

“深究”而行·走进上市公司

面对冲击逆势增长 北交所“保送生” 八字诀

1 企业“安全垫”

在新芝生物装修一新的创想馆,集成式、非接触式超声波细胞粉碎机与中试型硅油原位冻干机三款畅销产品摆在中心位置。

新芝生物证券代表虞凯雷告诉记者,这三款产品分别在实验室中的细胞破碎与企业冻干工艺中被广泛应用。目前,新芝生物企业类和高校科研类的终端客户分别约占50%和40%,其他类型客户约占10%。

新芝生物分设宁波、杭州两地研发中心,杭州研发中心以新增品类研发为主,宁波研发中心则更注重现有产品工艺和应用领域的创新。“新芝生物是北交所‘实验仪器第一股’,以耗时57天闪电般的速度登陆资本市场,被誉为北交所‘保送生’,其底气正是来自扎实的研发实力。

过去5年,新芝的研发投入强度基本保持在8.5%左右,研发费用复合增长率约15%。2023年前三季度,研发投入更是加码至1305万元,同比增长39.41%。2023年上半年,研发人员数量较上年增加46.81%,新增1项国家发明专利、3项实用新型专利、1项软件著作权。

周芳告诉记者,新芝生物历来扎扎实实专注在行业里深耕,扩市场、搞研发、建新厂,桩桩件件都离不开资金支持。

坚定不移的持续资金投入带来业绩回报。2023年上半年,新芝生物支柱产品生物样品处理仪器的营收同比增长34.41%。三大业务中,生物样品处理仪器业务占比最大,达60%左右。

2 创业“八字诀”

面对冲击,新芝生物为何能逆势增长?周芳道出了公司发展的“八字诀”——同心同行,共创共赢。

“要与员工同心同行,才能更好地与客户共创共赢。”周芳说。

2月19日,新芝生物发布了股权激励进展情况公告,称“已实施完毕占公司总股本2.88%的263万股股份回购,支付总金额为2820万元。本次回购使用资金为自有资金,未来计划用于员工股权激励”。

这将是新芝生物计划进行的第3次股权激励。而早在

3 打响“突围战”

除了上下一心修炼内功,新芝生物还通过设立新的业务部门、优化产品结构、升级销售模式等构建“铁三角”,全面打响“突围战”。

比如,新设立的应用拓展部,在承担制定有效的市场拓展策略之外,还需承担客户在应用上的支持工作,以及新领域、新行业的应用探索工作。

目前,新芝生物已瞄准新能源、新材料、合成生物学等领域拓展应用。三大业务中,生物样品处理仪器用户的痛点,通过自动化、高通

近期,美国众议院提出的一项生物技术保护法案(Biosecure Act)一度引发了市场广泛关注。

过去一年多,A股“药茅”药明康德股价下跌近31%,其港股股价更是大跌43%,并不时传出裁员风波。

药明康德是宁波新芝生物科技股份有限公司(以下简称新芝生物)的第一大客户。药明康德风波不断,对新芝生物的冲击不言而喻。

“行业的冲击太大,日子甚至比前几年还要难,好在我们又一次闯了过来。”新芝生物董事长周芳坦言道。

2月28日晚,新芝生物发布业绩快报,2023年实现营收1.91亿元,同比增长0.35%;归母净利润5872.07万元,同比增长46.51%。

面对行业冲击却逆势增长,新芝生物究竟做对了什么?

2014年9月,新芝生物向24名核心员工发行了320万股股票,占当时发行后总股本的16.84%;2018年9月,新芝生物又向35名核心员工发行557万股限制性股票,占当时发行后总股本的8.36%。

除了股权激励外,新芝生物还有一条“为自己打工”的路子,即团队创业、公司控股的内部项目孵化制度。

“新芝为我建平台,我为新芝添光彩。”《新芝之歌》中的歌词,正是对公司项目孵化制度的赞颂。

宁波新芝冻干设备股份有

限公司便是典型的实践案例。该项目初期,新芝冻干研发团队通过自有技术优势高效研发出新产品,通过新芝生物的销售渠道迅速在高校科研市场打开了局面。目前,该产品应用已拓展至生物医药、食品、化妆品、高端制剂等行业。

为鼓励员工创业创新,新芝生物不断推出关键研发人员增量奖励、新产品研发奖励等激励措施,用真金白银使员工的获得感、荣誉感更具象化。1月27日,新芝生物2023年度论文奖励公示,共发放奖金5万元,鼓励广大科研人员的积极性。

量化形成机器人代人的系统解决方案。

在产品方面,新芝生物将对超声波系列产品、冷冻干燥机系列产品进行升级迭代。其中,超声波应用领域,将朝着高通量非接触方向发展;第二代微生物生长曲线分析仪,有望今年推出;新产品正逐步转产上市。

周芳认为,技术的进步是要靠市场炼出来的。在短视频时代,通过扩大知名度和影响力,全面铺开“线上+线下”的销售模式是不可或缺的。

记者 张恒

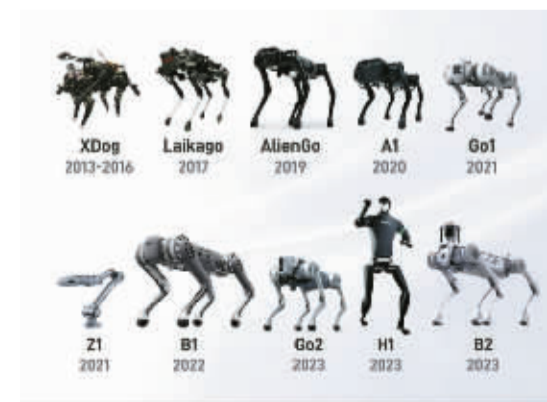


宇树科技创始人王兴兴。

再融资近10亿元 宁波“90后” 成资本“新宠儿”

近日,宇树科技完成近10亿元B+轮融资。本轮投资方包括美团、金石投资、源码,老股东深创投、中网投、容亿、敦鸿和米达钻石跟投,资金将主要用于产品研发、业务拓展以及团队搭建等方面。

说起宇树科技其实并不陌生,2021牛年央视春晚、2022年冬奥会开幕式、2023年Super Bowl(美国春晚)赛前表演、2023年杭州亚运会和亚残运会……这几年,该企业的原创机器人在国内外大舞台上频频亮相,而其背后的核心力量也随之“浮出水面”。



宇树科技产品。受访者提供

1 “科技至上主义者”

宇树科技创始人王兴兴,1990年出生于宁波,虽然在媒体露面不多,却是位彻头彻尾的“科技至上主义者”。

研发和创新,几乎贯穿着王兴兴的整个学生时代——初中时,他便尝试自制微型涡轮喷气式发动机;高中时,他做成了一块化学充电电池;2009年,他本科考入浙江理工大学,刚进学校就迷上了机器人制造,19岁时便独自做出一个双足人形机器人;2014年至2016年,他攻读上海大学机械工程专业硕士期间,受邀参与关于四足机器人的项目,独立设计开发了他的第一款产品——XDog,达到了当时全球机器人学术圈顶尖水平,随后又因此参赛赢得8万元奖金,这是他的第一桶金。

至此,命运的齿轮开始转动,王兴兴开启了人生的创业之路。

2015年底,XDog在全球机器人圈中大火。当时还在深圳大疆公司工作的王兴兴决定抓住机遇,毅然辞职创业,为四足机器人领域增添新鲜血液。获得第一笔个人天使投资后,宇树科技成立。

成立8年,从0到1。在全球高性能四足机器人领域,宇树科技取得了一些突破——最早提出技术方案,最早将其商业化。并且,多年来一直处于全球出货最多、销量领先的位置,全球出货量至少占60%以上。这样的成就使得宇树科技获得了广泛的全球关注和赞誉。

但宇树科技并没有因此走入舒适区,而是不断寻求创新的迭代升级与临界突破……

目前,宇树科技已开发了包括Unitree A1、AlienGo、Go1等在内的数十款四足机器人,累计申请国内外专利180余项,授权专利150余项。其中,Go2机器人主攻C端,适用于外出陪跑、散步等场景,

2 “人形机器人元年”真的来了?

过去的一年,机器人和生成式AI(GPT、Sora)成为全世界最大的热点。以大模型为代表的AI在2023年引起许多变化,几乎所有行业都在思考如何用它们来重塑自己的工作流,挖掘未知的可能性。

根据Statistics MRC数据,2021年至2028年,人形机器人市场规模从15亿美元增至264亿美元,增长近18倍。

从2023年底到2024年初,中国人形机器人“赛道”融资也不断加码——2023年12月,前“华为天才少年”彭志辉创立的智元机器人完成超6亿元的A3轮融资,蓝驰创投、中科创星、鼎晖投资、高瓴创投、三花控股集团、基石资本等众多机构入局。该轮融资后,其估值据称已超10亿美元;2024年1月,由清华大学“90后博导”陈建宇创立的人形机器人公司星动纪元宣布完成超亿元的A轮融资,联想创投领投,金鼎资本、清控天诚跟投……

这些人形机器人创业公司的融资无不金额巨大、参与机构众多,“赛道”热度堪比AI大模型。已经喊了好多年的“人形机器人元年”,这次好像真的来了!

作为中国第一家,宇树科技是目前唯一一家获得国家级专精特新“小巨人”的四足机器人公司,自成立以来,8年完成8轮融资,深受资本青睐。

创立前两年,宇树科技接连拿下种子轮和天使轮融资。资料显示,后者由安创加速器和变量资本投资。此后,宇树科技

奔跑速度相当于顶级的马拉松选手,且可完成实时视频图传、雷达高度图显示,以及通过大语言模型实现的AI交互;B2机器人则瞄准B端,可以负重40公斤持续作业,适用于农业、工业、安防巡检、勘测探索、公共救援等。

2023年,宇树科技推出了重量达47公斤的首款通用人形机器人产品宇树H1,并在2024年1月美国拉斯维加斯“科技春晚”CES上作为全场唯一能现场自动运行的人形机器人“火爆出圈”。

据悉,H1是国内第一款能跑的全尺寸通用人形机器人,也是全球同类规格中功率性能最高的机器人——94斤,最大关节扭矩360Nm,拥有稳定的步态和高度灵活的动作能力,能够在复杂地形和环境自主行走和奔跑;头部配有3D激光雷达和深度相机,能够扫描全景,获取实时的空间数据。经过试验,虽被狠狠地踹上一脚,踉跄几步后仍能恢复平衡,并继续稳步前进。

不少业内人士推测,随着H1功能不断完善,或将成为宇树科技在机器人领域实现技术突破的“杀手锏”。

也有知情人士透露,H1的售价预计将低于9万美元(约64.5万人民币)。这个数字远低于波士顿双足机器人Atlas200万美元的价格,而本田Asimo当年售价也高达250万美元。

另据王兴兴透露,目前H1(可选配灵巧手)产品已经进入全球市场,并在2023年下半年实现了小批量量产和发货。

很多人直言,过去几年,宇树科技为全球范围内提供了性价比超高的机器人,并在全球机器人学者共同努力下,大家一起显著推动了机器人AI的进步。可以毫不夸张地说,目前,H1仍是世界上性价比最高的人形机器人。

的融资步伐加快,时至今日,其身后集结了一支长长的投资人队伍。

2020年1月,宇树科技宣布完成数千万元Pre-A轮融资,投资方是红杉中国种子基金和德迅投资;很快,红杉中国再次加注,此外还有祥峰投资与初心资本。祥峰投资曾分享出手的原因——被宇树团队所展现出的年轻化和使命感震撼。

一年后,顺为资本领投了宇树科技的A轮融资,融资达千万美元。此时,宇树科技的新产品Go1已经在全多平台进行预售。顺为资本判断,经过10余年在电机系统、感知系统、控制算法等领域的发展,四足机器人已从实验室产品迈向商业化探索阶段,而宇树科技已成为目前最具有量产消费级产品潜力的公司。

2022年4月,宇树科技再度宣布完成B轮系列融资。这一轮融资合计数亿元,阵容更加庞大——由经纬创投和敦鸿资产分别领投,世界500强战略方海克斯康集团(HexagonAB)、顺为资本、容亿投资、深创投跟投。彼时,宇树已经在深耕四足机器人“赛道”2B与2C市场。

作为本轮领投方,金石投资副总经理陈平进坦言,金石投资看好四足/足式机器人在消费娱乐、工业应用、教育科研等领域应用前景。

源码资本执行董事陈润泽也表示,相信宇树科技有望成为一家世界级的机器人领袖企业。

记者 张恒

高息理财莫轻信,市场风险须明晰

近日,一位阿姨走进宁波银行,表示自己的定期存款已经到期,要将这笔钱转走。工作人员询问要汇给谁?是否认识收款方?资金用途是什么?阿姨表示,要将钱转账给另一个理财公司的客户经理,用于购买回报率高达10%的理财产品。这个理财经理是通过熟人介绍认识的,还将阿姨拉入了所谓“内部群”推销理财产品。工作人员一听便觉异常,理财产品已打破刚性兑付,任何销售机构都不得对投资者作出保本保收益的承诺。阿姨听后终于回归理性,未将存款取走。

理财产品种类繁多,如何有效辨别

理财产品的投资风险,理性选择理财产品呢?

宁波银行教您三招:

第一招:学习知识提本领。建议客户多了解一些基本的理财投资知识,这样可以增加自己的投资判断力。这些知识获取渠道很多,比如专业的理财书籍、银行客户经理的讲解以及一些专业的投资网站的点评分析等。投资者只有具备一定的理财专业知识,才能提高理财产品筛选的精度。

第二招:看清方向明风险。投资者需看清产品的投资方向和标的风险。一款理财产品的投资方向与其风险和

收益率直接相关,若超过80%的比例投资于存款、债券等债权类资产,则该产品属于固定收益类理财产品;若投资于商品及金融衍生品的比例不低于80%,则属于商品及金融衍生品类;若投资于股票、未上市企业股权等权益类资产的比例不低于80%,则该产品属于权益类理财产品;若三类都有且各占一定比例,那就属于混合类理财产品。

第三招:量力而行不冲动。理财的目的,是在保持生活水准不降低的前提下实现个人或家庭财富的保值增值。金融消费者应本着量力而行的原则规划投资理财资金,不能把生活支出以外



的收入结余全部用来投资,还应保留3到6个月收入作为家庭紧急备用金,以备不时之需;切勿冲动投资,还应考虑家庭资产的流动性。

国家金融监督管理总局宁波监管局温馨提醒,广大消费者要认清自身风险承受能力,仔细甄别,理性选择理财产品。

记者 徐文燕
通讯员 姚易丞 郑波 董妍娜