

# 创业大赛材料堆里挖到宝 “手搓”馒头引来千万元投资 15名本科生没毕业就成企业股东

长江日报记者冯雪

“同学们都过来看一看，我们的馒头里加了人参！”

去年夏天，湖北中医药大学门口的地铁站旁，一个女生卖力吆喝。面前的塑料桌上，摆着一个个白胖馒头，咬一口，竟有清甜。

没人想到，这群学生的“手搓馒头”，一年后“搓”出了全国首条中药膨化颗粒示范产线。更没人想到，这支15人的本科生团队，还没毕业就手握企业30%的原始股份，还拿到了1000万元投资。

## 从零学揉面，湖中医本科生“跨界”创业

项目负责人严恒是湖北中医药大学药学院中药资源与开发专业大三学生。他第一次看到这个项目，是在学院创新创业比赛部门材料堆里。他翻到副教授翟翎航团队的“中药膨化技术”，这项技术能把药材像爆米花一样“爆”成蓬松颗粒，去苦增甜。

“国家正加快推动药食同源产品产业发展，这个技术不能只躺在实验室里。”严恒找到翟翎航，从项目计划书、实验数据，到商业逻辑，把思路一点点落到纸上，然后“招兵买马”。

“我们不能随便凑人，要照着公司架构组团队。”严恒说。中药资源专业管原料，中药学、中医学把关配方，制药工程研究工艺，国际商务做推广。团队15个人，全部是本科生，横跨多个专业。

但做什么产品？全是空白。膨化颗粒可以做面包、做麻薯、做豆乳……“那就从最简单的开始——做馒头。”严恒拍板。

药学院大二学生董祺颖记得，第一次学搓馒头，在汉阳一家烘焙店后厨。一大早，他们站在案板前一遍遍练，面团粘满手，和面、揉面、塑形……一搓就是一整天。“光学搓馒头，就学了1个月。”

更难的是调味。第一批馒头酸得掉牙——酵母多了。第二批咸得发苦——水盐没调好。他们像做实验一样记录参数：酵母多少克、发酵多久、蒸几分钟……反复试了半年多，终于满意。“就像做科研，一点点把参数摸透了。”董祺颖说。

## 地铁口摆摊月赚7000余元，这事能成！

馒头做出来了，但卖出去，又是另一回事。

去年夏天特别热。团队轮流作业，早上做馒头，下午三四时到学校门口、地铁站、夜市卖，没课就去。

他们把摊子支起来，卖力吆喝，把切成小块的馒头一块块递到路人手里。董祺颖说：“很多人一听馒头里加了中药，第一反应就是苦。”有人将信将疑咬一口，“真的不苦，还有点甜！”

一个馒头卖两元钱，早上做、下午卖，绝不隔夜。董祺颖回忆，最难的一次，要赶两批货：下午学校卖一批，晚上社区再卖一批。从早上8时到下午2时，6个人轮换揉面、塑形、上笼，终于赶出来。馒头做好了，她瘫坐在椅子上，“我们居然真的做出来了！”

这边忙着吆喝，那边在古籍里“寻根”。

何奕颖是团队里唯一的非医药专业学生，来自管理学院，负责宣传。她不懂中医，为了写公

众号，就跑到图书馆翻古方。四君子汤、枇杷梨膏方……她对照现代配方一篇篇写。

鲜食易坏，团队做了微信小程序，改成“接订单”：头天接单，第二天现做，配送到寝室。“校内就建了5个群。”何奕颖说。海报设计配合二十四节气做宣传：夏天祛湿，秋冬补气，还科普什么体质吃什么。

一个月下来，“三天打鱼两天晒网”地摆摊，大家一算账——赚了7000多元。

“特别惊喜。”严恒至今难掩兴奋。这笔钱成了运营资金，但更重要的是，它给了所有人一个信号：这事，能成。

## “手搓”项目吸引企业投资合作

小作坊式的“手搓”，终究走不远。

作为团队商务对接负责人，中药学专业的大三学生刘源一开始就推着项目往落地走。

“我们先依托学校平台，跟中百集团、武汉伢味食品有限公司谈合作。初步意向达成后，团队又参加了武创路演比赛。”刘源回忆，台下坐着不少投资人，他把项目讲了一遍又一遍。

最终，海盛科技投资有限公司注意到了他们。“他们觉得我们的技术是全国首创，几轮融资下来，签了1000万元意向投资协议。”学生团队占股30%，15个人还没毕业就成了企业股东。

投资到手，产品要进工厂、进超市。制药工程专业大二学生吕陈疆曲，任务是去实验室配方搬上生产线。

“生产线跟实验室完全不一样。”第一次走进中百的豆浆生产线，他们想把药粉加到化糖罐里，结果药粉颗粒比滤网孔径大，直接把滤网堵了，生产线差点“停摆”。

后来，他们换滤网、调步骤、反复调试，终于做出了一款既保留豆浆细腻口感、又带淡淡药香的豆乳。“那杯豆浆端出来的时候，我们几个人抢着喝。”吕陈疆曲笑着说。

## 人参馒头在武汉30多家中百仓储门店上线

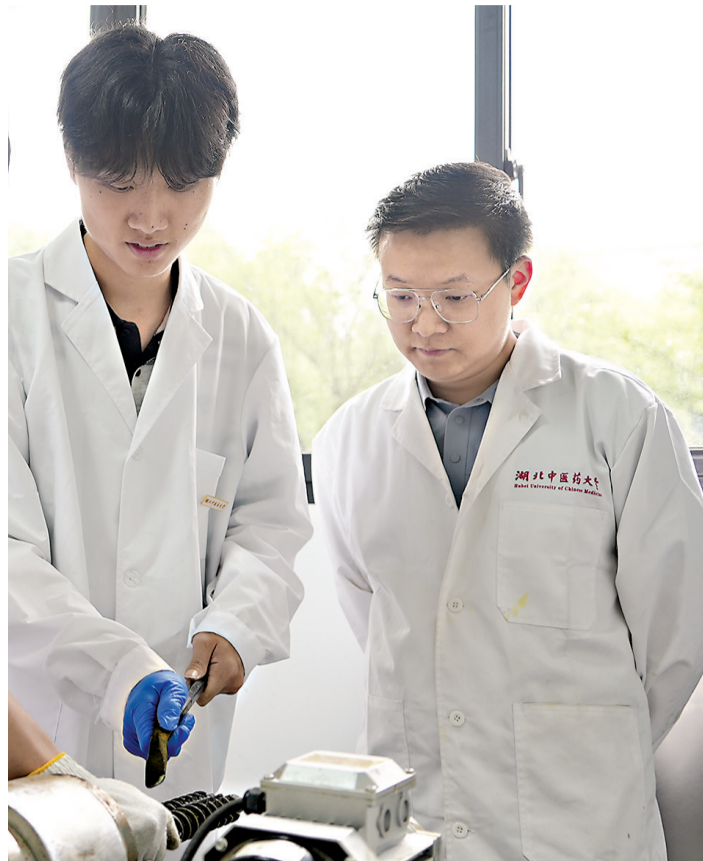
6月9日，武汉中百仓储江夏中百广场店。李阿姨站在柜台前，拿起一袋人参核桃仁馒头，翻来覆去地看。“松软得很，还有股甜香，哪像放了人参？”她已是回头客。

柜台里的馒头，和一年前手搓的那些已不一样。工业化生产，标准化流程，但内核没变：把中药变成日常食物，让养生变得简单、好吃、不贵。

自今年5月1日以来，团队与中百集团合作推出的人参核桃仁馒头、薏仁山药面、四君子豆乳、沙琪玛等，在武汉30多家中百仓储门店上架，后续还将扩大到中百超市线上线下各渠道。

翟翎航介绍，截至目前，团队已攻克54种中药的膨化工艺，均来自国家卫健委制定的“药食同源”目录品种。当然，它不能替代药品，属于食疗范畴，只能用于长期调理。

“这个项目是以赛促创的典型案列。”湖北中医药大学团委书记丁英平说，“以挑战杯等赛事为牵引，引导学生利用学校科技成果做研发，从市场验证到产业化转移，正是教育科技人才一体化的改革创新试点。”



翟翎航（右）指导学生团队。 长江日报记者高文举 摄



团队在夜市摆摊推广产品。

■长江日报记者张勇军 通讯员张艺靖

6月3日上午，汉阳区麦迪森广场二楼，游量(武汉)网络科技有限公司(以下简称游量科技)，技术团队正在讨论一款手机游戏(以下简称手游)广告细节，而这款游戏已登顶全球手游收入榜首。

游量科技是由曾经的江汉大学副教授杨毅带着自己学生创业的公司，深耕“游戏视频广告制作”赛道，短短5年时间，游量科技营收实现30倍的高速增长，跟随老师创业的学生也成长为公司高管。

## “师徒”创业吃住全在公司

游量科技3000多平方米的办公空间里，挤满了200多名年轻员工。公司董事长杨毅回想起9年前创业的经历，感慨不已。

2017年，当时还是江汉大学设计学院讲师的杨毅，带着3名刚毕业的学生入驻武汉经济开发区一家孵化器开始创业，“我一直从事数字动画教学，平时总有企业找我做动画设计，于是想到创业”。

公司联合创始人、副总经理李辉是当时3名跟着杨毅创业的学生之一。“刚开始，接了一些动画设计项目，但业务量不足，公司养人很难。”李辉说，“那时，我一个月才2000元，吃住全在公司，而当时去其他地方上班的同学已拿着六七千元工资，让我羡慕不已。”

李辉曾想到创业之初的艰难，都会和老师杨毅开玩笑说：“当年，我要是坚持不下去，公司就真的散了，但我敬佩你杨老师，也很相信你，就咬着牙坚持下来了。”

“不能让学生们创业就失业！”杨毅一边忙着教学，一边谈业务。在2018年拿到了多家大型企业的虚拟仿真、数字施工系统可视化等项目，公司逐渐走入正轨。从4人慢慢发展到了20人。员工的薪资逐步提高到正常水平。

## 转型游戏视频广告险些亏损关门

2021年，一次偶然机会，让杨毅果断转型。

一位在北京投行工作的朋友，与杨毅聊天时无意中透露：国内手游产业发展飞速，部分手游已进入全球市场。目前，游戏视频广告市场需求量很大。国内能提供这类广告制作服务的企业不多。

“其实，手游视频广告设计、制作，有较强的技术壁垒，除了数字动画技术外，还需要程序员进行开发，并将程序进行可视化。”杨毅说，他们有技术积累。这一年，北京投行朋友与他成立了游量科技，李辉依旧是新公司的股东。

杨毅争取到一款测试游戏的视频广告业务，整个团队花了3个月时间，最后做出来一部60秒视频广告。“关键是，团队跑通了整个流程。”杨毅说，有了制作经验后，他拿到了国内一家头部游戏公司的订单，随之彻底打开了市场。

海量的订单，让杨毅很兴奋，当即“招兵买马”。他说：“我想到的是自己的学生，毕竟彼此熟悉。我给一些在游戏企业工作的学生打了电话，最后回来了6人。”

公司快速扩编到了80人。然而，项目组专业能力参差不齐，生产效率较低，交付能力不够，部分订单出现了延迟而被罚款。“团队磨合期长达一年多，公司这一年实际营收才100多万元，我们不仅花完了100万元注册资本金，还找股东借了200万元。”杨毅说，他把多年的积蓄全搭进去了，公司运营非常艰难。

## 重构生产流程公司5年营收增长30倍

游量科技的亏损什么时候是个头？面对股东的质疑，杨毅看着排着长队的订单十分着急，“冷静思考后，我看到了问题关键：专业技术不够娴熟，导致生产效率低下”。

杨毅决定，将公司项目组进行拆解、重组，建立“生产流水线”，按制片、模型、动画、蓝图、特效、后期等环节分类，建立8个专业小组。“我们对每个专业小组进行培训，不断锤炼技术能力，还引入了AI技术，公司生产效率提高了20%。”杨毅说，此后，游量科技“流水线”火力全开，产量和产能攀升，公司迈入快速发展期。

2023年后，游量科技陆续拿到了国内前十游戏厂商的订单，一跃成为国内游戏视频广告行业头部企业。目前20多家客户几乎囊括国内头部手游厂商，全年营收已超过3000万元。但杨毅表示，火爆的市场背后存在隐忧，当前的游戏视频广告市场竞争激烈，订单单价越来越低，但人力成本却在不断上升，项目利润在下降，“我们积累了丰富的游戏推广发行经验，再次探索转型，尝试做游戏开发。目前，首款手游制作基本完成，今年底将进行测试”。

# 院士技术落地社区

## 校企共建产学研用协同创新合作平台

长江日报讯(记者张奕宁 通讯员黄艳红 刘唯)6月8日，武汉产业投资控股集团有限公司(以下简称武汉投控集团)权属企业武汉创新投资集团有限公司(以下简称武汉创投)、华中科技大学(以下简称华科大)土木与水利工程学院、武汉华中数创科技有限公司(以下简称华中数创)签署战略合作协议，三方将共建产学研用协同创新合作平台，推动科技成果转化从“单点突破”迈向“常态化机制”。

此次合作并非简单的项目对接，而是以已落地的科

研成果为基础，探索长期稳定的协同转化机制。此前，华科大丁烈云院士团队将土木建筑空间感知技术与人工智能、健康管理深度融合，研发出智慧社区健康管理大数据平台及医养结合服务平台。该平台成功落地武汉基层社区并计划向武汉市基层医疗机构全面推广。今年4月，由武汉投控集团、华科大和东湖高新区联合孵化华中数创，并于4月底正式注册成立，成为该成果市场化转化的重要承接平台。

“这一项目不仅是技术创新，更是从技术创新到服务

模式的全链条创新。”华科大土木与水利工程学院教授周迎表示，下一步，团队计划实现从“监测预警”到“主动干预”的升级。

在此次合作中，三方各司其职：武汉创投负责资本赋能与成果转化服务；华科大土木与水利工程学院与丁院士团队提供智能建造、数字技术等领域的科研积累与人才优势；华中数创作为三方共同孵化的成果转化平台，将承担起技术衔接与场景落地的枢纽角色。

武汉投控集团党委书记、董事长周凯表示，集团将依托此次合作，重点围绕人工智能、生物医药等领域展开投资布局，并以华中数创公司为重要抓手，率先推动“人工智能+医疗健康”、智慧医养等领域的技术成果转化与规模化应用。

会上，三方一致同意尽快建立常态化对接机制，力争在年内实现首批合作项目的落地。

# 硚口区邀人大代表和市民全程参与“你点我检” 守护端午节舌尖美味

端午临近，粽子、咸鸭蛋等节令食品进入销售高峰。近日，武汉市硚口区市场监管局走进汉西一路沃尔玛关西汇店，邀请人大代表和市民全程参与“你点我检”端午节令食品专项检查，并联合专业检测机构对市民关心的节令食品进行现场抽样。

“散装粽子保质期多久？会不会有添加剂超标？”在超市散装粽子区，一位市民直接向执法人员提问。宗关市场监管所执法人员现场解答：“散装粽子是我们这次抽检的重点。”随后，执法人员对市民“点名”的散装粽子进行了取样、封存，并送往检测机构进行成分分析。

除了粽子，咸鸭蛋、肉类、婴幼儿奶粉、食用油等日常消费品类也被纳入抽检范围。

“不仅要查看生产日期和包装，食品里有没有有害成分，也是大家最关心的。”硚口区人大代表陈艳芳现场提问。宗关市场监管所工作人员李鑫洋回应：“这次抽检严格按照国家食品安全标准，重点检测食品的各项成分指标、品质等级是

否合规，不只看标签信息，更要查‘里子’。”

除了内在质量，礼盒过度包装也成为检查重点。“国家规定粽子包装不得超过三层，不应与超过其价格的其他产品混装，售价在100元以上的粽子包装成本占销售价格的比例不得超过15%；售价在100元以下的粽子包装成本占比则控制在20%以内。”李鑫洋说。

陈艳芳表示：“常态化邀请市民代表参与‘你点我检’，让食品安全监管不再神秘，让老百姓能看到实实在在的过程，消费起来更放心、食用也更安心。”

硚口区市场监管局相关负责人表示，全面加强监管、开展全领域全链条食品检测是2026年硚口区民生实事之一。邀请人大代表、市民代表全程参与“你点我检”活动，通过公众全程监督、现场问询、沉浸式观摩，让食品安全监管更加公开、透明，真正打通民生监督的“最后一公里”。

(文:吴迪)

# 青山区菜市场来了人民监督员 肉制品安全监管“晒”给百姓看

“老板，这批猪肉的进货票据和检验检疫证明麻烦拿一下。”端午节前，武汉市青山区一家菜市场的肉摊前，市场监管执法人员正仔细核对“两证两章”，一旁站着区检察院工作人员和一位人民监督员。几位正在买菜的居民凑过来看：“这样查，我们买肉就更放心了。”

食品安全是家家户户每天都要面对的“菜篮子”事。今年以来，青山区市场监督管理局将肉制品安全专项检查作为贯穿全年的重点工作，持续开展常态化监管。最近，全市各区都在同步开展节前检查，青山区的做法是每次检查都邀请人民监督员全程跟着看、跟着问，让监管过程“晒”在阳光下。

这次行动选在冶金街、红钢城街等居民集中的区域，执法人员跑了多家菜市场、大型超市和社区生鲜店。他们翻台账、扫肉码、查“两证两章”，还当场对生鲜肉采样做快速检测。从核对票据到采样检测，人民监督员一步不落地盯着看，时不时还跟摊主聊两句：

“这肉从哪儿进的？一天能卖多少？”现场买菜的阿姨大爷们也围过来，有的说：“以前不知道肉是怎么查的，今天亲眼看到了，踏实多了。”

检查过程中，市场监管部门还向人民监督员介绍了近段时间打击假劣肉制品的整治情况，认真记下监督员提出的每条建议，确保监管工作贴合实际需求。

本次检查共开展30个批次的肉类快检，经检测结果均为合格，合格结果第一时间反馈给人民监督员。一位在超市买排骨的市民笑着说：“看到有人来替我们把关，这肉买回去炖汤，仿佛味道都变得香一些。”

青山区市场监督管理局相关负责人表示，肉制品安全不是端午前“一阵风”，而是全年都要守住的底线。下一步，区局还会继续深化“行政监管+检察监督+群众参与”的共治模式，强化从源头采购到消费终端的全链条、全过程监管，以更严标准、更实举措筑牢肉制品安全防线，真正让群众吃得放心、吃得安心。

(文:马晴雯 黄玮婷)