

從輔助決策到自主執行「AI員工」以一當十 「一人公司」躍升創業新風口



經濟新形態
之一人創業

生成式AI正如潮水般席捲各行各業，眾多工作崗位漸被AI取代，傳統創業模式亦被悄然重構，依靠AI強大功能，OPC (One Person Company, 一人公司) 模式，越來越成為創業者的新選擇。「一人公司」不再受限於個體精力的天花板，當創業者熟練掌握了各種AI工具，這些AI工具變身「AI員工」，賦能創業者。OPC這一靈活高效的形態，正打破規模邊界，以輕量化運營、高效率交付的優勢，在商業浪潮中開闢出全新賽道，從小眾選擇躍升為行業新風口，成為激活市場創新活力的重要力量。

●香港文匯報記者 倪夢環 上海報道



●2026全球開發者先鋒大會中，OPC相關活動成熱點。
香港文匯報記者倪夢環 攝

▲靠AI賦能，張佩晶創業半年內就獲得訂單。圖為張佩晶獲得企鵝蝦友線下賽第一名。受訪者供圖

在兩家AI企業任職的張佩晶，於2025年底創立上海申是教育科技有限公司，聚焦企業級Agent應用與開發以及AI驅動增長等。簡單來說，她的公司主要借助AI工具，幫助企業在人工智能時代構建新的營銷與增長方式，包括提供營銷智能體，並助力企業在AI搜索與問答場景中進入「被看到、被理解、被推薦」的鏈路。

AI改變個人工作方式

「我是一個文科生，根本不會寫代碼，之前我從來沒有想過自己能夠創業成立一家AI業務公司。」憑借在AI企業的工作經驗，張佩晶率先接觸並感受到AI迅速發展與日益完善的能力，由此打開了全新的創業思路。借助AI工具，她可以獨立完成內容生產、方案生成、數據分析和復盤。

「我的工作方式已經完全被重構了：AI先完成信息收集和結構整理，我做關鍵判斷和取舍，然後由AI協同完成最終的內容生產和排版。」張佩晶感慨，「AI不是簡單地提升效率，它在改變一個人的工作方式，讓人可以把精力更多放在判斷和決策上，而不是陷入繁雜的事務性工作中。」

張佩晶觀察到，在企業場景中，這種變化正在放大：當AI不僅參與內容生產，還開始影響信息呈現與推薦邏輯時，企業的競爭正從「是否被看到」，轉向「是否被選中」。

AI協作完成方案交付

AI賦能的改變，為張佩晶在創業半年內就獲得訂單。「前段時間有個客戶，要做一個AI Agent的解決方案，不僅要完整的PPT講解、配圖設計，還要一個可交互的產品Demo。」張佩晶回憶道，「以前這種項目保守估計要3個人、5天時間才能完成，最耗精力的不是工作量本身，而是人與人之間的協作摩擦，要把客戶需求翻譯給每個角色聽，解釋清楚意圖，來回修改。」

但現在，她通過一套AI協作方式完成了整體交付：在交付過程中，通過AI完成視覺設計、原型搭建和內容生成等環節，大幅壓縮了協作鏈路。「我會先對客戶的會議信息做結構化整理和重點提煉，

再結合AI進行理解和拆解，快速形成洞察和初步方案，最終一個人用兩天半時間就完成了全部交付。」

如今，張佩晶的「一人公司」已經與5家企業建立了合作，覆蓋金融、培訓和電商等行業。她坦言，這樣的發展速度超出自己的預期。「一個理解業務場景的創始人，加上一套成熟的AI協作系統和方法論，在很多情況下，響應速度和方案質量，反而可能超過傳統團



香港文匯報AI製圖



●問點科技聯合創始人李苗怡(左)認為AI降低技術門檻和人力成本。香港文匯報記者倪夢環 攝

借助AI工具 小團隊攬下大生意

鍵橋樑。在他看來，AI的發展不僅重塑了行業格局，也深刻改變了企業的運營邏輯。「以往創業，創始人往往會執着於擴大團隊規模，力求配齊各個崗位，但在AI的助力下，這一傳統思路已經被徹底打破了。」

李苗怡介紹，目前問點科技的核心業務是依託雲端技術的視覺解析算法，例如應用於自動售貨機的視頻識別與自動結算，通過AI精準識別用戶拿取的商品，完成全程無人工干預的結算流程，是一項純AI驅動的業務。「以前這類視覺解析相關的業務，至少需要幾十人的團隊分工協作，涵蓋業務對接、服務器維護、算法開發、數據標注等多個崗位，人

力成本居高不下。如今，借助AI工具的深度賦能，我們僅用兩三個人，就完成了以往幾十人的工作量，大幅縮減了人力投入。」

AI正持續降低行業門檻

面對AI技術可能存在的穩定性、更新速度快等問題，李苗怡表示，AI本質是需要持續磨合的工具，雖然調試過程中會耗費一定時間，但相較於其帶來的降本效益，這些投入「微不足道」。以算法開發為例，李苗怡算了筆賬：三年前完成同類算法開發，可能需要3至5名年薪50萬元(人民幣，下同)以上的資深算法工程師，耗時半才能出成

個性化需求旺 擴OPC創業空間

「OPC的崛起不是偶然，而是技術、政策、市場三方同頻共振的必然結果，這一新型經濟形態的出現，正在重構創業格局與產業生態。」盤古智庫高級研究員江瀚指出，OPC的快速興起，核心驅動力源於AI技術的迭代躍遷。「AI智能體技術的突破，讓AI徹底擺脫了『輔助工具』的定位，進化成能自主執行任務的『數字員工』。」他進一步解釋，「這種『碳基智慧+硅基執行』的全新模式，最大的價值的就是降低了創業門檻——單人創業者憑借自身智慧，借助AI工具，就能撬動過去一整個團隊才能完成的生產力，實現個人能力邊界的指數級擴張，這正是OPC能夠落地生根的核心技術基礎。」

除了技術賦能，政策紅利的密集釋放也為OPC發展提供了關鍵支撐。江瀚表示：「當前相關扶持政策已經實現了從『輸血』到『造血』的轉變，不再是簡單的『給錢給地』，而是着力構建『能力、資源、生態』三位一體的深層支持體系。」在他看來，這種全方位的扶持，「極大降低了OPC的創業啟動成本和日常運營壓力，為單人創業者營造了更寬鬆、更有利的發展環境，讓更多人有了勇氣投身OPC創業。」

融入產業生態成壯大關鍵

市場需求與組織形態的變革，則為OPC發展注入了內在動力。江瀚分析道：「一方面，當下產業鏈

對輕量化、個性化服務的需求越來越旺盛，這就給OPC留下了廣闊的生存縫隙。無論是AI短劇、跨境電商，還是為傳統製造業提供輕量化改造方案，只要能在特定場景中用AI解決核心痛點，OPC就能找到自己的立足之地。」

他亦指出，OPC並非萬能鑰匙，「那些能精準切入特定場景、用AI真正解決實際痛點的OPC，才能擁有長久的發展空間。未來，OPC不再是孤立的個體，而是會嵌入到由平台、社區和產業鏈構成的生態網絡中，借助生態資源實現自身成長。能否有效、用好各類資源，將成為決定OPC能否從『生存』階段走向『壯大』階段的關鍵，也將深刻影響整個OPC群體的長遠發展格局。」

入駐政府孵化器 補技術及經營短板

內地多地加速扶持OPC成長，位於上海宜山路的徐匯區內首個超級創業者社區「原力社區943」今年年初揭牌成立。「我們拿出了3,000平方米空間、550個工位，專門服務OPC企業。」徐家匯科創相關負責人凌佳屹表示，OPC企業的特點是依託前沿工具，將個人創意快速轉化為產品或場景，能快速響應市場需求、緊跟AI技術迭代節奏，但普遍存在運營經驗不足、合規意識薄弱等問題。對此，我們全方位發力，截至目前，原力社區OPC企業入駐率達80%，已有47家OPC企業入駐。

針對OPC企業研發成本高、啟動資金不足、缺乏應用場景等痛點，凌佳屹直言，社區提供了全生命周期扶持：在技術層面，聯合央企及龍頭企業，配套模型、算力、語料等資源；在經營層面，提供一定時限的免費法律諮詢、股權架構等服務。

提供「被看見」機會

「我們入駐後發現，社區的價值遠超預期。孵化器為我們提供了『被看見』的機會，提升了曝光度，讓我們被客戶、政府及行業生態看見；另一方面，通過孵化器可以對接各類展會，例如在今年全球開發者先鋒大會中，我們不僅直接參展，還接觸到了很多知名投資機構，以及大量潛在客戶和行業優質資源。」一路鵬程上海智能科技聯合創始人劉文苗如此表示。

劉文苗所在團隊打造了一個AI管理平台，「我們打造的平台相當於企業級AI agent的『龍蝦管理』，無需企業花費大量精力打理各類AI模型和應用，只需通過平台就能實現AI能力的高效落地，解決企業在AI應用中的各類難題。因為現在有太多的大模型、agent出世，我們就是幫助企業篩選最具性價比的AI工具，根據目前的案例數據，我們的平台可以幫助使用者節約大約30%的AI開支。」

目前，劉文苗的團隊在新加坡與國內均完成了主體註冊，「目前我們國內的公司營收處於百萬級水平。我們的公司不是傳統意義上的『一個人的公司』，而是多人協作，採用訂閱制與定製化多模式，目前也已經接到了很多國際訂單，我們也相信隨着中國AI不斷發展壯大，未來越來越多的新模態會出現。」



●「原力社區943」為OPC創業者提供全生命周期扶持。香港文匯報記者倪夢環 攝



●一路鵬程上海智能科技聯合創始人劉文苗表示，入駐創業者社區獲得了更多行業資源。香港文匯報記者倪夢環 攝

話你知

OPC「一人公司」，是指在AI協同支持下，個人可以獨立完成從產品設計研發到市場投放的全鏈路閉環，即實現「單人成軍」的全新創業形態。廣義上，OPC更強調「個人+AI」的深度協同，也並非限定公司只能一人，而是通常由一位核心人物主導，依托AI智能體、少數輔助員工與外包協作，實現輕量化運作。

例如，線上醫療服務平台Medvi，就兩個人，營收4億美元，2026年預期收入可達18億美元，成為「一人獨角獸」。阿里巴巴國際站數據稱，30%至40%的商家已經是「一個人撐起一家公司」；用AI代理完成客服、運營、營銷，日常工作被機器接管一大半。