

百名企业家说
专精特新 走访记

安徽安德科铭半导体科技股份有限公司



董事长、CEO 汪穹宇

专精特新这条路，我们走了八年。回头看看，最庆幸的就是两件事做对了：一是认准前驱体材料这个细分赛道就动没动过，再难也咬着牙往里钻；二是员工全靠自己培养，不搞空降，现在公司几百号人，都是跟着我们一起打拼出来的。2026年，新起点再出发。我的心愿就一个——不光要当中国的“小巨人”，还要当世界的“小巨人”。让中国技术在半导体材料领域，真正占有一席之地。

我们破局！

技术自己“磨” 人才自己“育”

一走进安徽安德科铭半导体科技股份有限公司的展厅，墙上那块“国家级专精特新‘小巨人’”的牌子格外醒目。

公司董事长、CEO 汪穹宇指了指牌子笑着说：“这是去年刚拿的，还带着温度呢，刚刚我们又申报了国家级专精特新重点‘小巨人’。但我们看来，专精特新不是追着去拿的荣誉，而是对我们这么多年坚持的一种认可。”

2018年，汪穹宇和几位中国科大同班同学从美国回国创业，落脚合肥。他们选择的赛道，是半导体产业中一个极其细分的领域——前驱体材料。

“半导体产业链很长，我们是在材料端一个非常细分的领域。”他说，之所以选择这个方向，是因为看到了产业链上的缺失，“这个材料的技术难度和应用重要性不亚于光刻胶，但我们刚回国时，国产化率只有1%到2%，更多依赖进口。既然市场有强烈的需求，就需要有人去填补空缺。所以，从创业到现在8年，我们一直集中在这个细分领域，未来还会继续专注这个赛道。”

专注的背后，要向客户学习，向海外学习，引进高端研发人才，但核心是要真正打磨自己的技术和产品。目前，该公司已在合

肥、铜陵建立研发与生产基地，具备前驱体材料技术研发成果转化及规模化生产与供应能力，可批量生产多种高纯产品。公司累计研发产品百余种，累计申请专利百余项，主导制定国际标准、参与多项国家标准编制。得益于此，近三年企业营业收入增长率均超过100%。

除了技术和产品，汪穹宇特别强调另一个关键词：人才。他说，创始团队再高端，靠两三个人也干不成事。公司现在几百号人，核心和中高层全部是自己培养起来的，几乎没有空降高管，“一方面是这个领域太细分，中国没人可挖；另一方面也是我们的理念——通过一套体系，去发掘、培养、成就自己的人才。”汪穹宇指了指身边的助理王晨光说，“他来公司快三年了，已经是骨干。还有我们很多研发总监、生产负责人，都是早期加入、一步步成长起来的。”

“专精特新企业，往往要走一段孤独的路。因为这条路太窄，没有太多同行者。你得把它做专、做精、做强，真正解决客户的痛点。”汪穹宇认为，正是靠大量的中小企业，来填补产业链上的更多“小空缺”，这样中国才能成为工业门类最全的国家。

(本报记者 牛海 仇蕾 实习生 方卓清)

安徽精一门科技发展有限公司

总经理 刘磊



2026年，我们将以“专精特新”之姿，全面推动企业高质量发展。公司将坚定主机厂核心战略，依托国内主流车企与新能源品牌，夯实合作基础，向上、向新开拓。深化全球市场布局，夯实东南亚、中东、欧洲等重点区域，构建全维立体的全球生态。强化品牌矩阵共振，品牌迭代升级，在细分领域实现新突破。

链接主机厂 布局全球化

“女生开车怕晒，我们就研发出能隔离99%紫外线的‘护肤膜’；车主担心眩光，我们就拿下‘手性矩阵防蓝光’专利。”在位于合肥的安徽精一门科技发展有限公司(以下简称“精一门”)研发总部，总经理刘磊向记者展示了企业深耕汽车贴膜领域的创新成果。

这家原本从渠道商起家的企业，如今已蝶变为集研发、生产、销售于一体的高新技术企业。面对传统汽车贴膜市场在4S店环节存在的零散、非标痛点，精一门并未止步于简单的产品买卖，而是选择了一条“向上整合、向下扎根”的破局之路。

“不做森林里的猛兽，只做贴膜领域的优秀服务者。”刘磊这样比喻企业与主机厂的关系。通过与比亚迪、奇瑞、长安、理想等十余家主流车企达成战略合作，精一门将原本分散的售后贴膜业务，升级为主机厂统一规划管理的“原厂精品”项目。这一模式不仅为主机厂提升了车辆附加值，也为4S店渠道注入了高利润、可持续的增值业务，成功实现了主机厂、经销商与消费者需求的三方对齐。

为了掌握核心话语权，精一门坚决补上了制造环节。如今，公司已拥有亚洲首条全自动纳米涂布生产线，累计取得知识产权200余项。从专为女性车主防晒痛点研发的“护肤膜”，到获得安徽省新产品认证的防蓝光产品，精一门凭借自主研发，将薄膜技术做到了极致。刘磊表示：“没有工厂，研发就是空中楼阁。现在，我们拥有了从痛点洞察到产品落地的完整闭环。”

模式的落地，离不开强大的执行终端与数字化支撑。精一门构建了超过1200家经过严格认证的加盟门店网络，确保“千店一面”的服务标准。更重要的是，其自主研发的“鲸羿云”SAAS大数据平台，打通了工厂、门店、经销商与车主之间的信息壁垒。每一卷膜的流向、每一个用户的反馈都沉淀为实时数据，让合作方告别了“盲人摸象”，将一次性的“销售博弈”转化为长期的“服务共赢”。

从营销驱动迈向研发驱动，从单纯的渠道商成长为行业定义者，如今，精一门正将核心品牌“JEM吉膜”全面升级，瞄准新能源车“一站式轻改”的新赛道。在这片汽车后市场的蓝海中，精一门正以全产业链的整合创新，书写着高质量发展的新篇章。

(本报记者 叶静 卞潘峰 仇蕾)

安徽中科米微电子技术有限公司

打造“精品芯” 抢跑“主赛道”

2月26日，在蚌埠市禹会区科创产业园的一间洁净车间里，身穿统一无尘服的工作人员正聚精会神地操作着眼前的专用设备。他们正在进行芯片出厂前的最后一道工序——清洁检验，确保每一个即将出厂的芯片都达到严苛的标准。

这是国家级专精特新“小巨人”、国家高新技术企业安徽中科米微电子有限公司(以下简称“安徽中科米微”)日常生产的一幕。虽然看起来和普通的芯片测试环节没什么两样，但这家企业所做的事情，在国内却曾经是一片空白。

“我们是国内第一家专注于光通信MEMS芯片研发的企业，不仅能为客户提供定制化的芯片，而且在同行业里，始终保持龙头位置。”安徽中科米微负责人郑秀莉介绍。

据悉，公司的核心产品——光通信MEMS芯片，是现代通信网络中的关键一环，是让光信号实现高速、稳定传输的核心部件之一。在过去很长一段时间里，这一市场几乎被国外巨头垄断。

2019年，安徽中科米微落户蚌埠。在芯片制造过程中，从设计、制造，到封装、测试，每一个环节都是对技术的严苛考验。郑秀莉告诉记者，公司之所以能站稳脚跟，靠的是一个拥有近20年行业经验的核心团队，以及对全流程关键技术的逐一突破。

如今，公司已经手握30余项国内外发明专利，产品线覆盖了MEMS可调光衰减器(VOA)、光开关(OSW)、可调滤波器(TOF)等光通信领域的关键芯片。这些产品的性能对标国际一流水平，良品率和可靠性达到行业领先水平，彻底打通国产光通信MEMS芯片产业链，解决了“卡脖子”难题。

在竞争激烈的芯片赛道，安徽中科米微选择了一条“走专走精”的路。这几年，公司并没有盲目扩张，而是持续将资源向研发和核心产品倾斜，剥离了一些非核心业务，集中精力深耕光通信MEMS这个主赛道。

“我们始终坚持以工业精品的战略。”郑秀莉说。这种专注也带来了实实在在的效益：目前，公司的年产能达到了150万颗，成为支撑国内光通信核心器件供应的重要力量。

值得一提的是，作为一家高科技企业，安徽中科米微走的是一条轻资产、高附加值的发展模式。不拼占地面积，不拼设备数量，而是拼技术、拼产出。凭借这种模式，公司的亩均产值和税收贡献在园区里持续领跑，成了名副其实的“小而美、小而强、小而精”的标杆企业。

(本报记者 赵雪莉 李世龙)

负责人 郑秀莉



2026年是公司突破规模化、迈向全球化的关键一年。我们将坚守“专精特新”初心，以科技创新为引擎，以数智制造为支撑，全力实现三大目标：一是技术再突破，完成新一代高速光开关、激光扫描MEMS芯片研发并量产，持续巩固全球前三地位；二是产能再提升，扩产智能产线满足国内国际双市场需求；三是市场再扩张，深化头部客户合作，营收同比增长30%以上，加快国产光芯全球化步伐。

安徽凯润泵阀科技有限公司

董事长 程红平



公司将继续坚守实业，深耕主业，以创新强动能，以质量树品牌，以实干稳增长。我们有信心、有决心，在2026年实现更高质量、更可持续的发展，不辜负各界对我们的信任与支持！

把细分领域做深做透

春节长假刚结束，浓浓的年味还未散去，在南陵经济开发区内，涌动着抓建设、忙生产的热潮。记者走进安徽凯润泵阀科技有限公司(以下简称“凯润泵阀”)，探访这家专精特新企业在高质量发展道路上的新气象、新作为。

一进公司大门，映入眼帘的是一派繁忙的建设景象：一幢新建的办公大楼主体已拔地而起，施工人员正在进行作业。这座新大楼预计再过数月即可完工，投入使用后将进一步优化企业办公环境，为企业扩容提质打下坚实基础。

“作为一家深耕泵阀行业的专精特新企业，我们始终立足实业、专注创新，一步一个脚印把企业做精、做专、做强。”在公司生产车间外，董事长程红平向记者道出了企业稳健发展的“密码”。

回顾过去，展望未来，程红平的话语中充满了底气。他告诉记者，企业的核心竞争力，就藏在“科技创新”和“工业精品”这两个关键词里。多年来，凯润泵阀坚持自主研发，不断加大技术投入，聚焦高端耐腐蚀泵阀、磁力泵等关键产品，在材料、结构、性能上持续突破，形成了自己的核心技术壁垒。同时，企业积极推进数字化转型、质量升级与亩均效益提升，从生产制造到品质管控全流程优化，用高标准打造工业精品，以可靠的性能赢得了市场的广泛认可。

“我们不追求盲目扩张，而是专注把细分领域做深做透，以技术优势和产品质量站稳脚跟，这也是我们应对市场变化、保持稳健发展的底气。”程红平说。

谈及2026年的发展规划，程红平目标清晰，信心坚定。她表示，新的一年，企业将强化科技创新，深化产学研合作，加快关键技术攻关，进一步提升效率与竞争力。同时，持续提升增长、拓市场，在巩固国内市场的同时，稳步拓展外部市场，实现营收和效益双提升。此外，将坚持人才引领，引进和培养更多专业人才，全力把凯润泵阀打造成为行业内更有影响力、更具竞争力的优质品牌。

在交谈中，程红平也结合企业发展实际，表达了来自基层一线的几个期盼与诉求：希望在科技创新、技术改造方面得到更多政策支持，以减轻企业创新成本；期盼能搭建更多产学研对接、人才引进的平台，帮助企业破解技术和人才难题；同时期待在市场拓展、品牌宣传上获得更多机会，让企业优质产品被更多人看见和认可。

“心有定力、行有方向，企业才能行稳致远。”程红平坚定地说，“2026年，我们将以更扎实的行动，坚守实业、深耕主业，以创新强动能，以质量树品牌，用实干为地方经济高质量发展贡献凯润力量。”

(本报记者 吴根权 张传兵)

安徽枞水新能源科技有限公司

深耕“氢”领域 占领“芯”高地

在氢能产业的链条上，安徽枞水新能源科技有限公司(以下简称“枞水科技”)选择了做绿氢制造领域中的关键材料与核心器件。公司副总经理刘俊用一个形象的比喻：“我们做的类似于新能源汽车电池里的电芯，是整个电解槽系统里最核心的零部件，成本占比超过50%，既是功能件，也是核心件。”

成立七年来，枞水科技将大部分精力和资金都投在了核心材料的研发与工程化。公司团队来自中科院、中国科大等科研院所，依托深厚的研发积累，逐步攻克了PEM电解水制氢技术中的催化剂材料、质子膜材料、扩散层材料等此前长期依赖进口的“卡脖子”材料，成功实现了关键材料的自主可控与国产化。

“膜电极组件是PEM电解槽的核心器件，里面的催化剂、质子膜材料、扩散层材料，早期进口份额90%，现在我们有信心完全实现国产化替代。”底气源于公司持续的研发投入、扎实的数据积累和长期的国内外市场开拓。目前，枞水科技建成了全国第一个GW级膜电极工厂和规模最大的材料及器件测试平台，积累了超过100家客户服务案例及200多万小时的评测数据，远超同行。刘俊表示，“产品在业内有几个鲜明的标签：高效能、可靠性强、确定性高。”

氢能产业的应用场景正在不断拓展。除了电力、能源企业，部分传统制造企业为满足降碳脱碳需求，也纷纷涉足氢能。客户涵盖了

中石油、中石化、中车、华电氢能、阳光氢能、明阳智能等，覆盖了国内70%以上的PEM电解槽客户。

绿电制绿氢技术作为可再生能源消纳的重要途径，在内蒙古、甘肃、新疆等风、光资源丰富的地区需求日益迫切。据了解，该公司聚焦的PEM电解水制氢技术能够直连具有波动性、间歇性的光伏、风电，适应频繁启停的运行工况，解决了传统电解槽难以适应风光波动、安全性和效率难以得到保障的痛点。他介绍，“我们提供的关键材料和器件耐受性强，工作功率范围广，效率高，可以就地消纳不能并网的可再生能源电力，转化为低成本、高纯度的绿氢，为氢能产业的发展奠定基础。”

2025年，公司营收迈过亿元大关，顺利完成A轮融资，并成功获评国家级专精特新“小巨人”企业。面向未来，枞水科技已制定清晰的整合计划：完成A+轮融资，整合产品线与产业链，精细化管理与运营，重点开拓海外市场。“这一轮融资落地之后，我们要把产品质量、供应链管理和运营成本控制在稳定状态，为下一步全力抢占国内外市场奠定基础。”刘俊表示。

七年深耕，枞水科技用“专精特新”的精神，在氢能核心材料领域站稳了脚跟。从实验室走向产业化，从国产替代到参与全球竞争，这家企业正在用自己的方式，为安徽乃至全国的氢能产业链“强链补链”贡献力量。

(本报记者 鲍炜强 汤明辉)

副总经理 刘俊



2026年，我们力争要实现营收倍增，同时完成A+轮融资，并将加大研发投入与产学研深度合作，持续攻关核心材料及制造工艺，保持产品的迭代更新与技术领先。力争覆盖国内80%以上的PEM电解槽用户，全力推动我国可再生能源的消纳和绿氢的规模化制造及应用。