

到这来 可陪你“手搓”机器人 11年培育科技型企业103家

“你们的产品和服务，有没有对准真实痛点？技术够不够硬？市场够不够大？”近日，位于重庆两江数字经济产业园11栋的“漫调e空间”内，从事数据采集和标注的创业团队围坐在“创业导师”辛赞洋周围，复盘最近的一次商业测试。

辛赞洋是翼空间(重庆)创业孵化器有限公司总经理。他和团队运营的“漫调e空间”孵化器，前不久获评工信部首批科技型企业孵化器平台。对辛赞洋来说，像这样的商业复盘，是孵化器管理人的日常。

“手搓”项目 接受任何“有可能”的想法

“五一”前夕，两江数字经济产业园一处小小的空间里，一台3D新材料打印机正在运转；工位上几个年轻人正在拼接零件、安装链路……一个仿真机器人的头部和上身初显轮廓。

这是一个“手搓”情感机器人创业项目的关键部分。项目创始人胡欣然心头窃喜：一个月前的一条微信，能让自己的创业梦，在辛赞洋的孵化器里变为现实。

胡欣然是一个“爱折腾”的年轻人，与辛赞洋结识差不多十年了。

前不久，在为一个机器人项目提供软件应用时，胡欣然的商业伙伴出于谨慎和控制成本，想找代工厂先生产几个机器人样品。但合作的代工厂生产繁忙，一直都没有等到生产线的“空窗期”。这让急于见到创业成果的胡欣然有些着急。

“你看有没有可能，我自己先‘手搓’一个机器人？”胡欣然一条微信向辛赞洋抛出了自己的想法。

“怎么不行呢？正好，我们孵化器有好几处适合你的地方，要不先来看看？”辛赞洋决定先介绍“漫调e空间”孵化器的办公场地，再进一步考察其机器人项目的商业逻辑和发展前景。

次日，胡欣然在三个创业园区转了一圈，最终选定位于两江数字经济产业园内总部园区的100多平方米区域。

“你准备‘手搓’一个什么样的机器人？”辛赞洋问。

“我想做的，其实是一个偏向情感类的机器人。通过AI，复刻某个人。”胡欣然描述他的创业想法：根据客户实际需求，进行定制化生产，既可以是视觉虚拟的，也可以是可触摸的仿真机器人。

两人越聊越起劲。那天后，辛赞洋团队帮胡欣然办理了软件著作权、发明专利申请，落实好了新办公点。在孵化器内，胡欣然很快招来了机械工程师、电子工程师和软件工程师，都是刚毕业的大学生。经过短暂培训，他们已能驾驭AI智能体开展工作了。

如今，胡欣然的“手搓”机器人，正在一点点地完善功能和细节。

“我偏爱‘爱折腾’的年轻人，愿意接受任何‘有可能’的好点子。”辛赞洋说，这是孵化器管理人的基本素养，接下来要做的，就是一边验证、一边给项目找订单，让创业团队带着订单去迭代。

目前，辛赞洋团队正四处奔走，为“手搓”机器人项目对接目标人群。

尖锐讨论 一次创业赛道的意外转换

辛赞洋从事孵化器管理工作11年，尽碰到一些“爱折腾”的年轻人。

前段时间，一家在孵企业朔纳科技公司获得了一笔200万元的“天使投资”。这对于一家运营电竞赛事的初创公司而言，如同一场及时雨。

朔纳科技公司4名创始人都是20岁出头的年轻人。

辛赞洋结识他们时，线上金融服务项目已运行一年，但业务始终低迷。4个人愁眉苦脸地来找辛赞洋，希望听听他的意见。

为了精准把脉，辛赞洋找了金融、互联网行业的专家朋友，和4个年轻人开闭门私董会，反复作了好几次深度梳理，把最尖锐的问题摊在桌面讨论。

“要不我们把创业方向调整一下，比如电竞？”辛赞洋提议。

“打游戏怎么创业？”4人面面相觑。

“就从游戏陪练切入，根据时长收陪练服务费。”辛赞洋知道，游戏产业人气爆棚，充满市场机遇，但现在首先需要入局。

在辛赞洋的建议下，4人各自组队、拉战队打比赛，把原来的应用程序由金融服务改造成游戏陪练，项目取名“朔纳”。两三个月，项目就跑顺了，还逐渐把业务扩展到电竞赛事运营。

系统赋能 和创业者一起分析一起扛

辛赞洋在重庆网易联合创新中心兼任管理职务，他动用网易的人脉资源，牵手一位天使投资人，为该项目注入200万元资金。项目驶入“快车道”，成都一家游戏产业大公司抛出橄榄枝寻求合作，朔纳的估值也从几百万元猛增到3000多万元。

“几个年轻人思想很活跃，肯做事能做事，关键是听劝。”辛赞洋打趣却又认真地说。

“陪跑，不是替创业团队作决定，而是在创业者作决定的时候，能有人一起分析、一起扛。”辛赞洋说，一个成功项目的背后，往往不是一个人，而是一套运转的系统支撑。

从“空间提供者”转向“系统赋能者”，11年来，辛赞洋的团队培育科技型企业103家、高新技术企业10家。去年底，辛赞洋获评重庆市“金牌孵化器管理人”。

(应受访者要求，部分采访对象及企业为化名)

相关新闻

金牌投资人的“陪跑”之路： 让硬核科创 跑出加速度

实时沟通项目进展、对接需求，是作为金牌投资管理人的杨文利与“硬核”科技公司创始人朱冬的工作常态。

“‘硬核’科技初创者，核心竞争力就是实验室里的那项前沿技术或专利。”杨文利说，但不少初创企业甚至不知道产品卖给谁、技术去哪检测、怎样进入供应链、去哪落地场景，“陪跑”，就像一场马拉松。

望着窗外的绿树新芽，金牌投资管理人杨文利说，科创投资不光是把钱投出去，还要牵头整合资金、对接资源、链接市场，和项目团队一起奔赴“星辰大海”。

2015年，七腾机器人创始人朱冬决心转型硬件，投身机器人赛道。但团队无硬件研发经验，更陷入“必须做人形机器人”的误区。当时早期的一笔融资即将耗尽。

杨文利团队调研后提出：“机器人不一定是人形的，‘能打’就行！”“石油、化工、电力等行业，人工巡检安全风险大，可聚焦这个细分赛道，根据需求痛点一项项攻克。”讨论到深夜，最终达成共识——向专业垂直领域拓展，专注于危化应用场景，确定机器人“防爆+四足”的发展方向。

2021年重庆科创投旗下子基金红马资本向七腾投资3300万元，成为其早期重要的一笔投资。朱冬把这笔钱全投入了核心技术攻关。

杨文利持续陪跑赋能，对接政府主管部门，协调行业资源，推动防爆资质审批，引荐算法专家，助力七腾组建近百人研发团队。如今，七腾机器人已成为国家级专精特新“小巨人”企业。

同样受益于杨文利团队“陪跑”的，还有中科创世世纪，这家企业依托院士团队的玄武岩纤维材料企业，却面临中试资金短缺、市场验证难等问题。

杨文利团队通过种子基金为企业注入200万元资金，协助企业搭建产学研合作平台，推动项目向汽车轻量化材料转型，对接产业链企业把玄武岩纤维送入汽车轻量化验证清单。仅仅一年多，中科创世世纪营收便突破2600万元，成功切入重庆头部车企供应链。

目前，重庆科创投集团已累计推动130余个科创项目落地重庆，投资金额125.62亿元，形成“以投促引、以服促长”的良性循环；累计发起设立母子基金99只，总规模925.63亿元；已投项目中七成以上为硬核科技；培育国家级专精特新“小巨人”企业211家，独角兽企业37家。

本版稿件上游财经综合重庆日报