

优刻得董事长季昕华：

从“中国实践”到“世界服务” 进一步推进全球化布局

在互联网巨头云集的云计算市场，优刻得以“中立”的云厂商定位，成为国内云计算第一股，构建起覆盖全球的云计算基础设施网络。

在科创板即将迎来开市六周年之际，优刻得董事长、首席执行官兼总裁季昕华接受了中国证券报记者专访，并分享了优刻得的成长和变化。季昕华表示，2025年，公司将继续深化高质量发展战略，围绕“AI（人工智能）和海外”两大重点发展领域，在“公有云、数据中心建设、私有云”三大核心方向上持续突破，同时在业务结构优化、AI算力等新利润增长点开拓及海外云产业生态扩展等方面持续发力，进一步推进公司从“中国实践”到“世界服务”的全球化布局。

● 本报记者 黄一灵

用云计算帮助梦想者推动人类进步

优刻得成立于2012年，是内资、中立、安全的云计算服务平台。公司自主研发IaaS（基础设施即服务）、PaaS（平台即服务）、安全屋大数据流通平台、人工智能大模型智算平台，推出公有云、私有云、混合云、专有云等全线云产品，为政府、运营商、人工智能、制造、医疗、金融、互联网等各行业用户，提供全面的数字化转型升级服务。

走进优刻得办公大楼，“用云计算帮助梦想者推动人类进步”的标语十分醒目。为何会瞄准云计算行业进行深耕？季昕华直言，云计算可以有效降低创业门槛，让初创团队能以较低成本服务海量用户，从而实现业务的快速增长。他的初心就是希望“让写程序、开发游戏的创业者可以像在网上发表原创小说的作者那样赚到钱”。

2020年1月，优刻得正式登陆科创板，成为中国第一家公有云科创板上市公司，同时享受了科创板制度红利，成为中国A股市场首家“同股不同权”的上市企业。

“感谢科创板，让我们这样专注技术的理工男也能成为企业家。”季昕华说，优刻得用自己不断的自主创新证明，在中国做底层基础研发是有发展机会的；在中国互联网有巨头的情况下，创业公司也有机会成长起来，这也是公司



优刻得上海总部

本报记者 黄一灵 摄

名称的内涵——“优秀是刻苦努力得来的”。

季昕华介绍，公司持续关注科创板各项制度政策，像《关于深化科创板改革 服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》提出的“支持科创板上市公司开展产业链上下游的并购整合，提升产业协同效应”公司也一直有相关考虑。但并购是一件特别谨慎的事情，其核心在于更好地促进业务发展，公司希望能够产生特别好的协同效应，要一加一远大于二才行。

“科创板让中国科技创新企业能够更好地与资本市场对接，助力中国科技发展。”季昕华认为，未来，科创板可以发挥更大的作用，比如让更多硬科技企业，特别是未盈利企业通过在科创板上市把市场做大，进而变成全球性的高科技企业，这将是一件非常有价值的事情。

加码人工智能成效初显

近年来，全球人工智能技术发展迅猛，成为科技强国重点布局的关键赛道。同时，随着AI原

生技术驱动云计算技术创新，以及大模型应用的大规模落地，我国云计算行业正迎来全新发展机遇和挑战。

在季昕华看来，随着AI技术的普及和广泛应用，云计算与AI的融合趋势日益明显。目前，传统的通算云服务已难以满足智能化应用和新兴场景创新发展需求。

面对变化，唯有拥抱变化。优刻得始终秉持着“客户的需求就是我们下一个产品”的理念，持续加大从底层硬件构造到顶层平台生态体系的研发投入，构建了更懂大模型、加速智能应用落地的智算云。“智算云也分公有云、私有云、混合云三种形态，但其本质都是以GPU（图形处理器）计算为核心，这也是公司接下来要大力开拓的方向。”季昕华透露，目前智算云业务增速非常快。

同时，为应对国产芯片性能爬坡与算力供给挑战，优刻得加速内蒙古乌兰察布和上海青浦数据中心建设，以“大模型+大算力”平台深化行业赋能，推动国产AI生态崛起。公司携手生

态合作伙伴搭建国产GPU智算集群，针对国内GPU算力短缺、训练成本高昂等问题，提供切实可行的解决方案，推动国产GPU产品在市场的渗透。

季昕华称：“AI的发展带来了大量的算力需求，我们数据中心的建设此前只为CPU（中央处理器）提供服务，但算力增加后，GPU的需求量特别大，而GPU智算集群需要高功率机柜，所以我们数据中心的建设也第一时间进行调整，以满足持续增长的GPU算力需求。”季昕华进一步说。

依托内蒙古乌兰察布与上海青浦两大数据中心，优刻得在顶层生态体系建设上还围绕AIGC（生成式人工智能）领域的训练和推

理需求，对产品与服务持续升级。“这两年企业对人工智能的需求越来越明显，所以我们也要与时俱进，不仅提供上云服务，还要提供包括算力、优化推理在内的人工智能服务。”季昕华称。

加码AI成效初显。数据显示，截至2025年2

月初，优刻得自有算力超10000OP（P为算力的量化单位，1P约等于每秒1000万亿次计算速度），公司已与多家主流国产GPU厂商开展适配工作。2025年第一季度，公司实现营业收入3.76亿元，其中AI相关收入占比继续提升，AI智算业务对公司贡献持续增加。

满足全球企业对数字化方案的需求

数字经济出海已经成为当下中国企业出海的最新趋势之一。其实，优刻得也是国内最早一批“出海”的云计算服务商。

“云计算厂商在全球化布局上展开了激烈的角逐，我们虽然出海比较早，但现在的情况和以前相比又发生了一些变化。”季昕华介绍，首先是客户类型不同，以前公司主要是支持中国企业走出去，所以客户以中国企业为主，但公司在科创板上市后品牌知名度和市场影响力都有显著提升，客户类型也逐步扩展到国际客户。其次是客户行业多元化，以前主要是互联网客户，但当下手机、汽车厂商也都在全球化布局，传统行业客户逐渐增多。最后是服务内容不同，已由云计算服务转为人工智能相关服务。

据悉，优刻得的海外业务发展主要通过两种模式：第一，布局全球数据中心，协助中国企业实现海外扩张；第二，以专属云模式赋能海外合作伙伴，拓展海外客户。未来，公司还将探索更多合作模式并提供覆盖多行业、多场景、定制化的云服务，支撑中国企业和海外本地企业在海外各区域的发展。

目前，优刻得在全球建设和运营30个数据中心，遍及国内、东南亚、欧洲、北美、南美、非洲等地。“我们选择区域的标准很简单，一个是人口数量多，另一个是当地数字化程度高。例如，部分海外新兴市场地区对云服务的需求旺盛，市场潜力巨大。通过在新兴市场地区如东南亚、中东等地开设云计算可用区，提供本地化服务，以满足全球企业对数字化转型解决方案的需求。”季昕华进一步说。

值得一提的是，助力全球主权AI建设也是优刻得全球化突围的路径之一。主权AI是指依托本国的基础设施、数据资源、人才体系以及商业网络，自主训练和发展本土人工智能系统。牛津大学发布的《AI算力主权》报告提出：

“‘算力主权’的概念，已成为政府与产业界在讨论人工智能治理时的核心议题”。构建自主AI体系，对经济发展、文化自主和国家安全至关重要。

“很多国家都高度关注主权AI。”季昕华称，作为中立、安全的中国云计算提供商，优刻得可以依托全球化布局的基础设施和云计算服务能力，为各国提供自主可控的高性能算力资源以及一站式解决方案，助力全球主权AI建设。

益诺思总裁常艳：

为创新药研发“添翼” 打造具有全球竞争力的CRO企业

● 本报记者 李梦扬

2024年9月3日，益诺思成功登陆上交所科创板，成为“央企CRO第一股”（CRO指合同研究组织，即医药研发外包）。

深耕创新药非临床研究服务领域多年，益诺思处于行业“领头羊”地位，在国内非临床安全性评价细分领域市场占有率排名前三。2024年公司实现营业收入同比增长近10%，其中非临床CRO业务营收超10亿元。

在科创板即将迎来开市六周年之际，益诺思董事长、总裁常艳在接受中国证券报记者专访时表示：“科创板为诸多像我们这样处于成长期、专注技术突破的科创企业打开了更包容的成长空间，让我们能通过资本市场获得发展资金。展望未来，益诺思将始终如一地坚守‘专注研发服务、赋能健康事业’的企业使命，努力推动科研成果应用并带动产业发展，打造卓越的具有全球竞争力的世界一流综合性CRO企业，为保障人民健康发挥重要作用。”

坚持核心业务精耕细作

益诺思成立于2010年，公司服务主要涵盖生物医药早期成药性评价、非临床研究、临床检测及转化研究三大板块。作为“央企CRO第一股”，益诺思始终坚持以科学为引领、以客户为中心，以改革创新发展为支撑，以提高核心竞争力和增强核心功能为重点，既是国药集团创新生态的核心环节，也是行业创新研发链条的关键支撑，彰显国资助力中国医药创新发展与“新质力”培育的典型示范力量，该创新实践进一步体现了央企使命担当与市场机制的有机结合。

“我们清晰地感知到科创板投资者结构的专业化趋势。与我们对接的机构投资者普遍具备一定的生物医药行业研究能力，他们更关注公司的核心技术壁垒等‘硬科技’指标，这种专业视角让市场对我们的价值判断更贴合企业实际发展潜力。”常艳告诉记者，“同时上市后我们明显感受到融资渠道的拓宽，这为公司扩大实验室规模、引进先进设备提供了关键支撑。此外，借助科创板的资源聚合效应，科研团队能更便捷地对接高校前沿技术成果。”



益诺思南通二期项目

公司供图

产业链协同方面，“登陆科创板后，我们与上下游企业的合作效率显著提升。通过科创板企业间的资源对接平台，我们建立了稳定的合作网络，在药物研发全链条中形成了高效协作模式，这让公司在承接国际业务并进行协同技术创新时更具竞争力。”常艳进一步称。

从业绩来看，益诺思深耕核心业务，去年营收保持稳健增长。根据2024年公司年报，益诺思2024年实现营业收入11.42亿元，同比增长9.94%；归母净利润为1.48亿元，扣非净利润为1.25亿元。分业务看，报告期内，公司非临床CRO业务实现营业收入10.89亿元，同比增长8.99%；临床CRO业务实现营业收入4693.85万元，同比增长27.17%。

“虽然行业寒冬还没有过去，但随着行业回暖的步伐逐渐加快，我们已经能感受到春天将至的气息。”常艳表示，公司深化“以客户为中心”理念，对核心业务领域精耕细作。通过组织变革，公司加大国内国际市场开拓力度，促使各业务板块协同发展，多点开花。2024年，公司核心业务IND（新药临床试验申请）和INDA（新药上市申请）的新签订单个数合计同比实现两位数增长。

值得一提的是，作为公司IPO募投项目之一，南通高品质非临床创新药物综合评价平台扩建项目（“南通二期项目”）已于近日逐步投入使用。

“对益诺思而言，通过南通二期项目，公司将更好地承接国内外药企在创新分子、先进疗法以及复杂制剂方面的多样化外包需求，持续巩固其在中国乃至全球CRO赛道的竞争力。”常艳介绍，该扩建项目不仅是益诺思在硬件设施上的升级拓展，更是其技术创新与服务能力跃升的重要标志，为益诺思未来的发展奠定了坚实基础，注入了强大动力，使其能够更好地满足日益增长的创新药研发市场需求，为全球生物医药产业发展贡献更大力量。

持续加大研发投入

科创板不仅是“硬科技”的聚集地，也是持续研发的“深耕田”。作为非临床安全性评价行业龙头企业之一，长期以来，益诺思坚持以“科学引领”为核心价值观，不断加大研发投入，近三年公司研发费用不断攀升，2024年公司研发投入达6053.25万元。

下好前沿赛道的“先手棋”，是益诺思立足市场的独门利器。近年来，益诺思围绕非临床安全性评价，为多特异性抗体、抗体药物偶联物（ADC）、多肽及小核酸药物、细胞与基因疗法等药物研发新兴方向提供一流的非临床评价解决方案。截至2024年底，公司已协助完成近200项国际或国内首个创新药的研究服务。

“我们要做到比前沿更前，才能更好地支持国内外创新药研究服务。”常艳表示，“我们持续关注前沿分子赛道的最新进展，预判产品未来在非临床安全性评价中可能遇到的新挑战，从而提前立项搭建我们的技术研发平台。”

“举个例子，公司早在2018年已取得辐射安全许可证，作为国内首批入局者，布局了核药领域药效、药代、毒理等方面完善的评价机制。从抗体药到小核酸技术（RNA）再到如今大热的核药，基于长期技术沉淀，益诺思的前瞻布局为中国的创新药抢到先手时间，并成功抢占市场份额。”常艳说。

构建差异化的核心竞争优势也是益诺思始终坚持的战略方针。近年来，公司在夯实原有业务的基础上，持续推进技术创新，构建了行业内具有竞争力和独特性的同位素及影像学平台、眼科一站式服务平台等，建立了差异化竞争的能力。

谈及具体实验的差异化，“我们不是照着一个标准的指导原则和方案来做实验，在实践中我们深度参与到客户具体项目的讨论中，在每一个环节为客户提供具有针对性的解决方案。”常艳表示，从差异化竞争的角度来说，由于益诺思承接的每一类乃至每一个药物都有其自身独特性，需要针对具体药物执行层面的问题进行具体分析，因此公司提供的新药研发服务具备高度定制化的特点。

随着人工智能（AI）时代的到来，医药行业正迎来积极变化。益诺思聚焦人工智能与产业场景的深度融合，积极探索研发基于深度学习的智能病理辅助诊断系统，通过AI智能辅助分析为临床决策提供精准支撑。此外，公司构建企业级知识图谱智能管理平台，实现海量知识资产的语义关联与高效应用。

“益诺思聚焦人工智能与产业场景的深度融合，加速构建‘AI+’能力，赋能业务增长，打

造差异化服务和流程。公司积极推进人工智能技术与数字化转型在组织运营、研发创新及管理体系中的系统性整合，着力构建技术赋能、场景落地、生态协同的智能化发展体系。”常艳说。

深度推进全球化战略布局

近年来，中国药企正走向创新研发的国际前列，对外授权交易频现，创新药出海加速。“DealForma数据显示，2024年约31%的大型跨国药企引进的创新药候选分子来自中国。我认为在可以预见的未来，该数据有望进一步攀升，可能突破50%。”常艳向记者表示。

BD热潮是否意味着中国药企在“卖疫苗”？对于这一质疑，常艳解释道：“我们不能将对外授权交易简单理解为‘整体出售’，实际上，目前中国药企的多数对外授权交易中，企业授出涉及海外市场的商业权利，仍保留国内市场权益。”

“创新药出海热潮是好事情，要先有国际化的药品才有国际化的公司。过去国内药企产品研发主要是快速跟随（Fast follow）模式，但现在我们要逐步向同类最优（Best in Class）和同类首创（First in Class）模式挺进。我们要做首发，做原始创新，上市后力求创新产品惠及全球患者。”常艳进一步称。

“随着中国创新药管线质量的持续提升，国际药企对于中国医药行业研发能力的认可度大幅提升。”常艳告诉记者，“具体到CRO行业，从我们接触的海外公司反馈来看，目前大多数海外公司合作的意愿较强，它们希望能够用更少的钱、更好的服务、更快的速度，实现非临床及临床阶段验证，达到自身知识产权利益最大化。”

“依托前瞻性市场布局与高质量创新型服务能力，公司海外业务有望全面进入高质量发展阶段。”常艳表示，益诺思将持续深化国际化战略，从市场、产品服务、团队、产业协同等方面发力，加速海外商务BD团队及营销网络的拓展，制定系统化国际市场开发策略，与国内外机构保持深度战略合作关系。总体而言，公司将加速全球化市场布局，提升国际化服务能力，致力于为人类健康事业贡献更多力量，在生物医药产业的广阔蓝图上书写更加辉煌的篇章。