

每日互动董事长方毅：

以“用而不拥”推动智能经济 让AI安全融入真实 workflow

“数据用起来才有价值，AI也是一样，要让它真正能帮我们干活，解决实际问题。”近日，每日互动董事长方毅在接受记者专访时，再次阐述了他对人工智能产业落地的核心判断。在他看来，这一轮AI浪潮的关键，不只在拥有多么强大的模型，更在于如何让AI安全、低成本、高效率地融入千行百业的真实 workflow。基于这一理念，每日互动正以“用而不拥，流而不留”的独特路径，在智能经济时代构筑起自己的差异化竞争力。

● 本报记者 罗京



视觉中国图片

破解“用而不拥”的安全命题

方毅认为，当前企业拥抱智能经济的最大障碍，并非技术能力不足，而是安全顾虑未解。“通用模型能力再强，也达不到适配不同行业、部门、个人需求的精度。每个人都想AI帮自己干活，但没人愿意把核心数据交出去。”这一矛盾，被他视为AI落地的核心命题。

每日互动的解法，是提出“云-边-端-库”混合架构。方毅解释，纯私有化部署成本过高，一般企业难以承受；而完全上云，又面临核心数据泄露的风险。因此，公司推出的个知·智能工作站将敏感数据留在本地设备与边缘服务器，由本地小模型处理日常办公与隐私任务，而将复杂推理与联网学习交由云端大模型完成。“只要你这事能打电话说，能在网上公开查，那上云就没问题。”方毅表示，公司还在积极推动运营商及国企伙伴等联合提供云端服务，以增强安全保障。

对于近期备受关注的“龙虾”（OpenClaw）等自主操作技术，方毅的

态度同样审慎。他指出，这类技术虽然具备强大的执行能力，但也可能读取浏览器中存储的密码等敏感信息，带来安全隐患。“所以我们主张‘把龙虾装进笼子里’。”目前，每日互动已将OpenClaw能力安全封装进个知·智能工作站，推出“个知笼虾（GeClaw）”方案，确保核心数据与权限始终保留在用户手中。

在方毅看来，这一实践正是公司“用而不拥，流而不留”理念的生动体现。数据可以被使用，但不必被占有；可以在流转中创造价值，但不必在留存中积累风险。这种对数据安全与价值释放的平衡追求，构成了每日互动AI战略的底层逻辑。

Token背后的技术纵深

当“Token经济”成为大模型时代的热词时，方毅却将其视为一位“老伙计”。他解释道，Token（词元）本身是一种身份标识，是资源访问、调用和标记的凭证。“我们最早做消息推送服务，用的设备连接标识就是Token，每个连接对应一个唯一的标识，这是连接的基础。”

这种对Token的深刻理解，源于每日互动在数据智能领域十余年的技术积累。2015年，当学术界刚刚提出Word to Vec的概念时，每日互动便已大规模应用这一技术，实现了“APP to Vec”——将手机上的APP安装列表视为用户每天“写”的一篇文章，通过向量化方式对数据进行建模。

这种向量化的思路，与每日互动大模型产品中的Token化处理一脉相承。“将复杂的对象压缩成向量，再用Token进行表达和调度，本质上是对信息的高度提炼与高效复用。”方毅说道。

正是这些年的技术沉淀，让每日互动在Token经济时代找到了最节省、最高效的路径：用向量表达复杂世界，用Token调度智能资源，最终让AI以极小的合理成本，真正用得起、用得好。

“三标”策略加速落地

谈及公司当前的业务布局，方毅向记者详细阐述了每日互动的“三标”策略——标品、标类、标杆。标品主要指人工

智能标准化产品“个知·智能工作站”；标类是公司垂直行业客户共创专属应用；标杆则是与典型客户合作打造样板案例。

以与泰昌集团的合作为例，传统铁塔设计需大量人工将二维图纸转化为三维模型。每日互动基于过往图纸数据训练AI，现可在数秒内看懂复杂图纸、自动生成三维建模脚本，工作人员从“画图”转向“审图”，效率显著提升。方毅表示，这类标杆项目打磨完成后，相关能力将被封装为标类产品，向同行业推广。

从业务进展来看，每日互动的AI实践已取得阶段性成果。截至2025年9月30日，公司累计AI相关合同额超过1300万元，其中大部分为软件类合同。在组织层面，公司已快速成立人工智能事业部，并设立首席AI官。

在方毅看来，这一轮AI的发展类似于1995年的互联网行业——当下的十年是人机对话完成图灵测试阶段，下一个十年是以具身智能为代表的人机共存，第三个十年将进入人机共体。基于这一判断，每日互动正按照“让数好用，把数用好”的理念，从数据智能向人工智能自然延伸。

泰金新能登陆科创板 以关键材料与核心装备突破为驱动

● 本报记者 何昱璞

3月31日，泰金新能正式在上交所科创板挂牌上市。这家脱胎于西北有色金属研究院的企业，成为西北院旗下第五家A股上市公司，也是该院科研成果转化体系中的又一标杆案例。从2012年拿下亿元级产业化订单开启规模化之路，到2022年率先研制出全球最大直径3.6米阴极辊，泰金新能的发展轨迹，恰是中国高端装备制造向上突破的一个缩影。

在网上路演交流会上，泰金新能董事长冯庆表示，历经二十余年技术积淀，企业完成了从实验室到资本市场的跨越，也标志着其在特种电极材料与高端电解装备领域二十余年的深耕获得了资本市场的认可。

公司表示，未来将坚守初心、聚力创新，持续完善高端绿色电解成套装备产业化布局，致力于成为全球绿色智能电解成套整体解决和服务方案的领跑者、国际一流密封连接解决方案的服务商，为推动我国电化学新材料与高端智能装备产业高质量发展贡献核心力量。

从科研孵化到行业领军

“公司自成立以来，始终坚持以‘填补空白，解决急需’为宗旨。”在3月19日举行的网上投资者交流会上，冯庆这样回顾公司的创业初心。

泰金新能的前身可追溯到2000年成立的院属公司，2010年与华泰公司合并组建，2015年分立形成“主业+子业务”双轮驱动格局。真正让这家企业实现跨越式发展的，是2022年率先研制成功的全球最大直径3.6米阴极辊及生箔一体机——这一突破使中国成为全球第二个掌握该工艺的国家，超越了海外垄断的3米技术极限。

泰金新能始终坚持自主创新与技术攻关，突破了跨材料科学、机械制造、电化学工程的众多核心技术，掌握绿色电解技术、旋压成形技术、表面涂层技术、密封连接技术四大核心技术方向，形成了从关键材料



泰金新能研发中心

公司供图

研发到成套装备制造、从技术方案设计到全流程服务的完整技术体系。截至目前，公司累计拥有专利226项，其中发明专利91项，形成29项关键核心技术，先后获评国家制造业单项冠军企业、国家级绿色工厂、国家知识产权优势企业、陕西省钛及钛合金产业链“链主”企业等，2024年阴极辊及铜箔阳极产品市场占有率位居国内第一。

招股书显示，公司的实际控制人系为陕西省财政厅，控股股东为西北有色金属研究院，持股比例22.83%；西部金属材料股份有限公司持股20%，位列第二大股东。这种股权结构决定了泰金新能独特的治理基因——既有科研院所的技术导向底色，又要面对资本市场的盈利考核。

构筑“设备+耗材”商业模式闭环

目前，泰金新能已形成三大主营业务板块：高端绿色电解成套装备、钛电极以及金属玻璃封装制品。其中，电解成套装备是核心收入来源——2022年至2024年，该业务收入从4.63亿元增长至14.17亿元，占主营业务收入比重从50.45%提升至66.54%。

公司副总经理、董事会秘书贾波表示，公司目前能够提供铜箔生产所用阴极辊、生箔一体机、铜箔钛阳极、表面处理机、高效溶铜罐等核心设备及完整成套铜箔生产线解决方案。

值得关注的是，泰金新能的商业模式呈现出典型的“设备+耗材”特征。电解成套装备销售后，客户需持续采购阴极辊等易损部件（每4-6个月更换一次），形成稳定的后续收入来源。2024年，公司阴极辊及铜箔钛阳极产品的市场占有率均位居国内第一，其中阴极辊市场占有率超过45%。

其中阴极辊市场占有率超过45%。子公司运营的玻璃封装技术虽然年营收规模不大，但技术壁垒极高。产品应用于航空航天等领域，利用玻璃材料替代传统高分子材料，解决电池在强腐蚀环境下的长期密封难题，寿命可达20年，属于典型的“小而美”高毛利业务。

在产业链协同方面，本次发行的战略配售阵容颇为亮眼。除保荐人相关子公司跟投外，广东嘉元科技、胜宏科技、西安诺瓦星云等与公司经营业务具有战略合作关系的企业成为战略投资者。其中客户此番成为战投方，进一步凸显产业链协同价值。

公司高管及核心员工通过专项资产管理计划参与认购，锁定期长达36个月，高于常规的一年锁定期，体现了长期发展决心。

打造新兴产业布局

泰金新能此次IPO备受关注的核心原因，在于其在高端电子电路铜箔装备领域的突破。当前，全球高端铜箔市场被海外企业垄断，占比超95%。为破解这一困局，泰金新能牵头承担了国家重点研发计划“高强极薄铜箔制造成套技术及关键装备”专项科研项目。

“公司掌握了高端铜箔生产用阴极辊的多项关键核心技术，可满足4-6 μ m高强极薄铜箔的生产需求。”贾波在路演中透露，该项目旨在打破芯片封装用极薄载体铜箔（厚度1.5-4.5 μ m）、高频高速电路用超低轮廓铜箔等高端铜箔长期依赖进口的局面。值得注意的是，目前相关产品已通过终端客户的应用验证，进入产业化推广阶段。

面向未来，泰金新能已勾勒出清晰的发展蓝图。董事长冯庆在路演中透露，公司将沿着“绿色化、智能化、高端化”创新发展方向，重点瞄准芯片封装用极薄载体铜箔关键成套装备、PET复合铜箔装备、光伏镀铜装备、碱性电解水制氢与PEM电解水制氢关键材料与装备等行业需求。

在氢能领域，公司聚焦降低电解水制氢成本的关键瓶颈——贵金属电极与钛制双极板，正通过材料创新与装备优化推动整体系统降本。在绿色化工领域，公司探索以“一步电解法”替代传统多步合成工艺，应用于乙二酸、癸二酸等有机化学品生产，具有纯度高、安全性好、环保优势显著等特点。在光伏领域，公司正在布局铜基导电浆料，旨在替代光伏行业中昂贵的银浆材料。

泰金新能相关负责人表示，此次登陆上交所科创板，对于泰金新能而言是具备战略意义的一步。未来，公司将借力资本市场，深耕行业领域，通过技术的不断创新、产品的不断创新以及行业模式的不断创新，紧跟行业发展趋势。

一诺威总经理李健：

以“聚氨酯+”打造 全球体育材料解决方案领军者

● 本报记者 张鹏飞

作为北交所上市的聚氨酯行业龙头企业，同时坐拥国家体育产业示范单位、国家级制造业单项冠军示范企业等多项资质，一诺威深耕聚氨酯领域二十余载，在体育材料赛道走出了一条技术引领、绿色发展、全链布局的特色之路。近日，一诺威总经理李健在接受中国证券报记者专访时表示，公司布局体育材料赛道是技术积淀的自然延伸与顺应产业大势的战略抉择，未来将依托北交所资本平台，以技术创新为核心，以绿色低碳为方向，持续夯实核心竞争力，致力于成为全球领先的体育材料解决方案提供商，让中国智造引领全球体育材料行业发展。

锚定体育材料黄金赛道

二十余载深耕聚氨酯主业，一诺威始终坚守“专注主业、创新赋能、深耕细分、引领行业”的发展理念，依托聚氨酯“万能材料”的特性，逐步完成多元应用赛道布局，而进军体育材料领域，是公司发展历程中的关键战略抉择。李健表示，“公司这一布局既是技术积淀的水到渠成，也是顺应国家体育产业发展大势的必然选择。”

从技术层面来看，聚氨酯材料具备的高弹性、耐磨、抗老化、环保安全等优异性能，与体育场地对材料舒适性、耐用性、安全性的核心要求高度契合，能够实现公司核心技术优势的跨界转化。从产业趋势来看，全民健身战略的深入推进让体育产业迎来快速发展期，体育场地设施建设需求持续攀升，为体育材料行业打开了广阔的市场空间。

同时，作为国家级制造业单项冠军和国家体育产业示范单位，一诺威肩负着重要的行业责任。李健坦言，公司希望凭借自身扎实的技术实力，打破高端体育材料依赖进口的局面，打造国产体育材料标杆，助力国内体育产业基础设施升级，推动体育材料行业朝着绿色化、高品质、标准化方向发展，实现企业发展与产业进步、民生需求的同频共振。

如今，一诺威体育材料产品已广泛应用于专业体育场馆、大中小学操场、社区运动场地等各类场景。2025年，一诺威牵手清华大学、北京大学、中央财经大学等国内顶尖高校，打造了一批标杆性体育运动场地，彰显了其在体育材料领域的硬核实力。

“北大五四运动场采用公司自主研发的硅PU材料，以超强耐磨、精准快回弹、超长使用寿命的性能优势，可以轻松应对高频运动需求；中央财经大学定制化蓝色跑道依托公司核心技术打造，通过了国家二类运动场地认证，并以沉浸式运动体验成为校园特色；而清华西大操场则全程采用一诺威高品质塑胶材料，凭借平整均匀、弹性适宜的稳定表现，为清华学子的体育运动提供了坚实保障。”李健告诉记者。

资本赋能构筑差异化竞争优势

登陆北交所，为一诺威体育材料业务的高质量发展注入了强劲的资本动力，实现了研发、产能、产业链的全方位协同升级。李健表示，北交所平台为公司提供了稳定的资金支撑，带来了规范运营的发展理念和品牌影响力的提升，让公司在体育材料领域的核心竞争力持续夯实。

资本的加持让公司研发投入更有底气。一诺威每年将营收的一定比例专项投入体育材料技术攻关，不断完善研发设备、引进高端人才，深化与高校、科研院所的产学研合作，构建了从基础研发到成果转化的完整体系。近期，公司在绿色环保、高性能体育材料领域接连取得突破，超低VOC环保型塑胶跑道材料、升级款聚氨酯弹性体材料相继落地，生物基聚氨酯体育材料研发也实现阶段性成果，产品矩阵持续丰富，技术水平稳居行业前列。

产能端的智能化、规模化改造同步提速。借助资本市场资金，一诺威推进体育材料生产线升级，依托三大基地聚氨酯产能集群规划，实现了生产全流程的自动化、智能化管控，体育材料产能规模位居行业前列，规模效应显著。这保障了公司大批量订单的稳定交付，并通过规模化生产有效控制成本，让公司具备了极强的成本优势和供应能力。

在技术和产能的双重支撑下，一诺威形成了独有的差异化竞争优势。“公司参与或主导20余项国家、地方及行业标准的起草修订，产品通过世界田联等权威认证，技术上实现了高弹性、高耐磨、低VOC、无异味的完美融合。”李健介绍，在市场布局上，公司立足全国、拓展海外，构建了研发、生产、施工、售后的一站式全产业链服务体系。“区别于单一生产型企业，能快速响应客户的定制化需求，这也成为公司在市场竞争中的核心底气。”

绿色创新引领行业未来

面对体育产业绿色化、智能化的转型趋势，以及全球聚氨酯产业格局的重构，李健对体育材料行业的发展前景充满信心。他认为，政策红利释放、绿色转型带来新市场、国产替代加速推进，行业正迎来黄金发展期，而具备技术、品牌、规模优势的头部企业，将迎来更大的发展机遇。

一诺威已将绿色低碳理念贯穿体育材料研发、生产、应用全流程。李健表示，“公司在生产环节优化工艺、升级环保设备，推进清洁生产，产品端全力研发低碳、环保、可循环的体育材料，在保证性能的前提下有效减少碳排放量。”未来，一诺威将持续加大生物基技术研发投入，扩大绿色产品产能和应用范围，同时探索材料回收再利用技术，构建全生命周期绿色产品体系。

在公司百万吨级产能集群规划中，体育材料是核心布局板块。李健透露，未来，公司将持续优化体育材料产能布局，推进生产线智能化、绿色化升级，提升高端产品产能占比。而在研发上，将重点突破生物基、智能体育材料等关键技术，打造行业领先的技术专利集群。市场拓展方面，在深耕国内校园、体育场馆、市政等核心领域的同时，将加快国际化步伐，完善海内外营销网络。

未来3-5年，一诺威的核心发展愿景清晰而坚定——成为全球领先的体育材料解决方案提供商。李健表示，公司将持续坚守国家级制造业单项冠军的责任担当，以技术创新打造更环保、更高效、更耐用的产品，进一步扩大市场份额，成为国内体育材料领域的领军者。同时，作为北交所上市企业，公司将持续完善治理结构，提升信息披露质量，以体育材料等核心业务的稳健发展提升盈利能力，制定科学的利润分配方案，用扎实的业绩回馈投资者与市场，最终实现“让优质体育材料赋能全民运动，让中国智造引领全球体育材料行业”的发展目标。