

AI工具火出圈 高手纷纷入局

一级市场投资人寻找中国版“龙虾”

□本报记者 王雪青 郝健

“如果有好的中国版的‘龙虾’，欢迎找我，我有大量资金投。”近日，梅花创投创始合伙人吴世春在个人视频号上发出“英雄帖”，“我看好中国版‘龙虾’，两三个月内就能风起云涌。”

“‘龙虾’生态太厉害了，增长速度太快了，和当年互联网起来的时候一模一样。”金沙江创投主管合伙人朱啸虎在深圳的一场“龙虾局”上表示。

近期，“龙虾”从开发者社区火到投资圈，创业者、工程师甚至普通上班族都在讨论如何“养一只龙虾”，投资人也在马不停蹄地寻找中国版“龙虾”。

所谓“龙虾”，实为一款名叫OpenClaw的AI智能体工具，因为OpenClaw的图标是一只红色的龙虾，开发者们给它起了这个接地气的名字。它让AI从“会说话”走向“会干活”。

近日，中国证券报记者采访了多位一级市场投资人士，他们毫不怀疑，未来一定会诞生好用的中国版“龙虾”。投资人关心的问题在于，有哪些具有爆发力的应用场景？当大厂纷纷下场，小公司的机会又在哪里？随着“龙虾”生态爆发，最大的投资机会将出现在哪些领域？



视觉中国图片

顶级投资人相继出手

“现场席位100人，已使用AI智能体者优先，现场还有装机服务。”一个周末的创投“龙虾局”发出邀请函。活动实际报名接近600人。

近期，“养龙虾”的热度已从开发者社区蔓延到创投圈。不少投资人都在尝试亲自安装和使用OpenClaw。一些投资机构内部专门组织了技术交流，研究“龙虾”火爆的原因和影响以及潜在投资机会。

众为资本合伙人姚安民对中国证券报记者表示，OpenClaw的火爆，本质是AI从“对话交互”向“任务执行”的进化，解决了传统大模型“只说不会”的痛点，让智能体具备自主规划、多步骤执行与闭环反馈的能力。

峰瑞资本执行董事刘鹏琦认为，“龙虾”并不是一个新的大模型，而更像是一个“连接器”。它能够把大模型、用户本地文件、聊天软

件以及各种工具连接在一起，从而让AI能够自动执行任务。

在刘鹏琦看来，“龙虾”之所以迅速走红，一是OpenClaw的开源模式极大降低了使用门槛，个人用户可在云服务器或本地设备上免费部署；二是国内的互联网、大模型等厂商乐于推广，因其能带动API调用量（消耗Token），微信、飞书、钉钉等即时通讯厂商也积极参与，因其天然适合使用聊天式交互入口，这是大厂抢占AI智能体时代入口的重要抓手。

一些知名投资人公开表达了对中国版“龙虾”的浓厚兴趣。

吴世春近日在个人视频号上表示：“最近这一波OpenClaw‘龙虾’热，我预计中国的‘龙虾’很快就会大量出现，现在有很多资本在摩拳擦掌准备投资中国版的OpenClaw。”

吴世春认为，目前国内已有一些类似产品，虽然仍有差距。但是在应用方面，中国从来都是后来者居上。他预计，中国版AI智能体产品可能在短期内迎来快速发展。

朱啸虎也盯上了“龙虾”赛道。“‘龙虾’确实是一个很明显的起点，相当于AI的OS（操作系统）。”朱啸虎在活动上表示，“龙虾的生态太厉害了，增长速度太快了，太疯狂了。全国各地都有关于‘龙虾’的聚会，很火爆。”

在朱啸虎看来，OpenClaw有可能会成为下一个流量入口。“当前，OpenAI、Gemini等AI模型产品是核心入口，但人口竞争会极度激烈，一直随着技术和产品迭代在往前演进，这个事情的未来现在还无法判断。”但朱啸虎认为，“再过一年后，入口有可能就变成OpenClaw了。”

与此同时，更多创投机构已加入寻找中国

版“龙虾”的队伍。“我们现在已开始接触与OpenClaw等AI智能体生态相关的项目。”阳光融汇资本科技赛道负责人郑焱博士告诉中国证券报记者。

“这两年我们一直持续看好AI智能体，也接触过一些和OpenClaw生态相关的团队。”来自知名创投机构的李天（化名）表示，“最近明显感觉到，行业从‘会聊天’进入到‘会执行’的阶段，关注点也从单一模型能力，转向任务闭环、工具调用、权限控制、交付结果。”

“结合这几天地方政府、开发者社区和企业端的快速响应可以看出，AI智能体发展已经进入一个明显加速期。”李天称，“谁能把AI智能体从演示产品变成企业真正可采购、可审计、可复用的生产力工具，这会是下一阶段行业竞争更重要的分水岭。”

大厂抢入口 多地“养龙虾”

大量科技公司与地方政府围绕OpenClaw生态的布局正在展开。

其中，互联网大厂凭借用户基础快速抢占智能体时代的流量入口。腾讯已推出全系“龙虾”产品矩阵，针对个人用户和企业用户，打通微信和企业微信入口；还上线了“龙虾”技能社区SkillHub。阿里云手机版OpenClaw“龙虾”已于近日上线，名为JVS Claw。字节跳动旗下火山引擎上线ArkClaw，这是一款云上SaaS版OpenClaw，支持多种主流即时通讯软件，并深度适配飞书OpenClaw官方插件。

此外，百度、小米、智谱、MiniMax、Kimi、三六零等纷纷跟进，推出“龙虾”相关产品或部署服务。

创业者也在积极探索“龙虾”机会。“我刚聊了一个项目，一个男生仅用不到1个月，就自

己开发了一款类似‘龙虾’的产品，性能还不错。”一位在京创投人士称。

“在AI智能体领域，我们投了光帆科技，以耳机作为切入点实现下一代OS和智能助理。光帆科技已经第一时间在产品中接入OpenClaw。”水木清华校友种子基金合伙人王学辉表示。

“谁掌握AI智能体的任务入口、工具生态和权限体系，谁就更接近下一代应用平台。‘龙虾’之所以受到关注，本质上是企业在争夺AI应用时代的新入口。”李天表示。

在企业积极布局的同时，深圳龙岗、无锡、合肥、常熟、常州、杭州萧山等多地密集发布扶持政策，形成一套覆盖“养龙虾”全周期的政策组合拳。

中国证券报记者梳理各地政策后，发现了三条主线。一是算力与数据降本。合肥高新区明

确，OpenClaw等项目最高可申领1000万元算力券、100万元语料券及200万元模型券，补贴覆盖全研发流程。深圳龙岗区则开放低空、交通、医疗等脱敏公共数据并减免费用，同时对企业购买数据治理、标注等服务给予50%优惠。

二是人才与资本支持。例如，西太湖（常州）人工智能国际社区聚焦OPC（一人公司）与“养龙虾”，设立总规模1亿元的OPC基金，单项支持额度最高达1000万元。杭州萧山区设立5000万元专项基金，并提供总量100间的居住空间，另有人才补贴。

三是筑牢安全与合规底线。无锡高新区提出，探索设立“AI合规服务中心”，为企业提供数据跨境流动、知识产权保护等专项服务。南京栖霞高新区提供政务合规一站式保障，提供数据合规查询、安全调用咨询及政策匹配服务。

在技术热潮之外，“龙虾”安全问题受到高度关注。近期，工业和信息化部网络安全威胁和漏洞信息共享平台发布“关于防范OpenClaw开源AI智能体安全风险的预警提示”，针对安全风险给出了防范建议。

3月13日，国家网络与信息安全信息通报中心发文表示，OpenClaw在架构设计、默认配置、漏洞管理、插件生态、行为管控等方面存在较大安全风险，一旦被攻击者利用，可能导致服务器被控制、敏感数据泄露等严重安全问题。针对OpenClaw风险防范，建议及时升级版本；优化默认配置，仅在本埠或内网地址运行；谨慎安装第三方插件；加强账户认证管理；限制智能体执行权限。

“针对安全防控，还有很多发展的空间。”多位创业者和投资人士表示。

“龙虾”生态多个环节被看好

落实到一线投资上，围绕OpenClaw及其所代表的AI智能体生态，还有很多问题仍待讨论与探索。例如：“龙虾”有哪些商业化落地场景？中国版“龙虾”的特色将体现在哪？随着生态爆发，最大的投资机会又会在哪里？

在应用前景上，姚安民认为，“龙虾”类AI智能体将快速渗透办公、开发、运维、数据处理等场景，成为提升个人与组织生产力的基础工具，政策支持也将加速生态成熟及进一步规范AI工具使用。

李天则把“龙虾”的应用前景分为两层。第一层是高频、轻流程、低风险的个人效率场景，比如日程、邮件、表格、信息整理，这一层会扩散

很快。第二层是企业级、跨系统、带权限的场景，比如客服、销售、采购、政务、工业调度，这一层价值更大，但落地门槛也高得多。

“最近国内对OpenClaw的态度很有代表性：一方面，地方政府在积极推动；另一方面，有关部门对数据泄露、误操作、越权执行等表达了强烈担忧。说明应用前景大，但安全与治理会成为商业化的前置条件。”李天说。

“中国市场必然会出现具有本地特色的中国版‘龙虾’。”姚安民对此充满信心，并认为核心特色将体现在三个方面：一是数据安全与隐私合规优先，以本地部署、私有化部署为核心，满足企业与政务的数据安全要求；二是场景

深度适配，在政务、金融、制造、零售等领域形成定制化能力；三是生态协同更强，与国产大模型、算力基础设施、企业软件生态深度融合，形成端到端的解决方案。

郑焱表示：“中国版‘龙虾’会对语言和文化拥有更深理解。目前，国内已出现类似OpenClaw的创业项目，核心竞争力是快速迭代和对应用的快速适配。”

关于“龙虾”生态链上的投资机会，姚安民称：“持续看好AI基础设施带来的系统性投资机会，目前已有丰富布局。从短期来看，伴随智能体规模化部署，推理算力需求将指数级增长，算力基础设施与部署服务（云厂商、智算中心、

国产算力芯片、液冷等）的需求确定性最强。从中长期看，垂直应用与行业智能体空间广阔，那些能真正解决行业痛点、形成商业闭环的团队将具备更高价值。”

郑焱认为：“目前最大的投资机会在于底层硬件、算力与部署服务的云厂商、边缘侧算力解决方案等方向。”

“目前‘龙虾’生态链上最大的投资机会应该是提供算力和部署服务的云厂商，他们会成为淘金热里‘卖铲子的人’。在每日Token数量成为AI行业主要指标的情况下，算力成本将成为未来胜出的关键。”王学辉补充说，“与大厂相比，创业公司从硬件端入手，会有一些的机会。”