

■ 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



并行科技办公地

本报记者 肖文昊 摄

**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国新办新闻发布会上介绍,截至目前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行业从来没有见过。”谈及行业热度,陈健连用两个“从来没有”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3207%;归属净利润为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%;归属净利润为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——那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。

**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

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,我们用上了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,行业还处在起步阶段,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迫加装设备;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、生物沼气安全监测,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、雅鲁藏布江水电站等重大工程,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,参与中国与相关国家的标准制定。“提升竞争力,不只是做好认证就行,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。”

**新芝生物:**

# 攻坚中高端市场 加速全球化布局

●本报记者 罗京

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新芝生物。2022年,新芝生物登陆北交所成为“生命科学仪器第一股”,公司总经理张思远接受中国证券报记者专访时表示,北交所始终聚焦创新型中小企业的核心需求,不仅为企业注入资金活水,更提升了品牌影响力,助力公司在产品研发、市场拓展与组织能力上实现全面跃升。

**上市三年 全链布局**

新芝生物是国内较早专注生命科学仪器研发、生产与销售的企业之一,目前已拥有超声波细胞粉碎机、真空冷冻干燥机、工艺流程温控系统、超声波清洗机、微生物生长曲线分析仪、全自动洗瓶机、基因导入仪、基因枪等20多条产品线、200多个产品型号,覆盖生物样品处理、分子生物学与药物研究、实验室自动化与通用设备三大类产品领域。

2022年登陆北交所,成为新芝生物发展的关键里程碑。张思远介绍,上市三年来,公司不仅在超声波处理、冷冻干燥、恒温控制等传统优势产品上持续迭代,更不断拓展新产品线,推动从实验室设备供应商向覆盖“实验—中试—量产”全流程的综合服务商转型。

例如,在传统超声领域,公司通过大

功率、数字化电源及部件小型化等技术突破,开发出适用于工业级场景的产品,实现规模化商用。同时,丰富冻干与温控设备的产品型号,以覆盖下游客户更广泛的生产场景。

“我们从客户反馈中捕捉需求,持续推动产品矩阵的丰富与深化。”张思远表示。基于这一理念,新芝生物在煤矿清洗、宠物食品冻干等跨行业场景中开发出专用型号,定制化业务占比稳定在20%以上,不断拓展技术平台的适用边界。

“如果仅局限于高校科研实验室,就会错失其他产业化发展的可能。”张思远说,“企业经营实践告诉我们,许多成功的商业化方向无法提前预判,必须保持战略弹性,在资源配置与组织架构上为潜在机会留出空间。”

值得注意的是,上市后新芝生物也开始借助资本手段加速产业整合。2024年,公司收购宁波阿弗斯恒温公司55%股权,补强在工业温控领域的解决方案能力。

张思远表示,阿弗斯的产品线覆盖温度范围宽泛,主要面向生物制药、化学合成、化工及新能源等行业,与公司现有渠道和品牌优势形成协同,为公司带来新的增长点。

**自主攻坚 逐步出海**

随着在国内市场现有业务格局基本稳定,新芝生物正将战略重心向中高端仪器自主可控与全球化布局倾斜。

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。

**资本赋能 生态共赢**

在北京证券交易所开市四周年之

际,张思远结合公司发展实践,分享了其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。”

**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