

创新空间是创新活动赖以开展的载体,要统筹空间格局、资源、运营一体重塑,打造产城融合的创新空间环境。

——摘自武汉市委十四届十三次全会公报

光谷人形机器人7S店忙着开分店

湖北科创:从空间提供者到生态构建者

长江日报记者陈智



在2026世界机器人大会的“湖北人形机器人创新中心”展区,一场充满未来感的科技对决正在上演。

专家点评

市委全会用自然生态系统中的生态隐喻,重新定义了政府、空间与企业之间的关系:空间不再是被动承接企业的“容器”,而是主动参与创新过程的“土壤”。

湖北科创的实践,恰好提供了一个可观察的样本。

这个样本的价值不在“785万平方米”的规模,而在“从装企业到养企业”的逻辑转变。传统产业园区的运营模式,本质上是一种“房东逻辑”:把空间建好、租出去、收租金。企业进来之后,空间与企业的关系就基本结束了。但湖北科创在做的事不一样:人形机器人创新中心把上下游企业聚在同一栋楼里,让“上下楼就是上下游”从口号变成物理现实;启元智域搭建重资产持有平台,让机器人企业不必先花200万元采购设备,就能在真实场景中验证产品、迭代技术。这些做法背后的共同逻辑是:空间开始“参与”企业的成长,而不只是“承载”企业的存在。

这恰恰回应了全会提出的一个核心命题,当前区域创新竞争已经从单项要素比拼,转向创新生态的整体竞争。单一的租金优惠、政策补贴,已经不足以让硬科技企业扎根。企业安家落户时,表面上看选的是场地和租金,实际上选的是有没有共享的实验设备、畅通的成果对接、宽容试错的制度环境。湖北科创把投资、孵化、场景、数据打包进空间载体,让空间本身成为一种“服务产品”,这是对全会“产城融合”要求的具体落地。

更值得注意的是空间形态的转变。全会提出优化“一城三廊多带”布局,推动老旧厂房、闲置楼宇向科创空间转型。湖北科创运营的载体中,大量来自存量资源的盘活与升级。这种“微改造、精修复”的路径,让工业记忆与创新功能在同一片空间里共存,比新建园区更具成本优势和城市肌理上的连续性。

当然,“土壤”是否肥沃,最终要看企业能不能在这里扎根、生长、成林。思波微从一间办公室到估值突破2亿元,启灵机器人八成核心零部件在光谷完成配套,这些具体的结果比任何规划蓝图都更有说服力。当空间开始“养”企业,创新森林的枝繁叶茂就不再是偶然。

(整理:长江日报记者陈智)

记者手记

主动做“铺路者”

在湖北科创采访,反复听到一个词:长期主义。

这家企业给自己的定位,不是简单的“房东”或“投资人”,而是创新生态的“长期陪跑者”。翻看他们最新的战略框架,思路清晰:以“科技金融”为活水,精准灌溉产业森林;以“科技园区”为土壤,厚植承载空间;以“科技服务”为阳光,温暖滋养产业生态。三大板块之外,还有一个“保障体系”:现代化企业治理。他们给自己的定位是,集“投资、融资、建设、管理、运营”功能于一体的国有控股企业。

这套逻辑跟市委全会提出的“营造八个环境”几乎一一对应:金融是活水,园区是土壤,服务是阳光和空气。而全会提到的“产城融合”,在他们这里也有了具体的注脚,载体不只是装企业的容器,更是养企业的土壤。

土壤的厚度从来不体现在面积上,而是体现在里面有多少有机质、多少微生物、多少正在发生的化学反应。湖北人形机器人创新中心5万条有效训练数据背后,是20多家产业链企业在A2栋的聚集,是启灵机器人供应商名单上那些“大脑”“小脑”“关节”的本地配套,是北湖污水处理厂厂长跨江跑来找巡查机器人的真实需求。

这些细节单独看都是小事,但它们发生在同一栋楼里、同一片街区里,就变成了一套“系统”。这套系统不是规划出来的,是长出来的。胡龙丹用“热带雨林”形容这里,我觉得准确。热带雨林的特点不是某一种树长得特别高,而是每一层、每一个角落都有生命在发生关系。

采访中有一个场景让我印象很深。科创物业的人说,他们帮机器人企业改造小区门禁、协调业委会、跑社区报备,这些事情物业费里从来不包括,但他们做了。为什么?因为机器人要“用起来”才能迭代,而“用起来”需要有人先把路铺好。主动做这样的“铺路者”,本就是创新土壤的应有之义。

湖北科创过去20年建起了高新大道沿线力所能及的诸多标志性建筑。走完这一圈后,再看高新大道两侧的楼宇、园区、实验室,已经不只是一排建筑,而是一个正在呼吸的生态系统。

(长江日报记者陈智)

光谷人形机器人7S店店长胡龙丹最近正张罗着开“分店”。

“选址光谷文化中心,紧邻光谷图书馆和光谷美术馆,占地2000平方米,预计今年底开业。”9月16日,胡龙丹告诉长江日报记者,外地“分店”也在同步铺开:咸宁店9月落地,宜昌店10月跟上。未来,机器人7S店计划开到全国。

“店开到哪里,生态就延伸到哪里。”

胡龙丹张罗的这些“分店”,背后是湖北省科技投资集团有限公司(以下简称湖北科创)。这家东湖高新区管委会旗下区属国企,过去20年建起了高新大道沿线所能及的许多标志性建筑,基金投资项目数以千计,助力220多家企业上市。企业也在人们不太注意的地方,搭建着一个又一个创新生态的支点。

如果说企业是创新森林的树木,那么空间就是承载森林的土壤。湖北科创做的,就是通过构建培育科技产业发展需要的“科技金融+科技园区+科技服务”三维生态体系,不断厚植这片“土壤”。从一栋栋产业楼宇,到一片片创新街区,让各类企业都能找到适合自己生长的空间。

上下楼就是上下游 一个园区就是一条产业链

8月,北京亦庄北人亦创国际会展中心,世界机器人大会现场,湖北启灵机器人公司(以下简称启灵机器人)首席技术官庄睿掏出手机,给“神农”下达指令。这台身高175厘米的人形机器人稳稳弯腰,双手抱起四五斤重的箱子,转身、迈步、放置,动作一气呵成。

“神农”由启灵机器人与华中科技大学联合打造。支撑这台机器人的核心零部件,八成来自湖北本土。

启灵机器人创始人朱力军展示了一张供应商名单:“大脑”里有万象奥科的主控芯片,“小脑”来自元生创新,“眼睛”是极动智能与聚芯微的机器视觉,减速器来自科峰智能……

“其中很大一部分,都是从湖北人形机器人创新中心对接上的。”朱力军告诉记者。从7月的世界人工智能大会,到8月的世界机器人大会,这些供应商随湖北人形机器人创新中心组团参展,收获了不少订单。

启灵机器人还有另一重身份——湖北人形机器人创新中心的创始股东之一。

创新中心共有8家股东。其中,湖北科创出资,余下7家清一色是产业界的“实干派”。“我们最初的定位就是公共服务平台。”胡龙丹解释,“为整机企业提供场景和数据采集,验证概念、打磨产品。”从整机到模型,从零部件到场景应用,各据一方,又互为上下游。

湖北人形机器人创新中心坐落在光谷数智经济产业园A3栋。

一楼大厅,一块实时数据屏终日亮着,屏幕上的数字不断跳动。楼上的客厅、厨房、产线等场景一比一还原。截至目前,创新中心有效训练数据达5万小时。每一个数字背后,都是仿真场景中的真实动作被精准记录,变成机器人可以理解的训练数据。

隔壁A4栋,正在谋划一个更大的动作。“我们正在搭建中试平台,为核心零部件和整机企业提供检测服务,”胡龙丹说,“帮他们验证产品、打磨标准,甚至参与行业标准和国家标准的制定。”

走进A2栋,导览牌上的人驻企业满满当当:光谷华汇、极佳视界、狄拉克机器人……“20多家企业聚在同一片屋檐下,还有一批生态合作伙伴正洽谈入驻。”胡龙丹说,这种“上下楼就是上下游”的空间布局,本身就是一种“土壤”,它让园区不是简单的物理容器,而是让创新要素在碰撞中催生新动能的系统。

慕名而来的不止产业链上的企业。9月初,北湖污水处理厂厂长杜昱专程跑了一趟7S店——找巡检机器人:“地下高低压配电室空间大、巡检点位多、人工巡查效率低。目前正在密切沟通巡检机器人的解决方案。”

胡龙丹用“热带雨林”形容这里:“每个环节既在吸收养分,也在为生态做贡献。”需求在生长,场景在落地,数据在积累。大屏上实时更新的训练数据,就是这片雨林正在呼吸的证明。

是房东也是第一个客户 园区就是机器人的“试验场”

记者在光谷数智经济产业园看到,无人清扫车沿着广场边缘缓缓驶过,安防巡检机器人穿行在楼宇之间,无人机正清洗玻璃幕墙……这些智能装备的部署,让园区安防、清扫、巡检等环节更安全、更智能。

这里是湖北科创为具身智能机器人企业开放的“第一试验场”。“我们愿意主动拥抱新技术,与研发企业联合研发、协同迭代,推动技术成果在真实业务场景中落地应用、持续完善。”武汉科创物业服务集团有限公司(以下简称科创物业)相关负责人介绍,作为园区服务方,他们既是机器人厂家的“第一个客户”,也是场景的运营方。

同样的逻辑,正从园区延伸到小区。在光谷航天城小区,4台轮式机器人即将改变居民的日常。这是科创物业联合机器人企业开展的配送场景测试。“未来,机器人来到单元楼门口,芯片感应,门自动开启。它自己进电梯、上楼,停在住户门口。业主开门,取走物品。全程不到5分钟。”该负责人向记者描述。

这项服务不仅面向普通居民,也在探索为老年人、行动不便者等特殊群体提供便利的配送支持。“我们正在积极推广这套模式,希望让更多人体验到科技改变生活的便利。”该负责人说。

今年7月24日,武汉启元智域科技发展有限公司(以下简称启元智域)揭牌,目标就是跑通这“最后500米”。

这家湖北科创直管二级全资平台,聚焦具身智能、脑机接口、算力等业务,定位清晰:集中采购、设备租赁、数据平台运营。

为什么需要这个模式?“一台巡检机器人二三十万元,一个园区要配好几台,加起来近两百万元。企业买不起,厂家卖不动。”启元智域相关负责人直言应用痛点:投入大、买不起,适配难、用不好,迭代快、养不起。

启元智域探索的解法是:搭建重资产持有平台,再通过资产运营平台“楚天租”向企业租赁,企业无需一次性大额采购,实现轻资产入驻、低成本试错。

未来,作为湖北科创布局人工智能产业的核心平台,启元智域将加速无人化装备规模化商业落地,推动具身智能从“样机展示”走向“商用普及”,助力光谷建设国家人工智能创新应用先导区、全国领先的具身智能产业高地。

是投资人也是陪跑者 从一间办公室到估值突破2亿元

9月11日,武汉思波微智能科技有限公司(以下简称思波微)总经理陈培成刚下了从深圳返回武汉的高铁,就直奔公司。在第27届中国国际光电博览会上,思波微参展的晶圆级高频超声检测设备前围了不少人。

“我们的设备在业内被称为‘芯片B超’,部分指标已达到国际先进水平。”陈培成说这话时,语气平静,但熟悉他的人知道,3年前,这项技术还躺在华中科技大学的实验室里。彼时,这个市场仍被日本、德国、美国垄断。

2023年,陈培成得知:光谷一家企业被迫高价进口超声检测设备,出了问题却没有售后保障,急切地想要国产替代。他立刻想到了华中科技大学廖广兰教授团队的高频超声扫描检测技术。这项技术已经成熟,却因缺乏产业化资源,一直没走出实验室。

“创新技术不能‘烂’在实验室。”陈培成当即决定回汉创业。他在深圳电子制造装备领域深耕了二十年。这一次,他选择从零开始。

2023年11月,思波微在光谷成立。起步的地方是武汉智能装备工业技术研究院,这里正是湖北科创与华中科技大学2014年共同出资超2亿元组建的。

“半导体先进封装是趋势,这个设备未来需求量很大,我们也在持续关注项目的团队组建和业务进展。”武汉光谷产业投资有限公司(以下简称光谷产投资资本)项目经理说。2023年底,光谷产投资资本开始接触思波微。2025年中,光谷产投资资本投了500万元天使轮。

资金只是一部分。去年,思波微正式入驻由光谷产投资资本联合九峰山实验室、龙头产业方共同组建的E-LAKE联创中心,迈入系统化加速阶段。E-LAKE为思波微配备专属项目经理,对接九峰山实验室,将思波微的“芯片B超”搬进九峰山中试线,一直运行至今。九峰山实验室提出改进意见,在使用中不断迭代技术。“对半导体设备企业来说,必须有下游客户配合试用,才能知道怎么改进。”光谷产投资资本副总经理李佳说,人才招聘、项目申报、法律服务……E-LAKE的孵化服务体系全流程跟上。

思波微成立2年,估值突破2亿元。深创投等市场化机构相继跟进。

2026年4月,“芯片B超机”通过验证并实现量产。检测准确率超过进口设备15%,售价仅为同类产品七成。同月,思波微向国内头部半导体厂商交付了国内首台满足量产标准的国产全自动超声波检测设备。

“科学家负责从0到1,我来负责从1到100。”这是陈培成常挂在嘴边的一句话。6月,3000平方米新工厂在湖北科创光谷产业园正式投产,预计年产值突破3亿元。

目前,思波微的客户名单上,已经列着九峰山实验室、长飞先进、华工正源,以及广东某头部手机企业。对接的意向客户达到70余家。40人左右的团队,今年预计营收2000万元。

“创新生态的关键要素,就如同自然生态系统中的阳光、空气、水分、土壤。”湖北科创负责人表示。近年来,集团持续参与一流创新生态建设,通过构建培育科技产业发展需要的“科技金融+科技园区+科技服务”三维生态体系,以资本活水精准灌溉产业森林,以园区土壤厚植创新主体,以服务阳光温暖滋养产业生态,努力让每一颗创新的种子都能在这里生根、发芽、茁壮成长,最终共同长成一片茂密的森林。

截至目前,湖北科创共持有园区载体总面积约785万平方米,管理运营26个园区,服务企业超3000家。从高新大道沿线的地标建筑,到园区、街区、社区一体化的创新生态,湖北科创正在把“土壤”耕得更肥沃。



科创物业与入驻企业合作场景试验的巡检机器人。



湖北科创建设运营的光谷数智经济产业园。



湖北科创与九峰山实验室联合举办投资洽谈活动。