

## 新企点

青岛瓷兴新材料有限公司(以下简称“瓷兴”)董事长高裕昆是一名95后青年创业者,毕业于武汉理工大学,拥有美国注册会计师资格。2018年,高裕昆与合伙人以天使投资人的身份,同中科院成会明院士以及清华大学崔巍博士共同组建了瓷兴。经过三年研发,瓷兴的产品被特斯拉、比亚迪等汽车厂商采用,也成为了国内首家在新能源汽车链上实现氮化硅材料进口替代的企业。

这家企业的产品  
被特斯拉采用

瓷兴高裕昆投身特种陶瓷领域  
用最低成本、最难方法打破国外垄断

高裕昆说:“在我们花三年时间研发出高端氮化硅粉之前,国外在这款产品对我国进行了长达六十多年的技术封锁。全球能够生产高端氮化硅粉的企业之前只有两家,而我们另辟蹊径,用的是成本最低、难度最高的燃烧合成法。”

## &gt;&gt;&gt;2030年前完成过亿收入目标

刚搬到即墨开始中试的时候,高裕昆和团队成员发现从清华大学带来的配方和工艺参数无论如何也点不着反应釜,大家夜以继日地睡在反应釜旁边调整配方和参数,终于在十个月后天着了,从那之后瓷兴的技术能力赢得了多家国际顶级客户的认可,通过跟他们进行技术交流和送样测试,不断打磨自己的产品,最终瓷兴不仅做出了性能和品质世界一流的氮化硅粉,还成为全球前三大氮化硅基板企业的第一大供应商,连续两年给国外客户涨价,毛利率保持在60%以上,瓷兴员工的综合收入也达到了国内同行的1.5倍以上。

高裕昆表示,我们今年将在平度和即墨投资六亿元,完成两个新厂区和研发中心的建设,年底前发布两款市场规模和技术难度更大的新产品,在2027年前将两款新产品通过客户的测试认证,争取在2030年前完成净利润过亿的目标。希望以全球化视野与革故鼎新的创新能力,让全世界都能用上性价比最高的特种陶瓷,凭借自身优势,不断沿着全球先进陶瓷产业进行延伸。同时,让每一名“瓷兴人”都能从公司的发展中收获爱与成长,坚定不移走高质量发展之路,为推进中国式现代化贡献一份力量。

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 李沛



高裕昆

主研发的氮化硅镁烧结助剂可以制备出世界上热导率和抗弯强度最高的氮化硅陶瓷基板,这种基板主要用于新能源汽车碳化硅功率半导体的封装中,是车载碳化硅芯片散热的唯一选择,可以通过提高芯片的散热效率,有效增大电动汽车的功率、续航和充电速度。截至2025年1月,我国至少有18.9%的新能源新车用上了氮化硅基板,前段时间比亚迪发布的“兆瓦闪充”技术就用上了这个产品。

此外,瓷兴的氮化硅粉还可以制备硬度、抗弯强度和压碎载荷等多项参数世界一流的氮化硅轴承球,除了被广泛用于新能源汽车电机的主轴轴承外,还可以用在高端的风力发电、半导体设备、精密数控机床甚至公路自行车的轴承中。在未来,随着产品需求的进一步增加,生产成本也会越来越低,它将替代传统陶瓷基板和钢制轴承球,应用于更多新领域。

## &gt;&gt;&gt;氮化硅粉被特斯拉采用

瓷兴团队的核心成员主要来自清华大学和武汉理工大学。高裕昆回忆:“当时我们成立瓷兴的使命就是要振兴我国在特种陶瓷领域的世界地位,使我国成为特种陶瓷领域的世界强国。”

作为一家初创的科技型企业,瓷兴深知产品战略聚焦的重要性,自瓷兴创立至今只做了一款产品,那就是用燃烧合成法制备的高纯氮化硅粉体。七年来,高裕昆和团队成员用工匠精神不断打磨产品,历时三年艰苦研发,终于在2021年成为国内首家也是目前国内唯一一家,能够将氮化硅粉成功应用于新能源汽车的企业,最先用上瓷兴产品的是特斯拉,2022年以比亚迪为首的多款国产新能源汽车也用上了瓷兴的产品。瓷兴每年的研发费用始终保持在6%以上,产品出口率超50%,净利润率更是达到30%以上。

高裕昆介绍,我们这个项目在前年青岛市市长杯创业大赛中获得了第一名,并代表青岛市参加工信部举办的第八届创客中国全国总决赛,获得了第五名的好成绩,同年还获评山东省瞪羚企业等多项荣誉。

## &gt;&gt;&gt;打破技术封锁实现研发突破

瓷兴生产的高性能氮化硅粉体配合瓷兴自

## 90后企业家打造直播经济“领头羊”

无锋科技吴迪飞深耕互联网经济 获海尔、哔哩哔哩等投资

2017年,90后海归吴迪飞看准直播经济的风口,创立了无锋科技集团(以下简称“无锋科技”),如今,公司已在青岛、上海、成都、杭州等多个重点城市布局。无锋科技自成立以来,先后获得海尔集团、上海科创基金、前海母基金、哔哩哔哩等多家企业投资。

作为国内直播经济领域的“领头羊”,无锋科技打造了覆盖红人经济、电商代运营、AI直播助手、数字营销的四大战略板块。公司独家签约四万余名内容创作者,深度链接抖音、B站、小红书等主流平台,构建起日活过亿的流量生态网络。在青岛、成都产业园成立电商基地,专注于服装、酒水、奶粉、美妆等垂类的头部品牌代运营。数字营销上,无锋科技多年承办青岛国际啤酒节、东方美谷购物节等大型营销活动。

## &gt;&gt;&gt;看准流量经济发展潜力

2017年,吴迪飞在美国读书时发现海外直播经济已形成成熟业态,而国内相关产业尚处萌芽期。通过对行业的深度调研,吴迪飞预判流量将会是数字经济时代的关键资产,具备跨行业赋能的价值。于是,归国后他创立了炫石互娱品牌,通过差异化运营快速构建行业壁垒。在流量资产形成规模效应后,吴迪飞创办了锋巢直播,通过自有流量赋能各个品牌,为品牌在线上实现一站式的代运营服务,实现品效



吴迪飞

合一。吴迪飞深知“AI赋能内容,科技赋能营销”这一理念,自公司创立以来始终在AI领域投入研发,近两年在AI技术爆发期,无锋科技顺应行业发展,用多年的技术储备和数据积淀,推出直播全场景电商直播的AI解决方案,重塑行业生产力。

## &gt;&gt;&gt;借力AI技术突破内容生产壁垒

无锋科技持续深化AI技术在直播领域的融合创新,加大研发投入,突破数字内容生产关键技术壁垒。同步构建AI创意工具矩阵——无锋

AI绘画系统,可快速生成电商以及营销的专业海报和图像素材。目前,已形成覆盖数字人孵化、虚拟场景搭建、AI智能内容生产的一站式解决方案,为数字化转型提供动能。

作为新经济领域的创新引领者,无锋科技未来将继续深化红人经济、电商运营、数字营销和海外业务的协同发展,通过AI技术重构各业务链条的价值创造模式。在达人生态建设方面,运用AI情感分析系统实时捕捉用户偏好变化,为达人提供动态内容策略建议;结合数字分身技术延展红人IP的商业运营场景,实现跨平台全天候内容输出。电商代运营服务中,依托AI消费行为预测模型优化选品逻辑,为服装、美妆等垂类品牌定制精准营销方案;通过智能供应链系统提升库存周转效能,在酒水、母婴等领域形成差异化服务优势。海外业务拓展方面,借助多语种AI直播,突破文化差异壁垒,在日韩市场探索本地化运营新路径。数字营销领域,将AR场景生成技术与线下活动深度融合,在青岛啤酒节等IP运营中打造虚实联动的沉浸式体验,运用AI创意工具实现营销素材的智能迭代,持续提升品牌传播效能。通过AI技术贯穿业务全流程,构建数字经济与实体产业深度融合的新型基础设施。站在数字化浪潮的新起点,无锋科技以技术创新为星舰,驶向产业互联网的星辰大海。

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 李沛

本版图片均由受访者供图