

■ 2025北交所万里行

并行科技：抓住算力服务本质

以技术突破迎接需求爆发

“日均Token（词元）消耗量一年多时间便增长300多倍，这样的需求爆发在整个IT行业前所未见，而这背后全是算力。”并行科技董事长陈健的话语中，既有对人工智能大模型带来算力行业井喷式需求的感慨，更有胸有成竹的笃定。作为深耕算力领域18年的老兵，他带领并行科技逐渐成长为国内A股市场专业的算力服务与运营提供商，并实现业绩高速增长。

近日，由中国证券报联合北京证券交易所开展的2025北交所万里行调研活动走进并行科技。陈健向中国证券报记者解析了并行科技的核心逻辑：“用户要的从来不是一堆算力卡，而是最终的业务产出，所以我们18年只做了一件事——让计算更简单。”从软硬件的协同配合，到成本的极致压缩，再到运行效率的不断提升，并行科技正以技术为刃，在算力产业的大浪中开辟独特赛道。

● 本报记者 杨洁

核心逻辑破局 跳出“卖算力”思维

“很多同行把精力放在‘堆卡’上，但这恰恰搞错了方向。”在采访中，陈健最常提及“用户视角”一词，在他看来，算力服务的本质不是硬件堆砌，而是价值交付——用户需要的从来不是GPU、CPU本身，而是在算力上跑通的应用、训练好的模型、落地的业务成果。

陈健自身便是算力的用户。1993年，陈健进入清华大学就读流体力学专业，流体力学风洞等实验恰恰需要大量的高性能计算来通过精细建模逼近真实物理过程，陈健与算力领域的缘分也就此展开。

“计算机专业人士更关心的可能是我做得好不好，但用户更关心的其实是我用得爽不爽。并行科技发展18年以来，整个业务逻辑就是用户用得爽不爽、是不是让计算更简单。”陈健认为，算力行业本质上是服务业。

不是建好算力设施等待需求，而是为客户需求匹配合适的算力。“我们搭建算力服务平台，用户仅需五分钟即可完成开户，提交计算任务。我们负责把程序有关的所有问题，包括选什么算力最合适、什么算力性价比最高、应用在算力上跑的性能如何提高，所有这些事情全包了。用户只管用，我们叫‘可用、好用、降本’，这些都做到之后，用户为什么要离开我们？你是找不到理由的。”陈健表示。

算力只有用起来才有价值，并行科技做到了算力供给与需求之间的“翻译官”和“优化师”，破解行业普遍存在的供需错配难题。数据显示，并行科技的算力服

务已覆盖超1300家机构，包括600余家企业、400余所高校、300余个科研机构，以高质量、高性能、高性价比的算力服务，推动各领域实现数据驱动、智能驱动。

需求爆发赋能 数千万用户筑牢增长根基

在人工智能时代，Token作为处理文本的最小数据单元，如同互联网时代大家所说的“流量”。国家数据局局长刘烈宏此前在新办新闻发布会上介绍，截至今年6月底，我国日均Token消耗量已经突破30万亿，1年半时间已经增长300多倍。

今年10月，字节跳动旗下火山引擎进一步披露，豆包大模型9月日均Token调用量超30万亿。

这样的增长速度超出所有人预期。“数据显示，火山引擎大约占国内公有云大模型市场的一半，我们可以理解为，仅仅几个月时间，我国人工智能大模型调用又翻了一倍。我从来没见过涨这么快的需求，整个IT行业从来没见过。”谈及行业热度，陈健连用两个“从来没见过”形容。

这场前所未有的爆发式增长，正是并行科技近两年业绩高速增长的核心驱动力。2024年，公司营业收入为6.55亿元，同比增长32.07%；归母净利润为1205.67万元，同比扭亏为盈。2025年前三季度，并行科技营业收入为7.34亿元，同比增长69.25%；归母净利润为840.80万元，同比增长178.80%。并行科技在公告中披露，智算云业务增长较快，已经成为公司收入增长的核心驱动因素。2025年上半年，并行科技智算云业务营收同比增长175%以上。

业绩高速增长的背后，是扎实的客

户根基。陈健表示，很多人不知道的是，如今使用并行科技服务的头部AI大模型企业，不少在3-5年前就已是公司用户——彼时他们还是高校里的科研团队。“我们为超过5万名教育科研类用户提供算力服务，这是一个巨大的工作量，大到很多大厂都已经退出这一市场，但这也是我们最宝贵的财富。”陈健告诉记者，当这些科研人员创业或进入企业后，自然会成为并行科技的产业客户，形成了独特的客户转化链条。

并行科技的用户已经涵盖人工智能、互联网、新能源汽车、生命科学等众多领域。陈健认为，“人工智能+”行动还将进一步全方位激活更多行业的算力需求，进一步向传统制造业、农业等行业渗透延伸。

“客户需求在哪里，我们的算力就跟进到哪里，服务就覆盖到哪里，并行科技正通过自建、共建等方式持续扩大算力资源池。”陈健介绍，在通用超算领域，并行科技市场占有率已超过20%。在资源调度与场景适配方面，并行科技已覆盖47家智算中心、15家超算中心，总调度能力超200万CPU核心、5万卡以上GPU，可精准适配AI大模型训练推理、科研计算、工业仿真等各类高负载场景。

向前一步 使命再升级

华为最新发布的《智能世界2035》报告表示，到2035年，全社会的算力总量将增长10万倍，计算领域将突破传统冯·诺依曼架构的束缚，在计算架构、材料器件、工程工艺、计算范式四大核心层面实现颠覆性创新，最终催生新型计算的全面兴起。

陈健深以为然，他同时强调：“算力需求涨10万倍，付出的资金成本不可能同比例增长。最终靠什么？要靠软件和硬件的协同配合、算法效率的提升。”

做好“中间层”，优化性价比，这是算力服务领域一直以来“卷”的方向。陈健回忆，今年2月DeepSeek大模型刚推出不久，并行科技测试发现，调用DeepSeek满血版100万Token的算力成本竟高达130元，而当时DeepSeek官网的服务价格仅16元。

“我们彻底懵了，意识到如果不做算法优化，根本没有生存空间。”陈健说。从2025年2月到2025年11月，9个月时间里并行科技团队通过算法优化、调度升级，在硬件不变的情况下，将这一成本从最初的130元降至4元以下，离线模式更是可以降到1元以下。

但技术的升级永远不会停歇。陈健表示，现在的输出效率要求从每秒输出20个Token提升至50个Token，“还得继续‘卷’，我们正在努力中。”

在陈健看来，随着人工智能需求持续爆发，用户的核心需求将会从使用算力转变为使用模型，并行科技也需要在做好算力服务的同时再“向前一步”。“未来5年，我们要从‘让计算更简单’升级为‘让模型更简单’，这里面有很多并行科技可以做的事情。”陈健说。

“我希望并行科技能成为全球领先的算力服务与运营提供商，让算力像水、电一样，成为人人可用、人人受益的基础生产要素。”站在人工智能和算力需求爆发的风口，依托18年技术沉淀、北交所上市的资本赋能，陈健和并行科技，正朝着这一目标稳步前行。

张思远表示，当前国家层面高度重视科研仪器自主可控，叠加中国制造业整体水平提升与技术人才外溢，国产仪器企业正迎来历史性发展窗口。“尽管国内科学仪器产业起步较晚，但近年来国内企业在技术研发、人才团队、产业配套与应用支持等方面持续加大投入，全面追赶国际同行，部分产品已接近甚至超越国际先进水平。”

在他看来，生命科学仪器自主可控已进入分阶段推进的关键时期。“目前，生物样品处理仪器等领域已基本实现自主可控；生物分析类仪器正处于发展的关键阶段；而在部分高端仪器领域，则仍需加速技术筹备与产品突破。”

以新芝生物为例，公司开发的厌氧型微生物生长曲线分析仪及大容量、高浓度试管型生长曲线仪均已实现商业化，产品性能达到国际先进水平，具备与国外顶尖品牌同台竞争的能力。

在出海战略上，新芝生物采取“由粗到细”的渐进路径。张思远坦言，此前公司外贸业务多依赖国外经销商，尚未建立起本土化的服务网络。未来，公司将仿照国内“三位一体”的服务模式，通过配备售后及应用工程师团队，构建“销售—应用—售后”联动的服务铁三角，逐步在海外市场打造直接服务能力。

张思远进一步表示，科学仪器行业本质上是众多利基市场的集合，新芝生物的一大战略方向是成为“科研超市”与整体解决方案提供者。“北交所为我们这样的中小企业提供了与细分领域龙头企业合作的机会，助力我们抱团发展——既能为客户提供更完善的解决方案，也能为投资者创造更稳健持续的回报。”

张思远结合公司发展实践，分享了对资本市场赋能创新型中小企业的观察与思考。他表示，四年来，北交所始终聚焦创新型中小企业的核心需求，通过差异化制度安排，推动优质企业持续汇聚，逐步形成数量与质量并重的发展格局，为新质生产力的培育筑牢根基。

随着中国制造业向“毛细血管”层面深化，自主可控已延伸至产业链上游的零部件与科研工具领域。在张思远看来，北交所的设立恰逢其时，是产业发展到一定阶段的必然选择。“国家在政策配套上高屋建瓴，通过这一直接融资平台，有力支持了细分领域的龙头企业实现高质量发展。”

张思远表示，上市带来的不仅是资金支持，更包括人才吸引力的增强、股东结构的优化、多元思想的注入与品牌影响力的提升。“客户对我们的信任度明显提高，年轻人也更愿意加入上市公司，这让我们在人才竞争中具备了与北上广深科技企业同台竞技的底气。”

张思远进一步表示，科学仪器行业本质上是众多利基市场的集合，新芝生物的一大战略方向是成为“科研超市”与整体解决方案提供者。“北交所为我们这样的中小企业提供了与细分领域龙头企业合作的机会，助力我们抱团发展——既能为客户提供更完善的解决方案，也能为投资者创造更稳健持续的回报。”

驰诚股份董事长徐卫锋： 以创新深耕气体检测领域 开拓发展新空间

● 本报记者 郑萃颖

在智慧城市的地下管廊中，化工企业的生产车间里，普通家庭的厨房角落，一枚枚气体安全监测设备如敏锐的“侦察兵”，24小时捕捉着易燃易爆、有毒有害气体的踪迹。作为守护这份安全的幕后企业，驰诚股份已深耕气体检测领域21年，业务覆盖气体传感、监测设备研发制造及物联网平台服务等环节，从初创企业成长为国家级专精特新“小巨人”企业，并于2023年在北交所上市。

近日，驰诚股份董事长徐卫锋在接受中国证券报记者采访时分析了企业创新对长期发展的关键价值，并分享了气体检测行业的技术变革、市场机遇以及企业战略布局。

构建核心竞争力

“气体检测行业正处于技术快速变革阶段，人工智能、物联网、大数据等技术的深度融合，推动行业从被动防护向主动安全转型。”徐卫锋表示。在此背景下，创新能力成为企业长期发展的重要支撑。徐卫锋认为：“一家企业的研发能力，是其未来发展有没有爆发力、有没有后劲的重要支撑。”基于这一认知，驰诚股份长期重视研发投入，研发投入占比持续保持在6.5%以上，逐步构建起从传感器研发到传感仪表制造、再到平台开发的完整技术链。

在技术攻坚层面，公司以技术积累为基础，对标国际先进水平，突破关键领域。徐卫锋介绍：“我们基于气体传感、气体检测、物联网平台等核心技术积累，在高端气体监测仪表、高性能火焰探测器等关键领域，加速实现技术的自主可控与迭代创新，这不仅打破了技术壁垒，更是在塑造引领行业的硬实力。”

智能仪表是气体检测行业的核心元器件，为夯实企业核心竞争力，驰诚股份进军上游传感器领域，2019年成立河南森斯科传感技术有限公司，专门研发生产给智能仪表提供初始信号的传感器产品。“仪表在工作过程中，难免传感器灵敏度会出现衰变，通过参与仪表生产，我们可以真正掌握住传感器的衰变规律，通过终端和前端的技术融合、相互促进，使两个业务同步发展、齐头并进。”徐卫锋说。

结合AI技术发展趋势，驰诚股份于2020年成立驰诚智能科技有限公司，并推进研发AI诊断系统，该系统可通过气体浓度波动模式分析实现分层预警，把不同应用场景的监测数据与云平台上的AI分析结合，将安全隐患提前处置。

徐卫锋介绍，截至目前，公司拥有发明专利30余项、软件著作权100余项，全线条产品通过防爆、计量、3C及ATEX等国内外认证。同时，生产端的智能化改造进一步推动技术成果落地。徐卫锋表示：“我们坚定不移地将智能制造融入生产全链条，这不是简单的效率提升，而是通过自动化、数字化、智能化手段，系统化优化制造体系。”据介绍，公司实施的智能化升级改造项目中，部分产线效率提升30%以上，人力需求减少约80%，在提升生产效率、降低制造成本的同时，保障产品品质稳定性。

研发与生产的协同发力，带动公司经营业绩增长。徐卫锋表示：“‘十四五’以来，公司业绩呈现爆发式增长，年营收从2020年的1.18亿元增至去年的2.27亿元，基本实现五年翻番。尤为亮眼的是，今年前三季度的营收已超越前年全年总和，增长动能强劲。”

优化协同机制

好的创新需要回应市场需求。为此，驰诚股份建立了“市场—研发—生产”铁三角协同机制。徐卫锋表示：“研发出好产

品，很多时候灵感来源于客户需求，要切实解决客户痛点问题。”在具体实践中，市场部门负责一线客户需求收集，研发部门根据需求快速迭代技术方案，生产部门同步优化生产工艺。“研发效率的高低，决定了能不能把技术有效转化成生产力，能不能让企业效益最大化发挥，所以我们对研发体系建设和研发效率提升非常重视。”徐卫锋补充道。

技术创新的真正落地，需要完善的研发体系。驰诚股份通过“流程优化+平台赋能”，搭建覆盖研发全生命周期的管理体系，实现从需求洞察到产品落地的闭环管理。

在流程优化方面，驰诚股份引入集成产品开发理念，将研发流程拆解为立项、计划、开发、测试、试产、发布六个阶段，每个阶段设置质量门禁。徐卫锋解释道：“我们用标准化的方法拆分研发流程，做到全产品生命周期管理，以此保障研发质量。数字化平台建设则进一步打通了研发各环节信息壁垒，在公司数字化建设过程中，我们用了PLM、MES、ERP等一系列系统，最关键的是把整个数字化系统信息完全打通，实现高效研发。”

依托这一体系，公司形成硬件、软件、服务全覆盖的生态闭环。徐卫锋举例，目前驰诚智能可开发各类应用场景下的监控平台，如燃气领域、冶金行业、化工安全生产的监控平台，打破传统离散式检测设备的信息孤岛。目前，驰诚云平台已连接百万台设备，可实现跨区域快速响应。徐卫锋介绍：“当新疆管道传感器报警，郑州数据中心3秒就能启动应急预案。”

把握战略机遇

谈及行业发展机遇，徐卫锋回溯自身经历：“21年前我刚入行时，行业还处于起步阶段，气体检测设备普及率非常低，很多民营企业因为监管要求才被动加装设备；现在国家对安全越来越重视，安全是1，其他都是0，民营企业也开始主动采取行动，加上双碳目标推动，市场需求发生了根本性变化。”

在双碳目标下，新能源、工业深度监测等领域成为气体检测行业的新市场。徐卫锋判断：“双碳目标聚焦绿色化可持续发展，新能源领域是未来的发展方向，像储能、氢能、生物燃气安全监测，都具备井喷式的市场机会，不像传统市场是稳步增长。”为把握这一机遇，公司组建行业拓展部，拥抱新应用场景变化，在新能源电池监测（主要监测氢气）等领域积极布局产品、开拓市场。

在重大工程、民生应用领域，驰诚股份不断拓展市场。目前，其解决方案已应用于雄安新区地下管廊、杭州亚运会场馆、北京冬奥会智慧管廊、雅鲁江锦屏水电站等重大工程，同时构建社区级燃气泄漏监测网络，覆盖超千万家庭用户。

海外市场是驰诚股份的重要拓展方向。徐卫锋表示：“目前驰诚的海外市场销售额占比为百分之十几，公司正在积极布局，未来海外收入占比预计会逐年提升。”他介绍，公司海外业务主要集中在中亚、中东、北非、东南亚、南美等油气资源丰富的地区。

在提升国际竞争力方面，徐卫锋认为，公司将继续申请国际性专利，参与中国与国际国家的标准制定。“提升竞争力，不是只做好认证就行，真正做成国际上有一定影响力的品牌，一定要参与到国际标准的制定中。”

面向“十五五”，徐卫锋明确公司发展路径：“我们将以‘技术领先+场景深耕’双轮驱动提升产品竞争力，通过技术创新构建核心壁垒，以产品差异化满足多元需求，推进智改数转优化成本效率，强化品牌认知与全球化布局。”