

珞南街道:借智高校持续推出创业空间 “硅巷”集聚400余家高新技术企业

2026街力赛
寻访闪亮武汉的街

长江日报记者王东方 通讯员夏建雄 张李梦妮

6月11日,在洪山区广埠屯片区,“珞喻硅巷广埠屯·锦鲤”标识牌高高矗立,百余名施工人员正加紧作业,建设如火如荼。

“广埠屯·锦鲤”、星城中心、OPC(一人公司)社区、珞南创客厅……地处洪山区环大学创新发展带核心的珞南街道正持续推出各类创业空间。

这里,武汉大学、武汉理工大学、华中师范大学等高校环抱,科教商贸资源富集。正在打造“楼上研发、楼下生产、周边生活”的“珞喻硅巷”,400余家高新技术企业落地生根,约占洪山区总量的1/4。

老厂区变身“庭院式”创新园区 “广埠屯·锦鲤”一期10月运营

眼下,“广埠屯·锦鲤”正在加紧改造,一期工程预计今年10月满园运营。

此处由一家国家级科研所老厂区改造而成的“庭院式”创新园区,将打造专业化孵化基地与中试车间,配套共享算力中心、预约实验平台、全流程创业服务。

“推动3.4万平方米老厂区改造,开创央地合作‘租建还’新模式,通过‘留、改、添’实施系统性更新。”市、区、街三级联动推进,“广埠屯·锦鲤”从谋划到落地仅用了6个月,珞南街道青年干部全程参与了房屋拆除、资产置换等服务保障。

园区聚焦新材料、人工智能等领域,引进先进复合材料创新中心等平台,储备50余个优质初创业项目。

珞南街道主要负责人表示,街道做好全流程服务保障,聚力项目运营与产业链精准招商,加快武汉大学、华中师范大学、武汉理工大学等高校周边闲置楼宇、低效用地向科创空间转型,双向推动城市更新与创新发展。

2个月出租1.8万平方米场地 “AI+建筑”场景释放产业磁吸力

每隔几天,星城中心就有新楼层迎来新企业的装修队伍。

“招商启动仅两个月,就出租1.8万平方米场地。还有1.2万平方米场地被预订。”中建壹品资产运营公司总经理吕诗孟的日程表意向日程企业约得满满当当。

今年在原中建三局大院旧址上拔地而起的星城中心,正集聚人工智能赋能设计、建造、运维等建筑全产业链,打造全国首个“AI+建筑”产业楼宇。



创业者在兆富国际大厦 OPC 社区内交流。

专注机器人巡检、清洁等领域的北京卓唐科技公司租下近千平方米办公空间。该公司负责人表示,他们看中的不只是周边密集的科教资源,更是楼内即将形成的产业生态和丰富的场景资源。

“依托中建三局的建筑项目,我们能为楼内企业提供更多市场化订单,让AI技术在实战中成熟迭代。”吕诗孟说,未来,星城中心将成为垂直联动的产业加速器,以中建三局为“链长”贯通产业链、人才链、资金链、服务链,实现从“空间更新”到“产业焕新”的升级。

目前,洪山城市会客厅、洪山数智招商中心已落户星城中心,企业足不出楼即可办理工商注册、政策申报、法律财税等业务。

帮助找钱、找人、找项目 校旁写字楼为师生团队提供创业空间

兆富国际大厦 OPC 社区的开放式交流空间内,一场智能体搭建培训正在进行。

“社区连接了非常多的‘同类’,大家相互交流行业资讯,创意和灵感总是源源不断。”“00后”创业者陈雨泽与AI“合伙人”正一同开发机器视觉产品。

尽管天天与创业者们见面,兆富国际大厦 OPC 社区负责人黄晋仍惊叹于他们的产品迭代速度:“几乎是按天计算!一人公司起步很快,难的是如何获得订单、做出差异化。”为此,社区定期召开项目恳谈会,与珞南街道一起邀请投资人、行业专家,帮助创业者分析市场需求。

上月举行的项目路演会为陈雨泽打开了研发思路:“我们原本觉得研发的机械臂只能用于工业制造,没想到在农业采摘方面也有应用场景。我们因此收获了意向订单。”

“兆富国际大厦是综合型写字楼,打造 OPC 社区既能成为周边高校的创业师生团队提供低成本的创业空间,也能链接更多市场化资源,帮助他们找钱、找人、找项目。”黄晋介绍,一人公司人气集聚还带动了楼宇转型升级,目前入驻率提高到90%。

目前,珞南街道还在武汉理工大东校区试点打造面积1366平方米的珞南创客厅,推动创新成果走出实验室,在校内社区就近转化。

珞南街道主要负责人表示,将加快打造“珞南创客厅一星创客空间一锦鲤园区”三级双创载体,依托兆富国际大厦、理工大云创城等 OPC 社区对接 AI 支持政策、链接高校科研资源、开放商业需求,助力更多“超级个体”成长。(参与采访:李嘉雯)

指尖玩具面向年轻人赋予情绪价值 潮玩“马莎机”上架即秒空

长江日报记者黄明 通讯员闻政

近日,扎克实验室新品“马莎机”面世,上架即被一抢而空。这款为马年贺岁设计的指尖玩具本应在今年春节发售,但因反复调整结构手感、优化加工精度,整整延期了4个月。

这几乎是扎克实验室所有爆款的常态:上架,秒空;再做、再上架,再秒空。

长江日报记者走进位于江夏·中国光谷产业园的武汉中精科技项目厂区,穿过轰鸣的生产车间,看到一扇后门后藏着一个名为“扎克实验室”的 EDC (Everyday Carry) 的缩写,意思是每天携带的实用物品/玩具品牌。

扎克实验室创始人张天信是一位有着近10年“玩龄”的资深玩家,他用一年多时间将扎克实验室这个品牌推至大众视野并上了淘宝 EDC 新类目的爆款榜单。

指尖上的“赛博文玩”琳琅满目

扎克实验室的展厅仿佛一座微缩的 EDC 博物馆。展台上,从几十元到数千元不等的指尖陀螺、推牌等各式各样的 EDC 玩具琳琅满目。

张天信拿起一款即将在北京展会上发布的“北京长城”系列玩具,玩具背面精细雕刻的长城砖纹在灯光下泛着金属光泽。

随后,张天信又拿起一个花纹比较特殊的玩具。这是由铝合金与3种不同钛合金锻打而成的特殊材料,经 CNC 加工而成的艺术品。“这个材料单买也就2000多元/公斤。”

真正让记者惊讶的是一款售价99元、名为“小飞机”的推牌。这款推牌已售出逾万件,是扎克实验室的引流爆款。它小巧玲珑、手感温润,玩法只是简单地往复推拉。张天信一边演示一边说:“它就像我们小时候按圆珠笔或者转笔,是一种无自主意识的把玩,能解压。”

张天信把自己的产品定义为“赛博文玩”。在他看来,这与成年人揉核桃、盘串并无本质区别,只是材质、设计和使用者更年轻、更现代。

99元“小飞机”如何击穿小众圈层

“EDC 玩具在圈内一直很贵。”张天信回忆,2015年,他在美国花近100美元买了一个小陀螺,朋友都说“傻子才买”。

这个小小的陀螺却给了张天信长久的陪伴。此后10年,他成了一名 EDC 玩家,收藏了数不清的把玩件。

回国后,张天信发现国内 EDC 市场几乎是空白,且价格高昂、材质认知混乱。普通人觉得铜材玩具应该很贵,但在玩家眼中,铜只是入门级材料。“消费者对材质没有感知,会觉得我们赚了很多钱。”张天信举例说,“爆款‘小飞机’推牌用的是 PEI——一种高强度的工程塑料,加工成本、材料损耗远高于铜,但不少消费者依然觉得‘两个塑料片子凭什么卖99元’。好在现在有 AI 工具,可以帮我们向消费者科普专业材质知识,化解了用户的质疑与不信任。”

张天信的破局之道来自拉布布(LABUBU)盲盒的启发。“拉布布的成功在于提供了一种‘无痛消费’理念。”他意识到,要让 EDC 破圈,价格必须降到年轻人能轻松接受的范围。于是,“小飞机”诞生了。“小飞机”的初始设计成本超过150元。张天信通过改进设计、优化工艺、利用母公司“中精科技”的制造资源,硬是把成本压到了99元。这在圈内投下一枚“炸弹”——单品销量逾万件,甚至引来了卖98元的拙劣仿品。

但是,爆款带来的热度很快撞上精工细作的天花板。扎克实验室所有产品均采用 CNC 一体精雕,单件纯加工超过45分钟,材料损耗高达30%至40%。即便依托自有工厂,从爆火的“小飞机”“经济舱”“烂香蕉”到新晋99元成员“马莎机”,受 CNC 加工局限,每周单品产能仅200件左右。

让玩具附着情绪价值

张天信的办公室门口醒目地挂着一个小丑 Logo,这是他的注册商标。“小丑是给大家带来乐趣的角色,我希望我的产品也能做到。”

这种乐趣已超越单纯的玩具功能,附着了情绪价值。比如,一款采用和田玉贴片的产品瞄准了文玩市场。

为了持续提供这种新鲜感和情绪价值,扎克实验室必须不停地创新。他们结合地域文化推出限量款,包括武汉的“面窝”“越王勾践剑”系列、上海的“东方明珠”、南京的“云锦”、北京的“长城”等。同时,他们与成都的摇滚歌手、圈内艺术家联名,将个人的故事融入设计。

铁杆“粉丝”跟他参加展会

最让张天信感动的是玩家社群的自发力量。品牌创立初期,资深玩家会直接买好几个玩具分享给朋友。“前期,很多忠实‘粉丝’帮助我推广品牌。”他每次参加展会,都有铁杆“粉丝”跟着过去,帮他向新玩家介绍产品。

玩家们还会像改装汽车一样改装扎克实验室的产品——更换弹簧、珠子,改变手感和声音。他们在线下自发聚会、交流心得。张天信说:“这给年轻人提供了一个交朋友、搭桥的渠道。这种超越交易的情感联结让我看到了工作的另一层意义。”

随着年轻群体情绪消费需求爆发,EDC 赛道正迈入快车道。2024年10月,淘宝天猫为 EDC 玩具设立独立类目,此后的半年内成交额突破1.5亿元,同比增长超4倍。“从最开始只能挂在‘儿童玩具’类目下到现在有了专属类目,EDC 玩具行业正在被认可。”

行业迎来红利,张天信依旧坚守初心。记者问:“第一款产品为何叫‘小飞机’?”他给出一个动人的回答:“纸飞机是我们‘80后’‘90后’小时候最主要的玩具。一张平平无奇的纸通过你的努力就能飞上天空,就像一个人为了梦想去努力,最终成功了。我希望这款产品能成为现代玩家心目中的‘纸飞机’。”

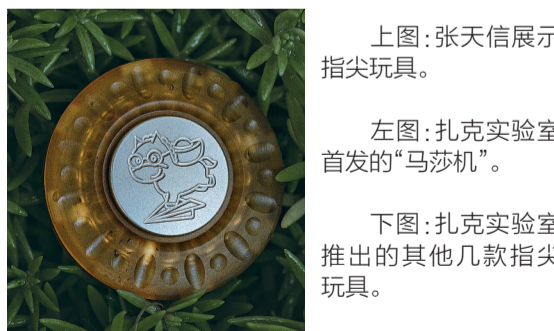
从10年玩家到新锐创业者,张天信用热爱深耕小众赛道,让冰冷的金属器物拥有了温度和灵魂。或许,真正的情绪价值从来不是“马上拥有它”,而是“它值得等待”。



上图:张天信展示指尖玩具。

左图:扎克实验室首发的“马莎机”。

下图:扎克实验室推出的其他几款指尖玩具。



“绣”美武汉 城市精细化管理

长江日报记者陶常宁
通讯员朱仙红 谢卓维 赵莹莹 王越

轰鸣声起,螺旋桨卷起阵阵微风。6月12日,青菱湖西岸,一架架无人机轻盈穿障,轻型运动类飞机直冲云霄。

谁能想到,这片占地17.31公顷的土地曾是杂草丛生的荒滩。如今,经洪山区城管执法局和青菱街道精细化改造,这里已蝶变为低空经济核心营地。近日,青菱湖西岸低空主题营地投入实训运营,滨湖风光与低空产业在此完美交融。

空域开阔,企业入驻有底气

“这个地方就是绝好的飞行场。”点点飞创(武汉)科技有限公司负责人刘航看着刚结业学员,满脸欣喜。该公司主营职业教育、产教融合“岗课赛证”生态体系,涵盖 CAAC(中国民用航空局)执照培训、青少年赛事等。在青菱湖西岸低空主题营地开展的 CAAC 无人机驾驶员执照培训,已累计完成500余人次。今年5月在该营地接受培训的80名学员中八成已顺利拿到执照。

学员成绩为啥这么好?刘航细数优势:“一是临湖,空域开阔,练救援、练投送,直接就能模拟长江实战场景;二是没有扰民风险,半径1公里内没有居民区,放得开手脚。”

不仅考执照火热,这里还成了“校门外的实训室”。在隔湖相望的武汉交通职业学院,学生们跨湖就能来实操。产教融合让企业生源不断。

另一边,湖北鲲鹏贰零航空有限公司负责人于博刚从一架轻型运动类飞机上跳下来。这架双座小飞机是市民体验低空飞行的“香饽饽”。

“咱们这儿在三环线 and 四环线之间,去哪儿都方便。”于博底气十足。今年“五一”青菱湖西岸低空主题营地运营至今,已有500人次上天体验。

线上短视频引流,线下口碑“发酵”,于博的生意越做越顺。他指着天空说:“我们申请的空域,东到黄家湖、西到长江,南北夹在三环线和四环线之间。‘两湖一江’的飞行体验独一无二。”他坚信,低空文旅和通航飞行员培训大有可为。“未来,通航飞行员绝对很抢手。”

考执照便利,市民专门奔过来

企业落地生根,市民也尝到了低空经济的甜头。

学员郑先生是铁四院测绘工程师,正在考 CAAC 中型无人机多旋翼超视距操控员执照。“以前去山区勘测铁路多靠人测,累且危险。”他算了一笔账,“现在用无人机航测,计算机收集数据,过去一天的活现在只需一小时就搞定。”

郑先生笑言,以前雇专业飞手,懂飞行却不懂测绘,不一定达到测绘要求;现在自己拿到执照后,将既懂测绘又懂飞行,工作效率会翻倍。

不想考执照的也能来凑热闹。周末的露营草坪将成为市民打卡地。营地运营方武汉洪投智航科技有限责任公司市场部负责人陈曦描绘了营地图景:“2.12万平方米无人机试飞区,接设备工况测试,中小学科普研学;1362平方米专业培训区,考权威执照;2.4万平方米固定翼飞机综合体验区,看展演、学驾驶。”

“未来,这里还要开飞机餐厅、建儿童乐园。”陈曦透露。

以用代管,荒滩产出经济效益

从杂草丛生的荒滩到低空高地,秘诀是什么?“以用代管。”

洪山区城管执法局市容秩序科工作人员陆晓非一语道破。洪山城投公司牵头投资,完善围栏、水电、公厕等基础设施,把闲置地变成“聚宝盆”。目前,青菱湖西岸低空主题营地已引进3家低空经济核心企业,产业集聚效应初显。

该营地的蝶变是洪山区闲置地块精细化治理的生动缩影。下一步,城管部门将继续摸排闲置地,部门联动、分类施策,让更多破旧角落变身高品质空间。同时,建档立卡、长效运营,确保整治不反弹、空间利用可持续。

一湖碧水,一片蓝天。青菱湖西岸低空主题营地正带着企业的收益,载着市民的欢笑,飞向更广阔的低空领域。



湖北鲲鹏贰零航空有限公司负责人于博(左)驾驶轻型运动类飞机,带市民体验低空飞行。

长江日报记者陶常宁 摄

(上接第一版)

数据显示,服务消费市场同样活力涌动,价格同比上涨0.8%。一方面,基础民生服务兜牢底线,医疗服务、在外餐饮、居住类等价格平稳;另一方面,升级类与个性化服务溢价效应显现。“楚超”等赛事火热,演艺活动轮番登场,撬动了全链条消费,旅行社火热、高品质民宿及机票价格涨幅均超10%。依托城市更新,汉口历史风貌区推出的沉浸式演艺让百年里份焕发新生,带动文娱服务价格上涨2.0%;儿童DIY手作、宠物洗护及网络影音会员等个性化项目备受青睐,消费者愈发愿意为优质服务与情绪价值买单。

业内人士分析,武汉核心 CPI 持续上涨,反映出居民消费需求稳步恢复。随着暑期出行旺季临近及促消费政策持续显效,武汉正以科技与消费的“双向奔赴”跑出市场回暖的加速度。