



青春向“新”行

新质生产力·青年行动系列报道②

提起干细胞,人们脑海中会浮现出实验室、科学家等,可能很难把它与“新质生产力青年”联想到一起。在青岛,90后创业者张秀夫每天的工作便是与干细胞打交道。从工商管理专业毕业的留学生,到跨界从事干细胞成果转化的“门外汉”,再到干细胞全产业链公司的掌舵者,青岛诺美祈源细胞生物有限公司创始人张秀夫是年轻有为的新质生产力青年。

用「细胞」造就健康之美

青岛诺美祈源细胞生物有限公司创始人张秀夫在干细胞产业路上持续创新

致力打造中国细胞产业新坐标



工作中的张秀夫。

迈上干细胞产业之路

“我是学工商管理专业的,以前从没想到自己能和细胞产业打交道。”1991年出生的张秀夫是青岛人。2016年,从加拿大留学归来的他给自己树立了多个创业目标:新零售行业、餐饮行业,甚至还有防水工程。当他准备迈出创业第一步时,一则新闻改变了他前进的方向。

“2016年,国内最早研究干细胞的生物科技集团国奥源落户即墨经济开发区。它是国家‘十三五’和‘863’‘973’计划的重点项目,树立起中国干细胞行业产业应用示范的旗帜。”张秀夫说,国奥源集团的科学家赵春华教授和他的父辈是老相识,借此机缘,他有幸进入公司听了一堂课。“当时听赵春华教授讲课,我感觉像在‘听天书’,涉及的科研内容完全不明白。不过他提到的科研成果转化,让我很感兴趣。”张秀夫说,听到干细胞科研成果可以转化为医疗产品、医美产品,他意识到面前这项产业是个大大的“蓝海”。而后,张秀夫进公司当起了“学徒”,每天恶补大量的干细胞知识,调研医疗市场环境,翻译各类英文科研论文。“从2016年10月份开始,我每天除了翻书就是跑市场。”擅于从各种媒介中获取信息与知识的张秀夫,用半年多时间入了门,并找准了自己在公司的定位——专攻干细胞研究成果转化,并根据市场端的需求反向推动技术研发。张秀夫由此为起点,迈上了干细胞产业之路。

科研与产业融合发展

在担任了公司副总之后,独自创业的想法仍然在张秀夫脑海中萦绕。“我的工作领域主要是市场和用户需求,这期间接触到很多需要干细胞临床应用的患者。”张秀夫说,2017年底,一个自闭症儿童的母亲联系到张秀夫及他的团队,想通过干细胞医学改善孩子的症状。“因为当时国际上有研究表明,干细胞技术能打开自闭症儿童的心扉。那位母亲是几个自闭症儿童群的群主,得知青岛有了这样的公司,迫切希望这项科研技术能应用到自己孩子的身上。”张秀夫说,他至今都无法忘记那位母亲焦急的语气与迫切的心情。在他的推动下,公司科研人员成立了专

项课题研究,并联合岛城医院应用于临床治疗,收到了不错的效果。

“科研技术可以推动相关产业发展,但如果只是闷头搞科研,不了解市场与大众的需求,也是行不通的。要让科研和产业融合发展,离不开成果转化与科研应用的市场调研。”正是因为这次触动,张秀夫看到了科研成果转化的重要性,他决定要走出一条适合自己的干细胞成果转化之路。

与初创团队迎难而上

2018年,张秀夫着手成立自己的公司。“公司的经营理念是以顾客需求为导向,从事细胞医学治疗、细胞生物美容的研发生产与销售。”创业之初,公司在科研领域集合了众多知名专家学者的智慧结晶,可谓“站在巨人的肩膀上”。“有幸的是,在多方面的推动下,我们还跟2013年诺贝尔奖得主兰迪·谢克曼教授进行了科研技术合作。”张秀夫说。

虽然解决了科研技术方面的后顾之忧,但光有科研技术、没有经营法则是不行的。创业之初,张秀夫的团队只有7个人,制定商业模式、进行市场宣传策划是团队每天都要研究的课题。“这类公司在国内很少,没有商业模式可以借鉴,大家都是摸着石头过河。”张秀夫说,公司的初创团队几乎都是85后和90后,大家学习能力强,擅于接受前沿知识,勇于创新,遇到问题会迎难而上。“一开始跑市场,大家经常吃闭门羹,但每被拒绝一次,我们就会进步一次。”张秀夫告诉记者,有一次公司团队去见客户,准备推一个细胞护肤品,大家自以为备课充足,结果到了现场才发现对相关化妆品的体感准备不充分,“一问三不知”,没能谈成合作,还被对方吐槽了一番。事后,张秀夫和团队成员跑遍了岛城各大商场,搜罗化妆品亲身试用……在一次次的打击与摸索中,2019年,祈源细胞生物公司成立了。

经过一年的准备,企业研发的首款产品“MSC I”问世,用于促进细胞再生,改善面部肌肤。张秀夫和公司的高管都成为试用产品的“小白鼠”。从“MSC I”到“MSC V”,再到研发出各种细胞修护面膜与精华液,诺美祈源细胞生物有限公司如今已经拥有10多类产品,成为国内首屈一指的干细胞再生医学综合平台,公司团队也由最初的7人,壮大到如今的近百人。

创业精神从小耳濡目染

张秀夫告诉记者,他身上的创业精神,很大程度上源于从小耳濡目染。“上世纪80年代,我的父亲便开始创业了,他开过饭店,办过船舶油漆厂。”小学三年级时,张秀夫还去父亲的工厂里搬过砖。“当时父亲要修建工厂,找了很多搬运工,为了节约开支,亲朋都去帮忙,我也被叫去干活,当时觉得创业真是个苦差事。”张秀夫说。

父亲从小便开始培养张秀夫的经商头脑和投资头脑,虽然当时的他并没有意识到,但在潜移默化中受到了创业精神的影响。“真正有自己的创业思想,还是去加拿大留学时,当时我20岁,看到加拿大盛产大龙虾,很想把龙虾引进国内。但因为当时学习更加重要,就没有离开学校。不过从那时开始,我就经常想着以后要回国做点事情。”张秀夫说。

在张秀夫眼中,父亲是带他走上创业之路的良师益友,“我创业时,父亲不会过多地指导,也不会给我制定创业目标;遇到困难,父亲也很少给我帮助。但父亲总是通过自己的行动树立榜样,给我指引。”也许是与生俱来的创业基因,让张秀夫不甘于过平淡的生活,让他不断成长为一名“新质生产力青年”。

张秀夫是岛城年轻企业家的优秀代表之一,是市北区青年联合会委员、科教文卫界别副组长,青岛市新经济企业家商会副会长……这名有思想、有朝气、有活力的青年,正在集合其他新质生产力青年,一起共创新的辉煌。

/ 对话 /

打造中国细胞产业新坐标

记者:你眼中的新质生产力是什么?

张秀夫:我认为新质生产力是以创新为主导,与传统生产力的路径不同。要具备高科技、高效率 and 高质量等几个特征。是以科技创新为主的生产力,是摆脱传统增长路径、符合高质量发展要求的新型生产力。

记者:作为新质生产力企业,公司未来如何创新发展?

张秀夫:生命科学、生命健康、创新医疗板块也是新质生产力的主线之一。诺美祈源细胞生物有限公司致力于打造干细胞全产业链,以干细胞技术研发、生物制药为核心,涵盖医、教、研、用“四位一体”的路线发展。目前公司想往更上游的方向发展,比如打造临床综合生物样本库。同时在这两年的发展过程中,业务从山东慢慢开拓到省外,并跟河北的一些公立医院完成签约合作,在当地成立分公司。未来,公司将继续以细胞为触点,构建细胞场景生态,打造中国细胞产业新坐标。

记者:怎么看待新质生产力青年?觉得自身应该怎样发展?

张秀夫:新质生产力青年需要受过良好教育,在这个基础上要有很好的学习和理解能力,喜欢了解一些高科技及新生事物,并能够良好地运用到工作场景中。我们是一个较年轻化的公司,大部分人员都不超过35岁,大家的学习能力比较强。我们会继续学习新鲜的事物,获得新鲜养分,然后应用在自己的技术与产品上,做到不断创新。

记者:五四青年节就要到了,有什么祝福和希望?

张秀夫:希望我们每一位青年人在追逐梦想的路上目标坚定、勇往直前,祝愿大家前程似锦,未来可期。