交互作品，必须依赖程序员，现在自己拖拽模块就能实现，技能边界被彻底打破了。”

2021年底，黄沙与4名核心伙伴回国创业。当时国内市场对数字化城市更新需求旺盛，但小团队缺乏资源背书，难以承接大型项目。经过反复权衡，他决定接受央企收购，将团队并入一家专注城市更新的企业，保留股东身份与核心决策权。“这不是妥协，而是借力，让团队能有稳定的项目来源。”黄沙解释道。

这支5人“超级战队”很快展现出惊人战斗力。在上海某商场的数字化改造项目中，团队成员包揽了物业外立面互动、小程序与停车系统智能化打通等。“AI工具就是我们的‘隐形员工’。”黄沙笑着说，文案撰写、3D建模、代码辅助都能通过AI完成，原来两三个月的项目周期，现在可以压缩到10天左右。团队采用扁平的项目合伙制，每个“超级个体”既是各自领域的专家，又能独当一面。

如今，黄沙正带领团队推动《唐宫夜宴》《隐秘的秦陵》等“龙标认证”VR电影落地。

光鲜背后的暗礁：OPC的困境与破局之道

OPC模式的崛起，并不意味着它是完美的创业模板。受访的几位超级创业者在实战中，都遭遇过难以回应的困境。

风险管控的缺失，是小团队最致命的短板。最让黄沙刻骨铭心的是2014年的侵权事故。当时团队承接了一个大型声光电展，对接打印商的成员因家里有急事，没把“参考图不可打印”的要求交代清楚，导致打印公司将PPT里的参考图直接印到了公共刊物上。“我们没有法务流程，文件审核全靠信任，小疏漏最后变成了侵权官司。”

黄沙透露说，“超级个体”合作多是点对点对接，依赖信任，没有法务、风控流程，一旦出现疏漏就可能引发连锁反应。如果合作的“超级个体”生病或家中有事，项目就会停滞。传统公司的架构，人多能分摊这个风险，但“超级个体”却不能。因此“超级个体”之间的合作项目以短平快的居多，如果是长期项目，存在很多不可控因素。

项目来源的不稳定性，同样制约着OPC的发展。“公司没有专门的市场团队，全靠口碑和人脉接项目。”黄沙的团队曾担心稳定的项目来源接受了并购，庄凯的项目仍在探索首批种子客户的精准匹配，夏磊的VR心理疗愈项目卡在在了票务销售上。更严峻的是国内激烈的市场竞争。“一旦发现赚钱机会，大厂和创业者会迅速跟进，蓝海很快变红海。”石先生透露说，自己进入的短剧智能体赛道，已经有几十家竞争对手入局。

面对这些困境，几位超级创业者总结出了各自的破局之道。黄沙的经验是“绑定传统企业+共享服务”；石先生的方法是“深耕垂类+社区共创”，“聚焦短剧智能体赛道，通过组织社区活动获取用户反馈，扩大影响力”。

他们给后来者的提醒十分实用：首先要打磨全流程能力，AI能辅助工作，但你必须比AI更懂行业；其次要重视风险管控，法务外包、建立AB角制度；再者要善用共享资源，选择能提供工位、测试空间的园区，降低运营成本；最后不要盲目跟风，深耕一个赛道。

新闻延伸

“一人”背后，藏着“千军万马” 政策+生态双轮驱动 上海掀起OPC创业热潮

从静安“视听静界·π空间”150个工位满租，到临港“零界魔方”入驻率达85%；从徐汇的创业启动资金扶持，到浦东的产业资源对接，上海正掀起OPC创业热潮。作为“超级个体”创业的核心载体，全市已在徐汇、静安、临港、浦东布局四大超级创业社区，通过政策礼包、空间保障、资源整合等多元支持，构建起“上下楼即上下游”的产业生态。这些社区不仅成为AI+大视听、生物医药、数字文化等领域创业者的聚集地，更折射出上海在人工智能时代抢占创新制高点的深远布局。

青年报首席记者 范彦萍

空间赋能+政策托底 上海OPC社区多点开花

“我们的OPC社区聚焦有实力和影响力的创业者，核心团队不能超过3个人，2楼150个工位已经全部满租。”静安“视听静界·π空间”、OPC创新社区“派客家”负责人王月的介绍，道出了上海OPC社区的集聚效应。作为静安布局超高清产业的战略载体，“π空间”内的OPC创新社区“派客家”开业不到一个月入驻率即达100%，甚至还吸引了长三角地区的创业者慕名而来。

这里的吸引力不仅来自物理空间，更源于全方位的生态赋能。王月介绍，“π空间”叠加了全市首个面向OPC的专属礼遇，不仅为初创者提供专属工位、最高10万元创业礼包、人才落户保障等全周期成长支持，更以最高100万元原创IP及创新应用场景支持、20万元大赛奖励等梯度培育政策，为创新动能注入持续活力。不仅如此，社区配备了产业服务窗口，提供公共的路演厅、会议室等设施。线上则搭建了涵盖语料库、AI工具、大模型、算力的公共平台，针对性解决OPC在技术和应用资源上的痛点。在产业对接上，社区与上海大学共建“未来超高清技术国际创新中心”，成立可容纳200人的演播厅，还搭建了VR大空间数字测试认证平台，形成“技术突破—内容创新—场景应用”的闭环生态。

静安的实践是上海OPC社区建设的缩影。在临港新片区，“零界魔方”作为OPC首发社区，首期开放10万平方米空间，涵盖办公、人才公寓、商业配套等一体化设施，目前入驻率达85%，吸引创业者近500人，入驻团队逾百家，实现“平均一天一家”的入驻速度。临港还推出“C引擎”支持体系，围绕链接、成本、机会、便利、社区五大维度，配套四大专项服务包，涵盖18类60余项具体服务，为创业者提供从业务对接、成本降低到合规服务的全周期支持。

徐汇区则以政策加码激发创新活力。该区发布的《支持深度应用人工智能打造超级创业者社区的若干措施》，提供工位费全免、财务代理等专业服务全免、最高10万元创业启动资金、算力先用后付等扶持，计划到2026年上半年建成5个超级创业者社区。届时将新增超级创业者工位约2500个，预计引育超级创业者企业超200家。与此同时，浦东、徐汇、静安、临港错位发展，静安聚焦AI+超高清赛道，临港侧重数字文化与智能网联，徐汇依托人工智能全产业链优势，共同构筑起上海OPC创业的“四梁八柱”。

AI驱动+生态重构： OPC模式的机遇与未来

“OPC崛起的最核心原因是人工智能，它让个人能完成过去两三个人甚至三四个



OPC创新社区里的工作者。

青年报记者 施琦琦 摄

人的团队工作，从兴趣爱好者转变为超级创业者。”上海市人工智能协会副秘书长沈涛的观点，精准概括了这一创业模式爆发的底层逻辑。在他看来，AI工具打破了技能边界，让深耕各行业的专业人士无须组建完整团队，就能实现商业闭环，这正是上海OPC热潮的核心驱动力。

沈涛指出，上海OPC的发展呈现出鲜明特征：大多从“超级个体”转型而来，团队规模以1人为主，部分不超过3人或5人，依赖人工智能工具实现高效产出。与传统创业孵化不同，OPC的评判标准更直接，“买单就是硬核标准”，只要在某个领域应用效果突出、能拿到订单，就具备生存能力。这种轻量化的创业形态，既适应了当下市场对快速响应、精准创新的需求，也为不少不擅长管理的专业人士提供了创业路径，可借助AI减少管理半径，专注核心技术。

在生态构建上，沈涛认为，政府是最大的平台，上海牵头搭建算力、语料平台，结合工商、税务、资本等配套支持，以及世界人工智能大会等交流载体，为OPC营造了优质的生长环境。英伟达的成功经验表明，生态的价值远超技术本身，而上海正通过政策引导与资源整合，打造OPC发展的完善生态。

对于OPC的未来发展，沈涛既看好潜力也不回避挑战。他认为，OPC将在应用层面迎来爆发，成为上海人工智能产业发展的新引擎。但同时，行业也面临良莠不齐、恶性竞争等问题——部分创业者过于功利，扎堆容易盈利的领域，导致蓝海快速变红海。对此，政府需通过规范化、赛事选拔等方式引导行业健康发展，比如徐汇已启动

BESTYOUNGSE全球创新挑战赛，临港推出“数Young临港”全球OPC数字科创大赛，通过筛选机制培育优质项目。

沈涛预测，OPC的规模化发展将呈现多元路径。部分公司可能成长为独角兽企业，国外已经有三五人团队创造了年营收2000万美元的神话。更多公司则会通过与其他OPC合作、绑定传统企业等方式实现规模化发展。随着上海四大创业社区的持续赋能与生态完善，OPC有望成为推动产业升级、激发创新活力的重要力量，为城市发展注入持续动能。

