

新芝生物董事长周芳：

# 打造世界一流生命科学仪器品牌

●本报记者 傅苏颖

日前，中国证券报记者来到位于宁波国家高新区的新芝生物调研。走进新芝生物创想馆，映入眼帘的是“为生命科学添光彩”八个字。新芝生物董事长周芳在接受中国证券报记者专访时表示，这八个字诠释了其创业的初心，希望企业生存的每一分钟，都能为生命科学发展增加色彩。同时，创新是企业的灵魂，公司始终坚持技术创新与产品创新，朝着进口替代的方向努力前行。

新芝生物成立于2001年，被誉为“北交所实验仪器第一股”，是一家为生物医药、医疗卫生、生物安全、食品安全、疾病预防与控制等诸多领域提供相关科学仪器的高新技术企业。经过多年积累，公司超声波粉碎机、高压气体基因枪等产品的技术水平和质量处于行业领先地位。

## 持续韧性发展

目前，新芝生物已拥有生物样品处理仪器、分子生物学与药物研究系列产品、实验室自动化与通用设备三大类产品，广泛应用于清华大学、北京大学、中国科学院等知名高校科研机构和药明康德、合全药业、金斯瑞、凯莱英等知名企业。

“创业需要具备天时地利人和，缺一不可。”周芳回忆道，新芝生物前身是宁波新芝科器研究所，1989年成立。可以说，新芝的诞生与当时宁波政府鼓励科研人员创办研究所的导向是分不开的。

“当时，我偶然看到一份资料，说21世纪是生命科学产业的世纪，生命科学产业是我国未来几十年重要的发展机遇，也是影响到国计民生的重点科研领域。我意识到，缺少可靠的仪器设备是影响民族产业发展的‘拦路虎’。”周芳称，为此，其成立了宁波新芝科器研究所，投身于生命科学研发制造领域，目标就是替代进口，坚持为用户提供创新的高品质科学研究工具，为我国生命科学事业发展出一份力。

周芳表示，在公司20多年的发展过程中，最让其印象深刻的事件之一是，2003年公司自主研发的高压气体基因枪一举打破国外技术垄断，填补国内相关领域空白，获得浙江省科技进步二等奖。到目前为止，公司也是国内唯一能生产高压气体基因枪的企业。

成功在新三板挂牌和在北交所上市，也是新芝生物发展历程中十分重要的两件大事。周芳表示，2014年，公司在全国中小企业股份转让系统挂牌，这对公司来说是一个重大的历史转折点，也让公司“同心同行，共创共赢”的经营理念得到进一步落地。核心员工成为企业主人翁的同时，引入外部投资者，助力公司更加规范，经营能力也得到进一步提升。

2022年10月10日，新芝生物在北交所成功上市。周芳称，这得益于公司在科学仪器领域的持续深耕。目前，国内90%左右的高等科研院校都在用新芝生物的产品，这与公司长期以来的韧性发展是分不开的。公司有一支很好的队伍，无论是市场营销还是产品研发，公司深深地体会到始终在专精特新上做文章的重要性。

## 创新是企业灵魂

“仪器的卡脖子问题未来会更加凸显，公司目前在做的事情十分有意义。”在周芳看来，公司希望用微小的创新力量去撼动进口仪器主导的市场格局，这也是公司的目标。

周芳表示，公司的核心竞争力在于人才。公司在宁波、杭州两地设立研发中心，组建经验丰富的研发创新团队，聚集了一批具有光学、机械学、软件、通讯、应用科学、生物学、化学背景的行业技术专家。公司现有研发人员60多人，掌握了光电技术、计算机技术、新材料技术和自动化技术等多个技术领域的核心技术。公司研发团队具备深厚的专业技术背景和丰富的研发项目经验，能够根据行业技术发展趋势和市场需求，高效地制定符合公司实际的发展战略和研发方向，对生命科学仪器的性能、质量以及应用等有着精准的把控。

“宁波、杭州两地研发中心各有侧重，宁波研发中心更注重工艺和应用的创新，杭州研究院则更偏向于自动化的研发。”周芳表示。

三季报显示，公司前三季度研发投入达1305.76万元，同比增长39.41%。主要系研发人员增加、工资增加以及委托研发费增加所致。

周芳称，公司未来将围绕现有产品不断进行升级迭代。在生物样品处理仪器领域，将对超声波系列产品、冷冻干燥机系列产品进行升级迭代，其中超声波应用领域将不断拓展，比如朝高通量非接触方向发展。另外，公司第二代微生物生长曲线分析仪也有望在明年推出，相较第一代产品，其将更多通过机器智能化来解决，并围绕微生物上下游，提供一个系统的解决方案。

## 三大业务板块将实现联动

新芝生物近年来业绩稳健增长。三季报显示，前三季度公司归母净利润达3744.23万元，同比增长16.72%。

周芳看好行业未来发展潜力。她认为，未来生物产业的发展前景向好，对于生命科学仪器的需求会很强劲。公司超声波细胞粉碎机在科研应用上已基本实现进口替代。尤其在高校、研究机构的用户方面，公司的产品销售服务十分到位，与客户关系十分稳定。

从业务收入来看，公司的三大业务板块中，生物样品处理仪器业务板块的占比最大，占60%左右。周芳认为，未来公司三大业务板块间的界限会变得越来越模糊，公司的产品将会从一台台机器演变成智能化、自动化系统解决方案，三个板块将串联在一起，实现联动。

“打造世界一流的生命科学仪器创新高地”是新芝生物的发展愿景。周芳称，未来公司将围绕行业、用户痛点，通过自动化、高通量化，形成机器代人的系统解决方案，为科学家和生物企业赋能。通过自主创新和整合资源两个维度，将公司打造成为世界一流的生命科学仪器品牌。

在整合资源方面，周芳称，公司也有相关规划，设立了战略市场部，专门研究新的行业和新的产品方向。若有产品线互补，销售渠道能协同且符合公司发展战略的品类，公司非常愿意进行多方面深入合作。



新芝生物生命科学产业建设基地渲染图

公司供图

## 瞄准氢能储能新赛道

# 方盛股份致力成为综合换热服务商

●本报记者 孟培嘉

1—9月实现营业收入2.69亿元，同比增长5.86%；归母净利润为5518.69万元，同比增长48.45%——方盛股份在今年前三季度交出了一份亮眼的成绩单。

“散热是个大市场，工业领域有发热的地方就离不开散热。”方盛股份董事长、总经理丁云龙近日在接受中国证券报记者专访时说，公司正带着过去近20年在换热器领域的积淀，瞄准氢能、储能两个全新赛道，志在将自身打造成为换热服务综合供应商。

## 应用前景广阔

公开信息显示，方盛股份是一家专业从事换热器和换热系统的研发、设计、生产和销售的高新技术企业，面向全球客户提供散热产品与服务。

“和大众普遍接触到的手机、电脑等散热不同，方盛股份主要为工业设备提供散热，核心产品是铝制板翅换热器及相关换热系统。”丁云龙介绍，换热器是非常重要的换热设备，几乎在所有的工业领域中都有应用，“风力发电、工程机械、轨道交通、空气压缩机等，我们均有所涉及。”

而板翅换热器则是近年来发展最为迅

速、最受工业界关注的换热设备之一。“铝制板翅换热器采用了内外双层的翅片结构，不仅紧凑轻巧，且传热效率高、耐久性

强，因此应用范围越来

越广，市场前景广

阔。”丁云龙说。

方盛股份的发展

历程正是板翅换热器

应用扩展的一个缩影。

公司在2007年起步时是给空压机做配套冷却器，挖到“第一桶金”；随

后进入风电、工程机械等领域，营收规模稳定在1

亿元以上；如今，伴随着能源变革，公司产品加速

向清洁能源、节能减排等领

域布局与探索，正逐步

开发储能热管理、氢能热管理、锂电热管理、IDC

数据中心、5G基站等领域的相关产品。

“如今，换热不再是简单的工业概念，而是与

国家能源战略密切相关，这是我们未来实现进一

步发展最大的底气。”丁云龙说，以公司正在开

发的余热回收、储能、氢能等领域的热管理产品为

例，产品迭代紧紧围绕清洁能源使用方向。随着下

游应用市场的发展提速，尤其是清洁能源、节能环

保相关产业市场进一步扩大，将带来大量换热器

产品需求。

## 瞄准新赛道

“每一次产业变革都给我们带来业务跃升的

机会。”丁云龙说，方盛股份在过去充分尝到了为

朝阳行业做配套的“甜头”，如瞄准储能和氢能领

域，既是对这两个赛道的充分看好，更是公司基于

当前产品、技术、客户优势的顺势而为。

如储能领域，方盛股份现有的风电、光伏、工

程机械领域客户中有不少在开拓储能方面业务。

公司作为合格供应商，在争取相关业务订单时具

备天然优势。据悉，公司储能领域热管理产品主

要是配套电池模组的热管理产品。通过上半年相

关客户的接洽、技术及工艺选型，方盛股份目前已

为多家主流储能设备制造商打样试制，并向部分

客户批量交付产品。

氢能散热目前有两条不同线路，一条是传统



方盛股份生产车间

公司供图

过接力棒的丁云龙志在将公司打造成一家换热服务的综合服务商。

“如果用一句话形容方盛股份的优势，那就是我们在通过对单一产品的积累，形成了完备的供应链质量管控体系与客户积累，在行业内具备了排在前列的制造能力与管理能力。”丁云龙说，一个换热器的货值虽不高，但起到非常核心的作用。

“如果因为几千元的换热器出了问题导致价

值数万元甚至上亿元的设备停机，是下游客户难

以接受的损失。正因如此，在成为合格供应商后服

务会有延续性，从而形成业务壁垒。”丁云龙表示。

基于这种优势，方盛股份希望未来能够给客

户提供系统性的换热服务。“例如我们的冷却产

品，在提供冷却器的同时向客户销售支架以及管

路售后服务等，通过一整套服务提高单一客户的

货值，也让客户的黏性更强。”丁云龙表示，“这需

要我们持续挖掘客户真正的诉求是什么。”

而有过海外留学经历的丁云龙相较于一辈创

业者对资本市场也拥有更清晰的认识，一手主导了

公司从北交所的上市。“从接手公司时我就意识

到，方盛股份要想实现更快的发展，离不开资本市

场的助力。”

丁云龙说，北交所重点服务于专精特新企业，

给了像方盛股份这样创新型中小企业一个更早走

向资本市场的机会。“成功上市后，我们更加坚

定‘创新驱动、技术先行’的理念，对企业的创新发

展产生了较大的鼓舞作用。”

与此同时，成功上市后，公司品牌知名度等方

面也均有所提升，对销售市场的拓展、知名客户的

开发起到了背书作用。此外，成为上市公司后，促

使方盛股份进一步强化治理规范，对公司未来的

健康发展具有深远的意义。

青矩技术董事长陈永宏：

## 数字化转型推动

# 工程造价咨询业务快速发展

●本报记者 董添

“工程投资管控第一股”青矩技术董事长陈永宏日前接受中国证券报记者专访时表示，通过登陆北交所，青矩技术在品牌影响、资本实力、公司治理等方面得到了进一步增强，有利于吸引更多的人才、客户和合作伙伴，并且促进创新研发显著加速。

“数字化转型是工程造价咨询及其他专业技术服务将专业人员的经验转化成知识和生产要素的过程，也是后续进行智能化、平台化转型的基础，公司数字化转型的动力也正是来源于此。”陈永宏表示。

## 提高科技含量

“自2001年成立至今，公司一直聚焦于工程投资管控事业，核心目标就是帮助建设工程业主有效实现投资管控、保证和提高投资收益。二十多年来，公司始终围绕这一目标不断进行产品和技术创新，从一开始的工程预决算审核、全过程造价咨询、全过程跟踪审计等基础业务，到目前融合设计、招标代理、监理等其他工程咨询专业的全过程工程咨询业务，再到我们正在研发的注入建筑信息模型、大数据、云计算、人工智能等先进技术的工程管理科技服务，我们将越来越多的专业和科技与造价结合，用新的方式做造价，赋予造价新功能。”陈永宏表示。

据陈永宏介绍，目前，青矩技术的研发方向总结起来主要是ABCD四个方向：A为AI人工智能；B为BIM建筑信息模型，将建筑行业数据由二维晋级为三维立体数据，并实时进行精细化跟踪；C、D分别为云计算和大数据，通过海量数据处理，提高技术服务效率。

截至2023年6月30日，公司已取得8项发明专利和90余项软件著作权，另有待批或准备申报的发明专利36项、软件著作权9项。

知识产权的持续积累反映了公司科技含量和竞争壁垒的不断提升，进而有助于公司形成更深的‘护城河’。”陈永宏表示，“青矩技术的‘护城河’可以总结为三个方面：第一，品牌优势，公司在工程造价行业中长期位于领先地位，具有较强的品牌影响力；第二，公司目前拥有行业领先的客户群体，具备高水准服务这些行业头部客户的专业能力；第三，公司通过十余年持续性的科技投入，具备了科技赋能+服务的技术优势。”

据了解，为有效解决工程造价咨询传统作业方式输出质量稳定性差、工作效率低下、知识积累缓慢等弊端，青矩技术在大量业务实践基础上，确立了“构件化、标准化、数字化、智能化、平台化”的技术创新路线。

据陈永宏介绍，2018年，通过引入智能识别、RPA自动化技术，公司推出了行业首款智慧造价机器人——“小青1号”。该产品在多线程并行作业、自动建模算量等方面取得技术突破，实现了一些领域计量业务的自动化，在质量和效率方面均优于传统人工模式。2019年，公司推出了“小青1S”，不仅实现了钢筋、土建、安装的专业全覆盖，建模速度、图纸识别率等方面也均有了显著提升，并且具备部分构件属性自动修正等高级属性。目前，公司正在开展青矩智慧造价机器人三期的研发工作，公司将结合机器学习、大模型等AI技术让“小青”变得更加智能，使其能够承担越来越多的任务。

## 重视人才培养

对于吸引人才、留住人才的举措，陈永宏表示：“作为轻量型的技术服务类企业，人才是公司第一大核心资产。如何吸引人才、留住人才是青矩技术一直思考的问题。目前，公司员工已经超过2200人，从毕业生人口关开始把控，引进优秀高校毕业生，所学专业以工程师类为主，辅以经济、财务、IT等领域。上市后，很多优秀员工变成股东，获得感也进一步提升。未来，公司也有计划进一步通过员工持股、股权激励等方式，进一步激发员工潜力。”

“除为员工提供有竞争力的薪酬待遇和股权激励外，我们还注重员工能力的培养。公司为员工提供大量的实战场景和专业指导，并且使员工能够充分接触到行业中稀缺的重点、前沿项目，可有效帮助员工快速提升专业水准和综合能力。”陈永宏表示。

“公司推崇‘简单、透明、平和、包容’的企业文化，以对公司的价值贡献作为评价员工的唯一标准，将员工获得的回报与其贡献紧密挂钩，为不同特点的人才创造与其能力相匹配的事业发展机会。此外，公司有通畅的晋升机制，目前的中高层管理人员大部分是公司从基础岗位上培养起来的。”陈永宏表示。

## 行业集中度有望提升

作为行业头部企业，青矩技术已积累了国家机关及事业单位、央企及地方国企、金融机构及大型民营企业等在内的优质客户群体，这些客户具备强劲、可持续的投资建设能力以及良好的社会信誉，为青矩技术夯实了快速发展的基础。