

初生代的中国创业者，低调沉稳，负重前行。他们诞生在那个万象更新的年代，时代的机遇与现实赋予了这些前辈厚重的沧桑感，创业即如一次赌上命运的旅程，背靠悬崖，前路未卜，创业便是为了生存。但时代的车轮滚滚向前，风起云涌的全球经济大潮终是为企业家们添上了激情澎湃的色彩。

青岛是个年轻的城市，但也经历过一番风雨，涌现出了一大批的才俊。他们在这块土地上挥洒着自己的青春，同这个年轻的城市结下了不解之缘。针对这个群体，《青岛晚报》策划了岛城创业人物访谈这个栏目，试图揭开“新时代创业者的真实历程”，他们的故事一定会影响更多有梦想的人。

在我们采访到的新经济企业中，它们背后的创业者不是一群为了生存而疲于奔波的人，而是时刻享受着创业过程的弄潮儿。

抢占“AI+制造”赛道 五年成行业“领头雁”

创新奇智CEO徐辉：深耕细作和客户一起成长 成为岛城首家AI上市公司

细数AI领域的明星公司，它们大多选择了安防这条赛道。原因很简单，当下，AI技术落地发展最快、市场容量最大的主赛道之一就是安防。但相应地，安防领域的竞争也堪称激烈。

创新奇智成立于2018年，于2020年底落户青岛，即使在高手林立的AI创业圈中也足以称得上“特别”。在成立之初，创新奇智就选择了一条与众不同的核心赛道——“AI+制造”。

短短五年的时间里，创新奇智从一家初创公司逐渐成长为细分行业龙头，以中国最大的“AI+制造”解决方案服务商的身份登陆港交所，成为青岛市首家在港交所挂牌的人工智能公司。在普遍落地难、困于行业泡沫的AI行业，这是一个值得高度注意的突围样本。

“我会用四个词来概括创新奇智的DNA，成长性、差异性、稀缺性和务实性，这也是我们能够高速增长的关键。”在接受媒体采访时，创新奇智CEO徐辉说道。

放弃800万元年薪 不攻安防攻制造

去年1月27日，“AI+制造”第一股创新奇智在港交所正式挂牌，青岛终于迎来首家AI上市公司。

创新奇智CEO、联合创始人徐辉在上市仪式致辞中表示，在探索“AI+制造”的道路上，团队将用长远眼光坚持做正确的事，打造长期价值。“需要制造业服务商耐得住寂寞和具有‘风物长宜放眼量’的眼光。”

徐辉出生于1973年，本科毕业于上海交通大学通信工程，后获得北京大学光华管理学院EMBA学位。不仅学历高，徐辉的履历也非常亮眼，曾在多家世界500强企业任高管，先后担任IBM金融事业部总经理、SAP大中华区副总裁、微软大中华区副总裁、万达网络科技集团副总裁等。此外，值得一提的是，徐辉在万达时除了任职万达网络副总裁，还兼万达飞凡CEO，年薪800万元。

创新奇智成立于2018年3月，作为国内“AI+制造”领域的龙头，创新奇智向制造、金融等行业提供全栈式AI产品和解决方案，包括AI平台、算法、软件、AI赋能设备及相关服务。

在成立之初，创新奇智就选择了一条与众不同的核心赛道——“AI+制造”。制造业不仅辛苦，而是一条慢热型赛道，准入门槛高，前期投入大，且场景碎片化，短时间内不易形成规模效应。

创新奇智的策略是务实性地聚焦六个数字化程度相对较高、智能化升级需求强劲的垂直领域——钢铁冶金、面板半导体、3C高科技、工程建筑、汽车装备、能源电力。值得一提的是，这六大细分赛道行业，中国均在全球占据主导地位。这也意味着，这是一个规模庞大的市场。

当今制造企业普遍有着迫切的降本增效需求，纷纷谋求向数字化、智能化转型。而人工智能在制造企业的“产品质量控制一致性、流程管理效率、人工成本、安全管控、一体化管理能力”等方面均有助益和渗入，是制造企业推动数字化转型中落地应用最多的新技术之一。

徐辉表示，创新奇智在制造业拥有较高的技术壁垒。比如，制造过程中常常会有检测环节，其基于深度学习的智能检测技术，比传统的检测技术精度高出35%—50%。“这个技术壁垒要真正落地，一定要结合具体场景，对原生型的技术公司来说是个很大的挑战，创新奇智



有非常多的复合型人才，我们愿意躬身入局，倾听客户需求，这也是我们的优势和机会。”

研发人员占比近七成 AI就像搭乐高积木

“创新奇智拥有颇为浓郁的技术底色，创始团队均来自国内外顶尖技术企业。”徐辉表示。创新奇智拥有255名研发技术人员，研发人员占比为69.1%。成立至今，公司累计申请AI相关专利超过634项，其中AI相关发明专利授权率80%（2020年我国发明专利授权率47.32%）。值得一提的是，创新奇智是中国少数几家具备专有深度学习平台的公司之一，其他大多来自百度、腾讯等互联网大厂，这也是创新奇智的竞争优势之一。

基于计算机视觉和机器学习技术，创新奇智独立开发了三大专有AI平台：机器视觉智能平台、边缘视频智能平台、分布式机器学习平台。

徐辉介绍，这些技术资产就像乐高积木的最小单元，它们能够根据不同的客户需求，基于三大平台组成定制化的AI产品及解决方案。

“就像武汉疫情时能够快速搭建火神山、雷神山医院一样，只要有了标准的供电、供水模块，加上一定的定制化，就能在短时间内快速交付两家完整的医院。”徐辉表示，基于这一思路，创新奇智能够很快地将其积累的技术资产预组装成标准化模块，加上定制化工作，就能够满足行业客户的具体要求。

“这其中的定制化，实现了客户的具体要求，也融合了行业链条，慢慢形成我们的另外一种壁垒。”徐辉说道。

“农夫”式深耕细作 高复购牵引高成长

AI行业“费人又烧钱”众所周知，目前绝大多数AI企业都处于亏损阶段。对此，徐辉表示，高成长并不意味着做得越多亏得越多，对于创新奇智来说，既有坚定的决心去扭亏为盈，也有清晰的途径去盈利。“我们要让人工智能创造商业价值，不仅要为客户降本增效，为行业产业升级，为经济保增长、创就业，也要为我们的股东、投资人创造价值。”

在商业化落地这件事上，创新奇智从一开始

2023/2/28 星期二



青岛市民营经济发展局
青岛晚报 联办

互动热线:13615322866

责编/王亚梅 美编/王斌 审读/孙勇

就找到了差异化打法。

相比于安防、零售等行业，制造场景面临更多行业碎片化需求。不同于很多其他AI企业采用先建立AI平台再寻找落地领域，创新奇智选择了相反策略，即从应用场景切入，然后做横向、纵向复制，最后再沉淀出适合制造业场景的底层技术平台。

面对不同行业的差异和需求，创新奇智往往会从某一应用场景切入，先打造一个标杆项目，即“破冰”，再快速向行业复制，这也被称为“1+N”模式。

“在短时间内让客户看到降本、增效，或者业务流程的改变，一旦在第一个项目上实践成功，就会激发更多客户的兴趣和信任。这样我们就能很快地拿下第二个、第三个、第四个、第N个。”徐辉说。

招股书的数据展现出了创新奇智的高复购率和高复用率。在服务过的400多家客户中，创新奇智提供的解决方案复用性高达96%，这推动了项目的交付和执行速度。另外，占到整个公司80%以上营收的优质客户复购率也达到100%以上。在徐辉看来，这就是创新奇智区别于行业的“稀缺性”。

“创新奇智的定位不是单一产品的供应商，更不想做猎手，哪里有机会就到哪里去。我们要做‘农夫’，和客户一起成长，这样我们才能够春播、夏耕、秋收、冬藏，这也是创新奇智的耕耘之道。”徐辉表示，这一独特的商业化策略，是创新奇智能够高速成长的主要原因之一。

■答记者问

问：如何实现健康可持续成长？

徐辉：成长，不仅指收入的高速增长，同时还包括坚定地以更大的热情去提升毛利额的成长。

年报数据显示，2021年创新奇智的收入增长了86.3%，同期毛利增长98.5%，毛利率同比上升1.9个百分点至31%。

问：如何保证客户高复购？

徐辉：说一个典型案例：公司曾为一家大型钢铁制造企业建立了全球首套智能铁水运输系统，该系统降低了现场人员的健康风险及安全风险，人力成本降低近70%，一个熔炉场地每年可节省超400万元。这套方案成为钢铁行业智能化自动化改造的突破性变革，目前已经多个钢厂成功落地。

“1+N”被证明是一个行之有效的商业模式。在向不同客户推广复制的过程中，创新奇智自身的技术和产品也得以反哺完善，进一步标准化和成熟化，从而更加容易复制，最终提升交付效率、缩短交付周期，形成一个完整的闭环。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞



扫码看新企点财经