

■ 2025北交所万里行

丹娜生物董事长周泽奇：

以持续创新攻坚真菌诊断难题

“舍不得金弹子，打不到金凤凰，投入才有回报。”丹娜生物董事长周泽奇在接受中国证券记者采访时说。在研发创新上，周泽奇坚信企业需要坚持长期投入，“只有做好核心技术，才能长远发展，立于不败之地”。2008年，周泽奇回国扎根生物医药行业，并于2014年创办侵袭性真菌病诊断企业丹娜生物，成长为国内真菌病早期诊断的龙头企业之一。

历经11年，丹娜生物于2025年11月3日正式登陆北交所，成为北交所体外诊断产品(IVD)第一股。以泛真菌检测产品为起点，丹娜生物不断丰富产品线，在行业内率先提出“5G+联合检测方案”，显著提高了对多种病原微生物感染病症的精准诊断水平，为无数易感人群筑起生命防线。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丹娜生物。

●本报记者 郑萃颖



公司供图 视觉中国图片

从泛真菌检测到“5G+联合检测方案”

2008年，彼时的周泽奇受邀回国，响应国家生物医药发展的号召，参与天津国际生物医药联合研究院的建设。在调研中他发现，中国生物医药行业在病原微生物诊断赛道与国际先进水平存在差距，尤其是真菌病诊断领域，长期处于被忽略的状态。“肺炎有真菌、细菌、支原体、衣原体等多种诱因，可临床常靠经验使用抗生素，非细菌感染的患者不仅治疗无效，还可能错失最佳诊疗时机。”周泽奇说，真菌病的高漏诊率、高死亡率，让他下定决心扎根这一生物医药领域的薄弱环节，在2014年毅然选择退休后再次创业，创办丹娜生物。

创业的起点，瞄准了有着“活化石”之称的蓝血生物——鲎。周泽奇介绍，鲎的血液中含有特殊的变形细胞，其中含有一种酶，能够精准催化真菌细胞壁上的(1,3)- β -D-葡聚糖标记物，以此为原理研发的鲎试剂，成为丹娜生物的第一个核心产品。只需提取患者样本，就能快速区分真菌感染与细菌感染，实现泛真菌的精准诊疗。

与传统真菌培养动辄3至7天的检测周期相比，鲎试剂的优势体现在时效和精准度。“曲霉

感染如果3天不诊断出来，死亡率达20%，6天后死亡率则升至70%—80%，对病人来说，时间就是生命。诊断快人一步，预后效果大不相同。”周泽奇说，经过技术迭代，如今鲎试剂最快15分钟即可完成检测并出具检测结果，让医生能迅速为患者开具抗真菌药物，大幅提升了治愈率。据弗若斯特沙利文报告，2018年至2030年，中国侵袭性真菌病诊断试剂市场规模将从2.4亿元增长至30.3亿元，年均复合增长率高达23.5%。

2021年，鲎被列为国家二级保护动物，原料供应成为行业性难题。为破解这一瓶颈，丹娜生物开展多方探索，一方面开拓了海外采购渠道，另一方面研发了替代产品。“目前，丹娜生物的原料库存可满足未来5年以上生产需求，原料瓶颈已被彻底打破。”周泽奇称。

同时，随着技术的不断突破，丹娜生物的产品矩阵逐渐多元化，抗原抗体检测、分子诊断等产品相继问世。另外，周泽奇团队针对真菌病诊断的复杂临床场景，推出了“5G+联合检测方案”。这一方案包含G试验、GM试验、GXM试验等7项核心检测项目，可覆盖呼吸道感染、血流感染、脑膜炎等多种真菌病类型，“别人有的我们有，别人没有的我们也有。”周泽奇说，该方案已成为丹娜生物在临床真菌病诊断市场的

主要方案，已经覆盖1300多家医院，并不断开拓下沉市场。

构建核心技术的护城河

在丹娜生物的展示大厅里，一张张专利证书、一份份产品注册证书见证着企业的创新实力。截至2025年10月，公司已取得91项境内外专利，其中发明专利48项；获得79项境内医疗器械产品注册及备案证书、102项欧盟CE认证，其曲霉半乳甘露聚糖IgG抗体检测试剂、念珠菌甘露聚糖IgG抗体检测试剂更是国内注册独家产品。这些成果的背后，是丹娜生物持续的研发投入与完善的创新体系。

“研发投入是创新的基石。”周泽奇介绍，如今公司每年的研发投入保持在3000万元以上，占总收入的10%以上。这笔资金投入支撑起了六大核心技术平台的建设与提升，涵盖核心原料制备、酶动力学、化学发光等领域，为产品迭代升级奠定了坚实基础。同时，公司搭建了博士后科研工作站、院士专家工作站，周泽奇亲自带教了15名博士后，其中半数成为研发骨干，目前公司研发团队已达80余人，形成了一支稳定且专业的创新队伍。

在成果转化方面，周泽奇总结出五点方法

论，成为丹娜生物高效转化的密码。一是以市场为导向，“老百姓需要早期检测、精准治疗的方法，我们就研发相关产品”；二是坚持自主创新，“核心技术买不来，不能跟跑，只有掌握前沿科技才有话语权”；三是打造核心团队，从研发、销售到资本运作，各环节人才缺一不可；四是深化产学研合作，与高校互补短板，实现协同效应；五是借力政策支持，让团队能心无旁骛搞创新。

在成果转化的链条上，丹娜生物更是走出了“从实验室到临床”的转化路径——从病人身上发现感染标记物，分离后制备抗体与抗原，再通过临床验证形成产品，依托这一循证医学模式，公司已开发出70多个新产品。2025年上半年，丹娜生物实现净利润4996.49万元，同比增长29.55%，销售毛利率达85.99%，展现出强劲的盈利能力。

AI应用开拓未来空间

上市是丹娜生物迈向新征程的起点。周泽奇表示，公司上市募集的资金，将主要用于总部基地建设和研发创新。丹娜生物投资3亿元的总部基地项目，总面积达到4万平方米，已于11月29日在中新天津生态城开工建设。研发方面，丹

娜生物重点开展针对侵袭性真菌感染、呼吸道病原微生物感染及妇科病原微生物感染等方面的研发工作，专注于多糖抗原和单克隆抗体等核心原料以及鲎试剂等酶动力学产品的研发，同时将重点布局AI赋能，推动企业在精准诊断、合理用药、创新药研等领域深耕。

AI技术是丹娜生物未来发展的关键抓手。“以前培养真菌后，需要人工在数千个细胞里找感染细胞，既不标准又效率低，像大海捞针。现在用AI一扫，就能记录所有细胞，像照相一样，快速识别感染细胞。”周泽奇介绍，AI技术的应用，未来将进一步提高诊断效率和准确性，搭配垂直领域的专业APP，可快速给出包含感染菌种、耐药性、用药建议的多维诊断结果，辅助医生进行合理诊断。

在企业管理中，周泽奇始终坚持“一手抓资本，一手抓人才”。上市后，公司借助资本市场吸引高端人才，从国内外引进顶尖技术专家，组建核心团队；他提出“从卖产品到卖标准、再到卖品牌”的发展路径，立志让中国的真菌诊断技术成为国际标杆。

“我们的使命，是成为真菌诊断行业的领头羊，用核心技术解决健康领域的精准诊疗难题。”周泽奇表示，“要在大健康事业中走出一条新路、成功之路。”

解析艾融软件成长密码：优质产能+共生赋能

●本报记者 黄一灵 乔翔

当下，金融科技浪潮奔涌向前、AI(人工智能)动能澎湃不息。在金融IT市场，艾融软件深耕十六载，从几人初创团队发展为数千人规模的行业中坚，营业收入亦实现了从百万元向数亿元规模的跨越式增长。

近日，由中国证券报联合北京证券交易所所开展的2025北交所万里行调研活动走进艾融软件。艾融软件的办公地址，正位于金融氛围浓厚的上海陆家嘴区域。在华能联合大厦4楼，中国证券报记者见到了公司董事长兼总经理张岩。“金融科技的终极目标是优化金融核心功能，这是科技服务金融的本质。我们绝非一家单纯的软件服务商，更是推动金融行业效率提升的赋能者。”在谈及公司定位时，张岩直言。

在张岩看来，中国信息产业方兴未艾，AI的崛起为软件行业注入了强劲动能。他透露：“未来三年，我们将聚焦产能革命攻坚，坚守纯粹与专注的基因，以共生理念链接生态，以技术创新突破产能瓶颈，在金融科技赛道上实现更大发展。”

基因密码：纯粹与专注筑牢根基

“纯粹和专注是熔铸于我们公司基因的精神内核。”张岩开门见山，点出了艾融软件发展的核心密码。

作为一家纯粹的民营企业，艾融软件自创立之初便坚守无外资介入的股权架构，这份纯粹不仅定格于股权层面，更渗透于企业文化与发展理念的肌理。“我们是工程师文化浸润的企业，我本人亦是程序员出身，我们团队始终坚守对技术的赤子之心，不掺半点杂质。”张岩进一步说。



视觉中国图片

这份纯粹也让艾融软件得以心无旁骛地锚定核心业务深耕不辍。自成立以来，艾融软件始终聚焦金融科技领域的软件研发主业，十六年来从未偏航，对多元化诱惑始终保持清醒。

在张岩看来，这种专注并非一成不变的固守，而是围绕客户需求不断进行动态跟进。他认为，行业虽具有长久生命力与广阔市场空间，但不同发展阶段的需求呈现鲜明差异。唯有极致专注，方能精准捕捉并快速响应客户的需求变迁。

在用纯粹底色与专注内核构筑核心竞争力后，对艾融软件而言，创新便是一件水到渠成的事情。今年以来，艾融软件在鸿蒙、星闪等前沿

需求为创新原点。

生态站位：构建共生发展范式

“‘成就他人，成就自己’是公司一以贯之的发展信条。”张岩阐释道：“金融科技行业的生态属性决定了企业需要共生，客户的需求是我们存在的根基，而我们的技术能力亦是客户发展的助推器。但也有不少企业将核心技术视作护城河，妄图以技术垄断维系优势，在我看来，这既失之格局，亦难以为继。企业真正的核心竞争力，从来不是技术封锁的壁垒，而是为客户创造价值的硬核能力。”

基于这一认知，艾融软件践行开放共享的合作模式——向核心客户全面开放知识产权、专利及技术资源，不纠结于技术归属的细枝末节，而是聚力于攻克行业难题。

这种“共生理念”的落地实践，也淬炼出艾融软件独树一帜的竞争优势。张岩称：“我们从不追求成为掌握核心产品或设立标准的主导者，而是要做与行业共生的伙伴。对于合作伙伴，我们从不谈论专利是谁的、技术是谁的，只关心能否帮他们解决问题，这种信任是共生的基础。当然，与合作伙伴同频共振，也让我们自然跻身行业生态的核心圈层，构筑起可持续的发展格局。”

数据是最有力的佐证，更是实力的直接体现。在金融科技行业步入变革期之际，艾融软件的净利润持续增长。2025年前三季度，公司归母净利润同比增长21.39%至0.52亿元。与此同时，公司客户数量也在持续增长，为后续业务提供持续增长的空间。2023年到2024年，艾融软件新增中国农业银行、中国银行、建信金科等大型客户，2025年上半年，又新增民生银行、杭州银行、建信人寿、上海银行等客户。

战略突围：以AI破局行业产能瓶颈

尽管已在银行服务领域站稳脚跟，但张岩坦言，高质量软件产能不足仍是行业发展的难题。

据介绍，目前培养一名能胜任金融科技项目的专业人才至少需要3年时间。“按照原有生产效率，全行业需要20万高水平人才才能填补需求缺口，但每年专业人才的供给有限，只能优先服务核心企业。”张岩认为，破解这一困局，必须依靠技术革新掀起一场产能革命。

这场产能革命的意义远超金融科技企业自身发展。“软件行业也需要超级工厂，一旦实现大规模高质量软件交付，不仅我们能服务更多金融机构，更能推动整个行业的效率升级。”张岩给记者算了一笔账：若公司现有2000名高级程序员的产能提升100倍，那么原本仅能服务20家机构的系统能力将可覆盖2000家金融机构。同时，更深远的影响在于大幅提升技术赋能金融的能力——让公司技术与金融业务深度融合，进而优化金融效率，即通过AI技术破除信贷风控、反欺诈等行业痛点，大幅降低金融机构风险控制成本，让更多中小企业和个人获得低成本信贷支持，最终惠及实体经济。

未来已来，为加速这场产能革命，艾融软件给出了自己的解决方案：基于AI与虚拟现实技术，构建“软件编码机器人”，力图从根源上破解产能困局。具体而言，将优秀工程师的开发能力进行数字化复刻，通过AI重新定义软件开发的人员培养与组织模式，让产能实现质的飞跃。

“我们的目标是将软件交付能力提升百倍以上，目前相关技术已进入攻坚阶段，未来三年将是实现突破的关键窗口期。”张岩进一步称。