

盛世华康 15 周年庆典暨 2026 年会隆重举行

2025 年 12 月 27 日，盛世华康十五周年庆典暨 2026 年会在洪宾红莲湖酒店温情举行。全体盛世华康人欢聚一堂，共同回顾十五年奋斗足迹，携手擘画未来新篇章。

本次庆典以“磨砺十五载，创领新未来”为主题，分为四大环节：十五周年总结大会、2025 年度表彰大会、十五周年联欢会与庆祝晚宴。董事长冷毅斌先生、总经理胡勤芹女士、副总经理刘雯女士、吴娟女士、朱斌权先生、兰萍博士，伊莱瑞特子公司总经理杨飞博士，普诺赛子公司总经理吴亭先生，业务运营体系高级总监郭海滨先生等管理层一同出席，与全体员工共襄盛会。

盛世华康 2025 年度表彰大会



过去的 2025 年，公司全体同仁团结奋进，共同推动了各项业务的稳健发展。其中，也涌现出一批恪尽职守、勇于创新、贡献卓著的先进个人。他们以高度的责任感和卓越的专业能力，在各自的岗位上创造了优异成绩，是全体员工学习的楷模。为树立榜样，弘扬先进，经各子公司及评审委员会综合评审，评选出了 10 个奖项共 52 位年度优秀员工。表彰会上，公司高层管理者作为颁奖嘉宾为各位获奖员工颁发奖杯和证书，盛世华康董事长冷毅斌先生为第二届繁星奖的获得者们授予证书、奖杯和徽章。

盛世华康 15 周年庆联欢会

十五周年庆联欢会于 15:10 准时开始。开场歌舞以激昂节奏拉开帷幕，随后原创歌曲《盛世十五年》旋律悠扬，点燃全场热情。各子公司、中心及部门同事精心准备的节目精彩纷呈，不断将气氛推向高潮。大家纷纷赞叹“今年节目质量超高，令人目不暇接”。三个小时的文艺演出，充分展现了员工风采、团队精神与公司文化底蕴。



盛世华康 15 周年庆祝晚宴

绚烂的烟花秀后，十五周年庆祝晚宴正式开启。佳肴美酒，觥筹交错，盛世华康家人将一年的收获与感恩融于杯中。在殷切期盼中，全体同仁共同举杯：“为过去十五年的累累硕果，为在座每一位的辛勤付出，更为我们即将共同书写的新篇章——干杯！”大家以酒铭志，以心迎未来。

“磨砺十五载，创领新未来”，这不仅是一句口号，更是我们郑重的承诺。未来，我们将以创新为桨，以实干为帆，在充满机遇与挑战的生命科学航道上，乘风破浪，驶向辉煌！



2025 年 12 月“最美团队”名单公布

热烈祝贺普诺赛质量部、统计部获得 2025 年 12 月“最美团队”流动红旗！各部门具体得分情况可扫描下方二维码进入内网查询。



丙午年(马年)

2026 年 1 月
第 66 期

敬天爱人

本期要点导读

- ◆ 董事长讲话 A1/A2/A3
- ◆ 公司历程 B1/B4
- ◆ 优秀员工代表发言 B2/B3
- ◆ 十五周年庆典回顾 A4
- ◆ “最美团队”名单公布 A4



盛世华康

盛世华康月报 Sci-Meds Monthly

投稿 & 建议: gongting11857@elabscience.com.cn

总编: 冷毅斌 主编: 龚婷 责编: 李伟、盛晓琴 美编: 邹金艳

磨砺十五载，创领新未来

——在盛世华康十五周年庆典上的总结报告

董事长冷毅斌

||

时光荏苒，岁月如歌。一转眼，盛世华康已经走过了十五个春秋。上一次站在这里做周年庆报告，还是十周年之时，彼时正逢疫情肆虐，如今五年光阴匆匆而过。这五年，我们历经疫情冲击的考验、中美竞争的加剧、市场内卷的挤压，却在风浪中逆势成长：相较于 2020 年，我们新增两栋办公大楼，业绩近乎翻倍，员工队伍扩充近 200 人。今天，在这十五周年的重要节点，我想和大家一同回望来路、沉淀经验，更要共话初心、共绘未来。

||



一、深耕厚植，以文化为魂开创新纪元

十五载风雨兼程，我们完成了许多曾经不敢奢望的目标。这份成就的背后，离不开每一位同行者的鼎力支持。在此，我要向大家致以最诚挚的感谢：

感谢在座每一位盛世华康的同仁，是你们的坚守与拼搏、付出与奉献，构筑了公司发展的坚实根基，没有你们，就没有今天的盛世华康；感谢上下游合作伙伴，包括每一位客户、上游供应链及渠道商，十五年来始终如一的信任与支持，是我们破浪前行的不竭动力；感谢政府部门，特别是东湖高新区、生物办的各位领导，为我们营造了安定有序、赋能成长的创业环境；感谢所有员工及高管的家人，你们的理解与支持，让大家能够毫无后顾之忧地投身工作，你们是公司最坚实的后盾；也感谢曾经在盛世华康奋斗过的伙伴们，你们的汗水与智慧为公司的发展奠定了深厚基础，这份贡献我们始终铭记。

十周年庆典时，我们提出“成长十周年，感恩十周年，再创新辉煌”的主题，如今我们凝聚了一群拥有共同价值观、使命与愿景的团队。经过五年的沉淀与发展，我对企业文化与企业发展的关联有了更为深刻的体悟：企业文化是企业的灵魂，其核心力量在于凝聚力。没有文化的企业，如同失去灵魂的躯壳，难以长远立足、持续壮大。这五年来，我们的企业文化也在不断积淀成长，而其根源，深深植根于中华大地的儒释道传统文化。

儒家文化倡导“仁义礼智信”，属有为法；道家文化核心是“道”与“德”，蕴含阴阳平衡的哲学智慧，属无为法。我们的愿景“成为生命科学及健康领域最值得信赖的品牌”，落脚点正是儒家文化的“信”，而企业文化的进阶之路，恰似攀登阶梯，需从“信”起步，逐步向“智”“礼”“义”“仁”“德”攀升，最终抵达“道”的境界——顺应规律、通达平衡，以无差别的爱与无我的利他之心践行事业。

我们的使命是“聚焦客户关注的挑战与压力，提供生命科学及健康领域有竞争力的产品和解决方案”。这绝非一句空洞的口号，而是企业存在的核心价值与意义。公司创业至今的每一步，都是践行使命的过程，从文化层面而言，这正是“有我利他”的有为实践。

我们的价值观“开放进取，持续奋斗，团队合作，自我批判，至诚守信，成就客户”则明确了实现愿景、践行使命的路径：一群怀揣共同信念的人，

携手并肩、砥砺前行，方能抵达理想彼岸。而当愿景达成，我们终将回归最高经营宗旨——“追求全体员工物质和精神两方面的幸福，同时为人类生命科学及健康事业的发展做出贡献”。前半句是脚踏实地的有为之举，后半句是顺应初心的无为之道，这正是儒释道文化的圆融共生，也是我们始终坚守的方向。

未来，企业文化不能仅停留在墙面标语上，更要融入每个人的血脉与行动。文化落地的过程，就是我们不断靠近愿景、践行使命的过程。每一位同仁都应牢记：工作的核心是为客户创造价值，要始终思考如何更好地帮助客户解决困难，如何比竞争对手更高效地回应客户需求。当我们的价值通过市场交换得以体现，商业闭环便自然形成，愿景也将照进现实。

二、不忘初心，以实干铸就十五载辉煌

十五年来，盛世华康从无到有、从小到大，每一步成长都镌刻着奋斗的印记，每一份成就都凝聚着集体的智慧。今天，我们一同回顾这段征程中的荣耀与沉淀：

(一) 发展历程：从毛坯房到产业集群的跨越

2010 年，我们在天惠楼的毛坯房里开启了创业之路。彼时团队仅有 4 人，几张桌子拼凑成实验台，添置些许二手家具便投身研发，条件之艰苦，至今历历在目。初期，我们以技术服务为起点，在摸索中前行。

2011 年至 2014 年，我们扎根华农天惠楼，抓住每一次拓展的机会——只要有企业搬迁，我们便租下其场地，甚至提前预定即将空置的工位。期间，我们于 2011 年成立伊莱瑞特、2013 年成立普诺赛，逐步构建起多元化的业务布局。

2014 年，我们迁至佳园路留创园，终于拥有了相对正规的办公与生产环境，为业务拓展奠定了坚实基础。

2017 年七周年之际，我们乔迁至崭新的 B18 栋办公大楼，自此公司发展步入快车道，陆续进驻 C4 栋、B17 栋、C5 栋，规模不断扩大。

2023 年，我们在葛店拥有了属于自己的两栋办公楼，普诺赛试剂事业部迁至 B8 栋，生产条件实现质的飞跃，尤其是培养基生产板块，凭借稳定的品质赢得了众多客户的高度认可。

(二) 荣誉加身：来自市场与权威的认可

十五年来，我们收获了诸多荣誉，这些奖项不仅是对过往成绩的肯定，更是前行的动力：

2019年，我们荣获英国 CiteAb 颁发的“最值得推荐的 ELISA 试剂盒供应商”奖项。后来我们得知，Abcam、CST、R&D 等行业知名企业均曾获此殊荣，其含金量不言而喻。凭借这一认可，我们的试剂盒业务销量大幅增长。2021年，我们再次斩获英国 CiteAb “最值得推荐的抗体供应商”奖项，这更坚定了我们聚焦优势领域的决心——尽管曾考虑拓展多抗业务，但结合行业趋势，我们最终选择深耕已取得优异成绩的流式抗体领域。我坚信，伊莱瑞特的流式抗体未来必将成为中国第一。

创业之初，我们便立下“做行业第一”的目标。如今，普诺赛在科研即用型培养基的国产品牌中已位居第三，明年的目标是跃升至第二，未来五年计划在国内市场超越 Gibco。2020年，我们成为第一批复岗复产的抗疫企业，用行动践行社会责任；2018年实现“小进规”；2019年、2020年获评湖北省专精特新企业；2022年成功晋级国家级专精特新企业。在众多荣誉中，有几项让我尤为自豪：2017年获得的武汉市“中小企业成长之星”，该奖项每年仅评选1家；2019年获评武汉市“创业十佳”，每年仅10家企业入选；2022年荣获“武汉制造业100强”称号，由生物城喻主任亲自送至公司颁发。这些荣誉是政府与社会对我们的认可，更是激励我们不断前行的责任。

（三）文献见证：客户信任的最佳背书

截至2025年12月底，我们的用户累计发表SCI论文已突破53000篇。回想创业初期，这简直是遥不可及的天文数字。2015年时，客户发表的论文仅有几十篇，每新增一篇，我们都会为之庆祝并给予客户奖励。如今，普诺赛今年的客户发表论文已接近9000篇，伊莱瑞特突破8000篇，近年来SCI文献引用量年均增长超过50%。

曾经，我们视产品被《Nature》等顶级期刊引用为至高荣耀，而如今，越来越多客户使用我们的产品在这些顶级平台发表研究成果。要知道，华中科技大学的教师发表两篇5分以上SCI论文可评副教授，5篇可评教授，而使用我们产品的客户发表论文的最高影响因子已达82.9分。对于科研客户而言，顶级期刊对产品品牌的认可度直接影响论文的权威性，我们的产品能被广泛引用并获得顶级期刊认可，不仅证明了客户对我们品牌的高度信任，更标志着我们在国际化领域已具备一定的知名度。

（四）文化建设：凝心聚力的精神纽带

十五年来，我们始终重视文化建设，深知文化是凝心聚力的核心，绝非流于形式的表面功夫。

从创业至今，我们每年都会举办年会，在各类节日为员工送上福利；每个季节都会组织大型活动。三年前，我们启动了华康学堂，每周三组织各部门同事复盘工作、头脑风暴；每周五晚上6点到7点半，开设管理小课堂，为高管提供学习交流的平台；今年新增的文化大讲堂，进一步丰富了学习载体。这些平台不仅是知识分享的园地，更是管理层思想碰撞、增进共识的桥梁，是公司“学习文化”的生动体现。

公司内刊《敬天爱人》自疫情那年创办以来，每月一期从未间断，至今已有5年。我始终偏爱纸质文字，它区别于电子信息的碎片化、庸俗化，更具系统性与正能量。在此，我也号召大家多放下手机，静下心来阅读内刊、品读好书，培养系统性思考问题的能力。

去年，我们推出了“繁星奖”，作为公司荣誉体系的重要组成部分。2024年以来，行业下行压力加剧、内卷严重，不确定性显著增加，尽管公司营收与销售额仍保持增长，但我们面临着多重挑战——既要保障业绩增长、利润稳定，不缩减研发投入，还要为员工涨工资、足额发放年终奖，同时为未来发展储备力量。

“繁星奖”下设创新奖、匠心奖和伯乐奖，不仅有一次性奖励，公司还会每月为获奖者父母发放补贴，这体现了公司对优秀人才的重视，更彰显了我们对未来发展的清醒认知。

创新奖并非研发人员专属，而是面向全体员工。创新必须融入企业文化、植入每个人的潜意识，转化为自觉行动，最终形成被市场认可的成果，这是我们应对不确定性的核心底气之一。

匠心奖同样覆盖全体员工，无关岗位。所谓匠心，就是比昨天的自己更精进，比身边的人更用心，以精益求精的态度深耕岗位、创造佳绩。许多获奖同事在公司多年如一日打磨细节，正是这些看似微小的坚持，让我们的产品愈发受客户青睐，客户文献发表量持续增长。客户既识货，更能被真诚打动，而打动他们的，正是我们工作中的每一个细节。

设置伯乐奖，是因为我始终坚信，企业的发展离不开优秀人才的涌现与成长。但“教会徒弟，饿死师傅”“见不得别人好”等传统心态，往往阻碍人才的发展与流动。推出伯乐奖，就是要在公司内部营造欣赏他人、推荐人才的良好氛围，帮助他人成长，实则是助力企业这艘大船行得更稳、走得更远。

未来，“繁星奖”将每年持续评选，希望每一位同仁都能凭借自身努力，

站上这个荣誉舞台。

回顾十五年来文化活动，从2012年组织20多人前往汤池温泉旅游，到如今团队不断壮大、活动愈发丰富多彩，我深感欣慰。未来，我们计划每年组织一次集体旅游，尤其为年终获奖团队、销售冠军及繁星奖获得者，额外安排特色行程，让优秀的你们能真正卸下疲惫、尽情放松。

而每年的年会，都让我既感动又开心。平日里大家专注严谨、内敛务实，但在年会上，每个人都能绽放别样风采——有“情歌王子”，有“喜剧达人”，节目精彩纷呈。从前年会节目需要摊派报名，如今却因报名踊跃而需要筛选，这足以说明盛世华康人才济济，更体现了大家对公司发自内心的认可与热爱。

（五）行业领航：以专注与坚守铸就竞争力

从创业第一天起，我们就志存高远。十五年前，我和胡总开着一辆旧车，前往吴娟老家中拜访，在湖北大学的水泥凳子上，我们阐述了创业愿景——要做中国人自己的培养基。彼时，国内培养基市场几乎被国外品牌垄断，而培养基作为疫苗生产的核心原料，一旦被“卡脖子”，将对国家战略安全产生深远影响。十五年后，我们的培养基在科研赛道的国产品牌中已位居前列。用十五年时间践行当初的承诺，过程虽充满艰辛，但也让我们更加坚信：只要坚守初心、坚持不懈，目标就一定能实现。

商业领域有个“数一数二战略”：未来在细分市场中，若不能做到第一、第二，大概率难以盈利甚至无法生存。行业数据显示，第一名与第二名的销售额差距往往达4-5倍，第一名的市场占有率可能高达50%，而第二名仅为10%。以CiteAb2022年统计为例，我们在全球排名第六（今年已升至第五），但市场占有率仅为3%，前方的R&D、Abcam、ThermoFisher、BioBridge等品牌占据了大量市场份额，差距悬殊。因此，无论在哪个细分赛道，我们都必须力争第一，这不是浮夸的口号，而是企业持续生存、盈利与发展的必然要求。

要成为行业领航者，首先要有清晰的战略。真正的战略不是盲目做加法，而是精准做减法——聚焦资源在自己最擅长的领域，深耕细作，而非四面出击。十五年来，我们逐步形成了清晰的业务格局与架构：普诺赛专注细胞及细胞培养类产品，戴安团队聚焦蛋白抗体类原料（如ELISA抗体、流式抗体原料、重组表达蛋白等），Elabscience专注细胞纯化、分选及检测分析。

我们搭建了完善的技术平台：普诺赛拥有原代细胞、基础培养基、完培、特殊培养基、定制化培养基、血清及辅助试剂等平台；戴安团队在杂交瘤、重组表达、蛋白纯化等方面具备核心优势；Elabscience涵盖代谢检测试剂盒、ELISA试剂盒、细胞功能检测、流式抗体及磁珠分选等技术平台。这些平台基于公司战略和产品战略搭建，经过市场多年优化筛选，协同效应显著，同时我们的软硬件设施和生产条件也在持续升级。

产品是战略的载体，我们的产品布局围绕细胞治疗、干细胞治疗、创新药、生物药等未来重大产业发展方向，形成了整体解决方案的闭环。这一过程中，我们经历了诸多艰难的抉择，选择性放弃了部分业务，经过多次调整与优化，才形成了如今相对完善的产品体系。我相信，随着品牌品质的持续提升，这些产品线在未来10-20年内，在工业市场的销量和市场占有率将实现持续增长。目前，我们的基础培养基、完全培养基在科研赛道的国产品牌中名列前茅，完培销量稳步增长，诱导分化培养基成长迅速，干细胞培养基是我们重点研发的方向；2026年，我们将加大磁珠分选领域的开发力度，同时投入更多资源加快流式抗体研发，目标是将流式抗体产品从4000多个拓展至8000个；此外，我们也会持续加大ELISA、代谢检测、流式多因子、流式纯抗等领域的投入。

疫情后的五年，公司业绩实现快速增长，尽管近两年增速有所放缓，但在外部环境不确定性极大的情况下，仍能保持增长态势，这得益于十五年来积累与市场、客户的认可。不久前，我们刚获得丁香通2025年“用户最喜爱品牌奖”，该奖项是丁香通分量最重的奖项之一，全球所有品牌共同参与评选，仅评选20家，Elabscience成功入围。普诺赛在行业内的知名度并不逊色于Elabscience，我相信，明年我们一定能让普诺赛也斩获这一殊荣。

这份认可来之不易，是全体同仁脚踏实地、共同奋斗的成果：是客服团队耐心接听每一个电话，高效处理售后问题；是销售团队奔波于各地，一次次拜访客户、精准对接需求，为代理商提供系统培训；是生产一线员工严谨细致，贴好每一个标签、杜绝任何差错；是技术人员换位思考，优化代码、提供精准有效的信息；是统计人员一丝不苟，核对每一个数据；是研发人员呕心沥血，深耕创新、攻克技术难关……正是这些点点滴滴的努力，让我们赢得了客户、代理商、市场乃至同行的认可与尊重。

普诺赛今年的客户引用文献已接近9000篇，而行业第二名刚达到1000篇左右，这充分体现了客户对我们产品的高度认可与喜爱。我曾有过一次深刻的体验：在同学聚会上，一位同济的教授得知我是普诺赛的创始人时，兴奋地表示，他们实验室一直在使用普诺赛的细胞，对产品

品质赞不绝口。这种来自客户的自发认可，让我深感自豪与欣慰，也更坚定了我们做好产品、服务客户的决心。

在展会布局上，以往我们多参加标展，从去年开始，我们决定在国内展会上采用特展形式。这并非追求“大气”，而是当我们的产品、服务、体系和市场影响力达到一定高度时，需要通过更具规模的展示来提升品牌形象。特展的效果十分显著，得到了代理商和客户的高度认可，也对品牌市场产生了积极的正面影响。未来，我们计划在国际展会上加大投入，以特展形式向全球展示盛世华康的品牌实力。

如今，我们的业务已覆盖150多个国家，服务22000多家国内外科研院所、600多家国内药企和800多家国际企业（数据为不完全统计）。我坚信，未来会有更多全球500强头部企业成为我们的客户，与我们携手共赢。

（六）十五载核心经验：行稳致远的根本遵循

十五周年的总结，不仅是对过往的回望，更是对未来的指引。从十五年的风雨历程中，我们沉淀了六点核心经验，这些看似是常识，却都是我们付出诸多代价、走过不少弯路后得出的宝贵财富，值得每一位同仁铭记于心：

第一，聚焦擅长领域，拒绝盲目跟风。每个人、每个企业都有自己的优势赛道，创业成功离不开天时、地利、人和与贵人相助，但前提是更要深耕自己擅长的领域。若盲目涉足不熟悉的领域，大概率会遭遇失败。同时，要将所有资源集中投入到核心业务中，才有可能取得突破。切忌贪心不足，看到别人盈利就盲目跟风，最终只会沦为市场的“韭菜”。

第二，坚持务实为本，强化结果导向。做事情不能只重形式、忽视结果。很多人看似忙碌，实则“为了做而做”；创新若只是“为了创新而创新”，毫无实际价值；管理层若只懂发号施令、回避困难、推诿责任，不关注实际成效，企业便无法持续发展。创业的核心是务实，要以结果为导向，全体管理层和员工都要勇于担当，拿出实实在在的业绩，维护好客户关系，提升市场份额，创造丰厚利润，将公司战略落到实处。做企业不是做慈善，必须兼顾生存与发展，这就要求每个人都要学会站在公司角度思考问题、核算成本，以结果作为衡量工作成效的唯一标准。

第三，坚守客户中心，创造核心价值。“以客户为中心”不是一句口号，而是企业生存发展的根本。每个人都有“自我”意识，做事容易从“我认为、我觉得、我喜欢”出发，但客户才是买单的人，企业的价值最终要通过客户的交换价值来实现。如果凡事只强调“自我”，忽视客户真实需求，产品和服务就无法获得市场认可。因此，我们必须摒弃“自我中心”的思维，始终站在客户角度思考：这样做客户是否满意？能否在竞争中吸引客户选择我们？是否能让客户操作更便捷、体验更优质？要将“以客户为中心”融入潜意识，落实到每一项工作、每一个细节中。

第四，打造差异化优势，构建核心壁垒。技术、人才、硬件设施都容易被复制模仿，企业要想长久生存，必须打造深厚的“护城河”，而差异化的价值创造正是构建“护城河”的关键。差异化不是为了差异化而差异化，核心是要更好、更快地解决客户问题，让客户对品牌形成独特认知。就像沃尔沃以“安全”为标签，宝马聚焦“驾驶乐趣”，奔驰强调“舒适大气”，我们的差异化要围绕客户需求展开。例如，普诺赛强调细胞“无支原体化”，通过持续投入和严格把控，让客户形成“说到无支原体细胞库就想到普诺赛”的认知，这种差异化才能真正建立市场壁垒，让企业在行业内卷中站稳脚跟、持续发展。

第五，坚持创新驱动，引领行业发展。世界唯一不变的就是变化，且变化的速度越来越快。创新不能流于形式、哗众取宠，尤其是在生命科学领域，我们的客户多为研究生、博士、教授等专业人士，创新必须能更好、更快、更高效地解决客户问题。多年来，公司始终高度重视研发投入，每年投入接近销售额15%的资金用于研发，这一比例远高于传统行业（2%以下）和行业平均水平（3%-5%），这体现了公司对创新的坚定态度和决心。只有持续创新，才能在激烈的市场竞争中保持领先优势，引领行业发展潮流。

第六，坚守文化初心，保持战略定力。文化是企业的灵魂，企业的强大不在于厂房有多宏伟、设备有多先进、发表的文献有多少，而在于文化的凝聚力，在于全体员工对公司愿景、使命、价值观的高度认同。坚守文化初心，才能让企业在发展中不迷失方向；保持战略定力，才能避免盲目跟风，不被短期利益诱惑，专注于核心业务，最终实现战略目标。如果企业没有坚定的文化信仰和战略定力，只会在市场浪潮中随波逐流，难以实现长远发展。

三、领航征程，以初心迎接时代新机遇

展望未来，行业发展趋势为我们带来了前所未有的重大机遇。国家“十四五”规划明确强调细胞治疗、干细胞治疗、免疫细胞治疗、合成生物学等领域，提出要加快提升生物技术创新能力，发展面向人民生命健康的生物医药。这与我们的业务方向高度契合，是我们发展的“天时”。

全球范围内，生命科学领域正迎来工业化大潮，未来生命科学技术将重构传统工业，让衣食住行、医疗健康等领域更健康、环保、绿色、人本、可持续。同时，国产替代趋势日益明显，中美力量对比发生深刻转变，国产品牌崛起成为必然——大国崛起与大国品牌崛起相伴相生。

此外，个性化时代的到来，也为我们带来了新的发展契机，中国完善的产业链让我们在个性化制造、个性化服务方面具备天然优势。

基于这些趋势，我们提出“创新新未来”的主题。要把握时代机遇，实现新的跨越，我们需要重点做好以下三方面工作：

（一）聚焦工业客户，培育增长新引擎

未来，工业客户（包括临床客户）将迎来爆炸式增长，其对产品标准和品质的要求远高于科研客户。我们以往的生产、质控、研发体系多为科研客户打造，未来必须主动顺应工业市场的需求，倒逼自身全面提升体系标准和品质。

一方面，要提升提供整体解决方案的能力，将细胞培养、纯化、检测分析的产品闭环转化为服务工业客户的核心优势；另一方面，要全面提升系统效率，涵盖研发、人力资源、供应链、财务、信息化、行政管理等各个环节，只有内部效率提升，才能更好地服务外部客户，满足工业客户对品牌、产品、价格、服务的多重高要求。

同时，要坚持创新迭代，借鉴消费电子行业的快速迭代模式，以“45度精进曲线”的标准实现颠覆式创新，而非小修小补。此外，要持续推进品牌和市场的国际化建设——工业客户在选择合作伙伴时，更倾向于本土实力强、国际化程度高的品牌，这意味着更强的实力、更广阔的视野、更优质的服务能力和持续发展的潜力。因此，国际化建设是为未来的工业客户合作“背书”，我们要不断开拓海外市场，尤其是国外工业客户市场。

（二）顺应个性化趋势，挖掘需求新价值

未来，客户对个性化的需求将愈发凸显，这要求我们快速捕捉市场动向，及时响应客户需求变化（客户需求往往会受同行影响），灵活调动、重组资源，深入客户现场提升客户体验。只有走进客户的实验室、细胞房，亲身体验实验过程，才能真正了解客户的痛点和潜在需求。

挖掘客户潜在需求是实现突破的关键。就像苹果手机的出现，颠覆了诺基亚、摩托罗拉等传统手机品牌，其核心就是挖掘到了客户“手机不仅能通话，还能拍照、听音乐、便捷上网”的潜在需求。伟大的公司总能洞察客户未被察觉的需求，实现颠覆式创新。对于我们而言，挖掘潜在需求不一定是惊天动地的大创新，可能只是将500ml的血清瓶改为50ml这样的细节优化，也可能是简化实验操作流程的微小改进。这就要求销售人员、技术支持等与客户直接对接的同仁，多花时间走进客户现场，倾听客户声音，洞察需求本质。

（三）聚焦核心竞争力，实现“第一”或“唯一”

未来，市场资源将越来越集中，企业要么做到行业第一，要么做到独一无二，否则难以在激烈的竞争中立足。这要求我们持续聚焦并夯实核心竞争力，坚持建设“保持初心”和“增强客户信心”两大工程，不断提升标准化、规模化和国际化水平——流程化催生标准化，标准化实现规模化，规模化带来效率化，效率化赋予市场竞争优势，而国际化是品牌战略的重要组成部分。

同时，要积极拥抱人工智能，提升数字化、智能化水平，借助先进工具实现快速发展；还要加强外部资源整合，构建坚实的生态壁垒。我们三大子公司的产品布局已形成核心生态优势，未来要持续强化这一优势，确保在细胞治疗、干细胞治疗等关键领域的核心竞争力，立于不败之地。

各位同仁，十五载栉风沐雨，我们携手走过了不平凡的征程；新征程砥砺前行，我们肩负着更崇高的使命。“道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期。”我坚信，在全体同仁的共同努力下，盛世华康一定能在当下的市场环境中逆势增长、跨越式发展，不断书写生命科学及健康领域的崭新篇章，共创更加美好的未来！

—— 马年吉祥·一马平川 ——

磨砺十五载 创领新未来

盛世华康十五周年庆

2024



- 伊莱瑞特入选 2024 年湖北省“楚天英才计划·科技创新团队”、湖北省/市/区上市后备“金种子”企业，并获得 10 项发明专利授权
- 伊莱瑞特获省级专精特新“小巨人”、武汉市骨干瞪羚企业
- 普诺赛建立国内首家无支原体细胞库，入选“德勤光谷高科技高成长企业 20 强”，湖北省级制造业高质量发展专项，湖北省科技型中小企业

2022



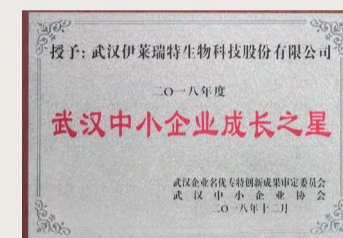
- 2月15日公司职能办公中心乔迁至生物医药园 C5 栋新办公大楼
- 伊莱瑞特入选国家级“专精特新小巨人”、武汉制造业 100 强、湖北省/市/区上市后备“金种子”企业，并获得 2 项发明专利授权
- 优恩获省级专精特新“小巨人”
- 普诺赛获科特勒·新营销大奖 2021-2022 “卓越顾客价值奖”，通过环境管理体系和职业健康安全管理体系认证

2020



- 普诺赛乔迁至生物医药园 C4 栋新办公大楼
- 伊莱瑞特、普诺赛、优恩均获湖北省“科技型中小企业”
- 伊莱瑞特获武汉市“大学生实习实训基地”、武汉中小企业协会“抗击疫情，复产稳岗突出贡献企业”，通过“瞪羚企业”认定
- 优恩获 ISO13485 认证和 CE 认证、东湖高新区防疫指挥部批准第一批复工的“三个必须和重要国计民生类企业”，进入商务部出口白名单，新冠抗体检测试剂盒上市并销往全球

2018



- 伊莱瑞特获武汉市“工业小进规企业”“中小企业成长之星”称号、东湖技术开发区“瞪羚企业”认证，流式抗体正式推入市场，细胞和相关试剂盒进入市场
- 普诺赛成为中国细胞生物学学会团体会员

2016



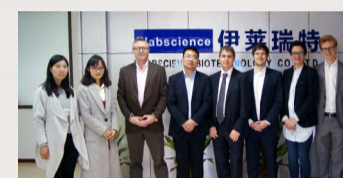
- 伊莱瑞特股份制改制，全资收购普诺赛、优恩，美国分公司成立，生化试剂盒上市
- 优恩 POCT 项目启动，GMP 厂房建设开工

2014



- 公司搬迁至佳园路留创园
- 伊莱瑞特获“青铜计划”“武汉优秀创业项目”
- 普诺赛肿瘤细胞库初步建立，原代细胞上市

2012



- 伊莱瑞特搭建五大技术平台进入国际市场

2010



- 巴菲尔公司成立，开始搭建技术平台
- 公司搬迁至华农天惠楼
- 优恩公司成立

2025



- 伊莱瑞特国家级/省级“专精特新小巨人”复审通过，获省级制造业单项冠军企业、省级博士后创新基地备案建设单位，并获得 20 项发明专利授权
- 普诺赛入选“德勤中国高科技高成长 50 强”
- 伊莱瑞特冷毅斌入选 2025 年湖北省楚天英才计划·创新型企业家（民营企业）项目

2023



- 成为湖北省中小企业协会常务会员、湖北省/市/区上市后备“金种子”企业，并获得 2 项发明专利授权
- 伊莱瑞特作为主要起草人，发布了《夹心酶联免疫吸附测定试剂盒》团体标准
- 伊莱瑞特获国家高新技术企业
- 普诺赛启用光谷联合科技城 B8-1 新办公大楼，获湖北省专精特新“小巨人”企业，通过 SGS ISO13485、ISO9001 质量管理体系认证，取得医疗器械生产备案凭证

2021



- 伊莱瑞特荣获湖北省科创“新物种”企业、上市“银种子”企业、省级专精特新“小巨人”，被英国 CiteAB 评为值得推荐的抗体供应商，并获得 4 项发明专利授权
- 普诺赛和优恩荣获“瞪羚企业”，普诺赛第一套全自动无菌灌装系统及 CIPSIP 配液系统正式投产

2019



- 伊莱瑞特获武汉市“千企万人企业”“创业十佳企业”、东湖技术开发区“瞪羚企业”“巾帼建功先进集体”，被 CiteAB 评为最值得推荐 ELISA 试剂盒供应商
- 优恩获 17 个二类医疗器械产品注册证，18 个产品的医疗器械注册证
- 普诺赛获国家“高新技术企业”、东湖新技术开发区“科技小巨人”

2017



- 公司乔迁至生物医药园 B18 栋新办公大楼
- 伊莱瑞特获武汉市“最具发展潜力中小企业”，产品获“CE 认证”，流式研发平台搭建

2015



- 伊莱瑞特获国家“高新技术企业”认证、“ISO9001 质量体系认证”，抗体产品上市
- 细胞培养基、胎牛血清等细胞培养试剂全面上市

2013



- 伊莱瑞特获得武汉市第十三届大学生创业大赛三等奖
- 普诺赛公司成立

2011



- 伊莱瑞特公司成立，ELISA 试剂盒进入国内市场
- WB、细胞、病理平台搭建完成



发言代表：童康
国际销售部
狼王奖

尊敬的各位领导、同事：
大家下午好，我是国际销售部的童康。今天能够获得这份荣誉，我感到非常高兴。这是对我今年所有努力的一份阶段性认可。在此，我要感谢 Yumi、谭总和郭总一直以来给予我的信任和指导，也感谢我的商务同事杜楠，出口组的伙伴，以及各位技术支持老师们的全力协助，大家辛苦了！

欧洲市场的竞争一直以来都非常激烈，在我负责的区域，与公司合作的经销商们通常同时代理着上百个品牌，但今年我们仍然实现了销售额超过 30% 的同比增长，这一成绩的背后，离不开团队的努力——出色的产品质量、专业的售前和售后服务、日渐稳固的客情关系，以及上级领导对业务的悉心指导，这些正是让 Elabsience 在众多品牌中脱颖而出的关键因素。

新的一年即将到来，我会继续保持积极的工作状态，持续提升业务能力，努力为公司作出更大贡献。对 2026 年我充满期待，我有信心在充满挑战的市场环境中，继续发挥我们的既有优势，推动公司在国际舞台上取得进一步发展。愿我们保持专注、保持热情、坚持向前！



发言代表：王寅玥
伊莱瑞特研发一部
新锐奖

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：
大家好！我是伊莱瑞特研发一部的组员王寅玥。今天，能够站在这里作为新锐奖获奖代表发言，我倍感荣幸，也有些许紧张。这份荣誉不仅是对我个人的肯定，更是对每一位在成长路上努力前行的新人的鼓励。在此，请允许我用三个关键词表达我此刻的心情与感悟。

第一个关键词是感恩。感谢公司给予我展示能力的舞台，让我从一名职场新人逐步成长为能够独当一面的团队成员。我所取得的每一点进步，都凝结着团队的智慧。感谢领导的耐心指导，感谢同事的无私协作，也感谢伙伴们共同营造的友爱氛围。正如我们办公室墙上的那句话：“没有完美的个人，只有完美的团队”。

第二个关键词是成长。作为今年 7 月 9 日入职的应届毕业生，我并没有太多相关工作经验。初入公司时，面对繁杂的事务，我也曾感到手足无措。但通过边学边做，在实践中摸索，我逐渐成长，开始能够有条不紊地完成一项又一项工作。在这里我也要特别感谢我的导师刘畅，是他带我一步一步熟悉工作内容，告诉我“工作来了，不要慌，去做就好了”，让我在压力与焦虑中多了一份从容。

第三个关键词是前行。荣誉是起点而非终点。这份奖项是认可，更是鞭策。我将持续精进业务能力，将“责任心”融入每项工作细节，用行动践行“做一事，精一事”的工匠精神。未来我愿成为“桥梁”，向下扎根，深耕专业领域，向上托举，助力新同事快速融入。秉承咱们企业“开放进取，持续奋斗，团队协作，自我批判，至诚守信，成就客户”的价值观，不断前行！

最后，致敬公司，为我们提供追梦的星辰大海。致敬所有不懈奋斗的盛世华康人，让我们以新锐之姿、携手同行，共赴下一个辉煌的十五年！谢谢大家！



发言代表：朱杰
内容策划组
服务之星奖

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：
大家下午好！我是来自品牌运营中心内容策划组的朱杰。今天能站在这里作为华康服务之星奖的获得者代表发言，我内心深感荣幸，也充满感激。

去年 4 月，我加入盛世华康这个大家庭，从一名一线研发人员转型到市场推广岗位，这对我来说是一次全新的开始，也是一次不小的挑战。幸运的是，我遇到了一群特别好的引路人——感谢陶红梅经理和李弘泽经理，是你们在我初来乍到、对市场工作尚感陌生时，给予了我极大的耐心、信任和引导；也衷心感谢徐婷老师、左明祥老师、赵志文部长等众多同事，在一次次协作中给予我支持与包容。正是这份温暖的团队氛围，让我安心扎根、稳步成长。

今年恰逢公司成立 15 周年。作为一个加入才两年的新人，站在这样一个值得铭记的时刻，我常常被身边那些默默奉献多年的老员工所打动——他们用坚持诠释责任，用专业守护品质，用行动书写“华康精神”。作为后来者，我深知自己还有许多需要学习的地方，我愿以你们为榜样，脚踏实地、用心做事，在岗位上多一份责任，多一些热忱。

对我而言，这份荣誉不仅是对过去努力的认可，更是一份提醒：提醒我在未来的工作中继续保持谦逊的学习态度，脚踏实地、用心做事。在不断追求个人成长的同时，也能为团队贡献更多力量，与大家一道，共同推动盛世华康向着成为生命科学及健康领域最值得信赖的品牌这一愿景迈进。



发言代表：方谦
伊莱瑞特研发项目管理部
变革先锋奖

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：
大家下午好！今天站在这里接受 2025 年度变革先锋奖的表彰，我心中充满感激和惊喜。

首先，我要向公司致以最诚挚的谢意——感谢伊莱瑞特这个平台，给了我施展能力、实现想法的机会；更要感谢各位领导对我的信任，将项目管理部交予我负责。作为新成立的部门，项目管理部肩负着跨产品线推广内容输出的任务，这份责任重若千钧。而领导们的信任，是我和团队前行路上最坚实的后盾。当我面对压力时，杨博总是能及时地帮助我，给予我指导。

其次，我想说这份荣誉属于每一位一起并肩作战的伙伴。在项目管理部，乔琳琼和陈冬琴主动承担了计划外的工作。正是因为她们的全力以赴，才有了广受客户好评的 T 细胞画册和巨噬细胞四折页；在研发一部，以朱鹏飞为代表的小伙伴们总能迎难而上、挑起重担。作为新任项目小组组长，朱鹏飞快速成长，完成了从业务骨干到管理者角色的转变，从培养新人、跨部门协调，到线下为客户培训，她始终以实际行动保障项目进度。今年，我们成功完成 12 款磁珠分选试剂盒上线，目标完成率达 100%。这份成绩和荣誉，也离不开质量、生产和市场部弟兄部门的鼎力支持。让我印象深刻的是，今年 10 月我们有 6 款试剂盒同时进行转产，为了确保产品在双 11 活动前顺利上线，质检二部的同事们连续 4 周加班加点，这种高效的协作，让我深深感受到了团队的力量。在此，我要再次对并肩作战的同事们表示感谢。

我深知荣誉是对过去的肯定，未来的挑战已然在眼前。当前，流式抗体赛道的竞争日益激烈，更多竞争者的涌入，要求研发一部必须以更高的效率和更强的创新能力，来保障公司在产品端的竞争优势。同时，项目管理部也需要牵头伊莱瑞特研发部在推广内容专业化、客户使用场景化上持续深耕，进一步贴近终端，实现客户的深度接触与转化。只有这样，我们才能不仅仅做出好产品，更能让更多用户了解、认可我们的产品。

事实上，面对挑战，我感受到的不是不安，而是兴奋。这份兴奋，源于我对公司的信心，我们公司拥有良好的企业文化、深厚的技术底蕴和良好的用户口碑。这份信心，来自我们已经取得的成绩，来自团队每一位伙伴的成长与进步，来自各部门之间的紧密协作。

站在新的起点，这份荣誉将成为我和项目管理部、研发一部继续前行的动力。未来，我会把这份认可转化为更饱满的工作热情，不断精进业务能力，主动担当；同时，我也愿与各兄弟部门携手并肩，共同迎接挑战，向着更高的目标迈进。

最后，再次感谢公司的培养、领导的信任以及所有同事的支持与帮助。愿我们不负韶华、不负嘱托，与伊莱瑞特共同成长，共创更加美好的未来！



发言代表：方明琪
技术支持部 ELISA 组
春风奖

尊敬的各位领导、同事们：
大家好！非常荣幸能够获得 2025 年度春风奖并作为优秀员工代表发言，这份荣誉对我而言是莫大的肯定与鼓励。

在公司提供的充满机遇与挑战的平台上，我得以快速成长。在此，我由衷地感谢各位领导的悉心指导与培养，更要感谢我身边每一位同事的鼎力支持与无私帮助。

作为一名技术支持，我的日常就是与客户的“问题”打交道。其中既有简单繁琐的细节解释，需要我们做到耐心倾听、清晰解答；也有涉及专业知识的问题，需要查阅资料、反复确认，才能给出准确可行的建议；有时还要面对客户的焦虑甚至负面情绪，需要一边安抚，一边推动问题的解决。深夜的消息、周末的电话，这些看似突发情况，早已成为每位技术支持工作的一部分。虽然也会有感到压力的时候，但每当帮助客户顺利解决问题后获得一声真诚的感谢时，那种成就感总会让我觉得，一切都是值得的。

这次获得的这个奖项，不仅仅是我个人的成绩。它属于我们整个技术支持团队，属于在背后为我们提供强大技术后盾的售后、研发、生产以及其他职能部门的小伙伴们，也属于所有给予我们理解与信任的客户。

这份荣誉，对我而言也是一个崭新的起点，它将鞭策我以更高的标准要求自己，不断精进专业技能，优化服务体验，努力成为客户心中更可靠、更专业的伙伴。

最后，再次感谢公司的培养与认可，感谢每一位帮助过我的领导和同事。



发言代表：宁娜
普诺赛物流发货部
工蜂奖

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：
大家好！今天能站在这里，接过“工蜂奖”

这份荣誉，我的心里又激动又忐忑。激动的是，这份认可让我们物流发货组的日常付出被看见、被珍视；忐忑的是，我觉得自己只是做了分内之事——就像千万只工蜂里最普通的一只，日复一日地采蜜、筑巢，只为守护整个蜂群的安稳。

我是 2021 年 8 月加入公司的，作为物流发货岗的一员，我的战场不在明亮的办公室，而在堆满货物的打包间。我们的工作时长里，装满了备货的细致、打包的专注和严谨、赶在快递取件截止前完成移交的急促脚步声。每天看到最后一件包裹仔细封箱、清点无误递交给快递公司，确认能按时送达客户手中时，那种卸下重担的踏实充满我们的内心。这几年来，我亲眼看着公司规模不断扩大，客户口碑越来越好，而我们物流人始终坚守在“后勤战线”，把每一次精准的备货当作基础，把每一件规范的打包当作责任，把“零错发、零漏发、零破损”当作不变的目标，用每一分钟坚守，为公司的口碑筑牢前置保障。

这份荣誉，绝不是我一个人的功劳。它属于和我并肩作战的每一个人——是我们在每天的工作时长里分工协作，备货时互相补位、打包时彼此搭手；是仓库管理员精准盘点库存、及时补料，让我们从上班伊始就能顺畅备货；是前端销售、商务同事及时同步订单信息、标注特殊需求，让我们的工作更有方向；更是公司给了我们稳定的平台和坚实的后盾，让我从刚入职时的懵懂新手，成长为能独当一面的发货专员。在这里，我要特别感谢领导们的信任与悉心指导，感谢团队伙伴们的支持与陪伴，更要感谢公司 15 年来的深耕细作，让我们这些一线员工能在固定的工作节奏里稳步成长、实现价值。

“工蜂”这个称号，对我而言是鼓励，更是责任。未来，我会继续带着“工蜂”的踏实与坚韧，在物流发货岗位上严把每一道关、做好每一个细节——上午到岗后快速进入状态，备货时多一份细致；工作间隙专注打包，多一份用心保障货品完好，多一份认真确保数量无误，用每天在岗时光里的扎实行动，守护公司的口碑，为公司下一个 15 年的辉煌添砖加瓦。



发言代表：关海潮
伊莱瑞特成品生产部
繁星奖—匠心奖

尊敬的领导、亲爱的同事们：
大家好！我是伊莱瑞特成品生产部的关海潮。今天作为繁星奖获奖代表站在这里分享我在发货一线工作的感悟，我的心情无比激动，也感到无比荣幸。首先，我要感谢各位领导对我工作的肯定，是你们信任让我有这个机会站在这里。同时，我也要感谢每一位同事，是大家平时的支持与帮助，让我能够顺利地完成任务。

加入公司已经快九年了，我一直都很庆幸自己能成为成品生产部这个团队的一员，虽然日常的工作紧张而繁琐，但是成品生产部的小伙伴们始终齐心协力、保质保量地完成每天的出货任务。在这里我特别想借这个机会感谢一下我的主管刘婷婷，在工作中她总是会鼓励大家勇敢突破自己。生活上无论谁遇到困难她都会耐心地开导。我的性格有点内向，很多时候正是由于她的鼓励和帮助，我才敢于挑战自己，也看到了自己的更多可能。从她的身上我真的学到了很多，也成长了很多！

回顾这一年的工作，我们也遇到了不少挑战和变化。特别是下半年发货量大增，人员和工作内容调整，每天要处理的事情更多、更繁杂，总感觉时间过得特别快。有时候晚上睡觉前一闭上眼睛，脑子里还全是订单处理的工艺版本号和快递员催发货的消息。后来我意识到，必须尽快调整自己的状态。于是，我重新梳理手头的工作，优化订单处理中耗时的环节，也

逐步调整自己的工作节奏。这样不仅提高了工作效率，整个人的状态也变得更好了。我和办公室几个小伙伴开玩笑：早上到公司，刚觉得今天终于有时间做某件事，结果还没几分钟，就又突然来了一件更着急的事——真是计划赶不上变化。其实无论工作还是生活，变化常常不期而至，我越来越体会到：如果改变不了环境，那就调整自己的心态，主动去拥抱变化。

这次能够获奖，我最大的体会就是：无论在多么平凡的岗位，只要能够一直保持积极的心态，认真把事情做好，并且坚持下去，总会收获不一样的成长。做好一件事或许不难，但持续做好一件事，往往需要更多的付出。或许，这也正是公司设立繁星奖的意义吧——再平凡的岗位，也值得被看见。

最后，我再次感谢公司对我工作的肯定和鼓励，我会保持初心，继续和团队小伙伴们一起努力，为公司的发展贡献更多的力量！



发言代表：刘浩
普诺赛研发部
鲲鹏奖

各位领导、各位同事：
大家好！首先，非常感谢公司给予我这份荣誉。对我个人而言，这个奖项并不是对某一个人的肯定，而是对普诺赛研发团队长期投入的认可。

作为一家以技术立身的品牌，我们都很清楚，研发的成果从来不是某一次“灵感闪现”，而是建立在长期实验积累、参数验证、失败复盘和工程化打磨之上的。很多真正决定产品性能、稳定性和一致性的工作，往往并不显眼，但恰恰是这些“看不见的细节”，构成了普诺赛产品可信度的基础。

过去一年，我们在研发上做的，并不仅仅是“把产品做出来”，而是围绕三个核心方向持续推进：

第一，是研发体系的完善和基础研发能力的沉淀。无论是配方设计、工艺开发，还是关键性能指标的边界探索，我们都在努力把经验转化为可复用、可传承的技术资产，而不是停留在个体能力层面。同时，我们在各个职能部门的协助下，把多样性的研发工作流程化、标准化，努力提高研发整体的效率，感谢公司职能部门同事在背后的默默支持。

第二，是从实验成功到稳定生产的跨越。研发真正的挑战，不在于“能不能做出来”，而在于“能不能稳定做、持续做、规模化做”。这一年，我们和生产、质检部门在一致性控制、工艺放大和稳定性验证上投入了大量精力，感谢生产、质检部门同事的帮助。

第三，是研发与应用场景的深度结合。技术不是自我表达，而是为真实应用服务。销售、市场和技术支持部门给我们提供了很多市场需求和客户反馈，指引我们的产品开发和改进，让我们的产品可以更贴近实际使用需求，感谢销售、市场和技术支持部门同事的指导。

我始终认为，研发的核心价值在于将技术能力转化为商业价值，通过创新、技术领先、市场响应和质量保障，为企业构建长期竞争优势。

站在新的一年，研发团队仍然会在开放进取、持续奋斗、团队合作、自我批判、至诚守信、成就客户的价值观指导下，以创新为驱动、以用户为中心、以诚信为底线、以协作为基础、以结果为导向，开发出有竞争力的产品，及时满足客户需求，赢得市场信任。

最后，我想特别感谢普诺赛研发团队的每一位同事。感谢你们在反复试验中的耐心，在结果不确定时的专业坚持，也感谢公司对研发长期投入的信任。



发言代表：柯希钰
戴安研发二部分子组
天工奖

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：
大家好！我是来自戴安研发二部分子组的柯希钰，今天能够站在这里，作为天工奖获奖代表发言，我感到无比荣幸和激动，感谢各位领导对我工作的认可。

刚加入公司时，分子组还是在 B17 的一个小房间里，那时我们只能做一些简单的蛋白分子构建，随着融入戴安，分子平台搭建得越来越成熟，如今我们已经能够构建蛋白分子、抗体分子，拥有适用不同表达场景的多种载体，并能完成大环质粒构建以及杂交瘤测序等一系列实验。流程越来越精细，质粒质量不断提升，一个分子从构建到交付下游表达只需要 5 天，从最初“量够用就行、有条带就行”到现在的“产量充足、条带清晰美观”，每一步提升都凝结着团队的共同努力。在这个过程中，我们一起面对挑战，也共同收获了成长。因此，这份荣誉不只属于我个人，更属于我们整个团队。每一次复盘、每一次头脑风暴、每一个疑难项目的攻坚，都凝聚着大家的智慧和汗水。

最后，祝盛世华康 15 周年快乐，戴安 10 周年快乐。愿公司蓬勃发展，业绩蒸蒸日上！



发言代表：熊倩
国内商务三部
大雁奖

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：
大家好！我是商务部的熊倩，今天能作为大雁奖获奖代表站在这里，与大家分享我的工作心得，共同庆祝公司 15 周年的辉煌时刻，我的内心满是荣幸与感动。

在商务部工作这两年，我最深的体会是：这不仅仅是一个对接客户的岗位，更是一座连接公司与客户、串联各部门协作的桥梁。我们部门是个特别温暖的全女生团队，这里没有职场中常见的推诿猜忌，只有彼此扶持、并肩作战的默契。大家始终保持着积极饱满的工作热情，把责任心融入到每一项工作中，无论是客户售前咨询时的耐心解答，还是售后诉求的快速响应，亦或是复杂问题的系统处理，我们始终以客户满意为核心导向，用专业和真诚守护每一份信任。

商务岗位更像是公司的“信息中转站”，我们既要精准收集客户需求与市场反馈，也要将这些信息筛选转化后，及时传递给销售、技术、发货等各个部门，同时协调各环节进度，确保“最快、最好、最稳”地将产品送到客户手中。在这个过程中，我们也在持续为公司创造价值：通过精细化的客户管理助力成本转化，通过优化流程细节节约成本和时间，凭借高效协作让每一份资源发挥最大效用。

这份成绩的取得，离不开团队伙伴的并肩同行，也离不开领导的悉心指引与各部门的鼎力支持。感谢杨雪主管，总是在我们遇到难题时给出清晰的方向；感谢郭总，为我们搭建了成长的平台和试错的空间。更要感谢各个协作部门的伙伴们，每当遇到紧急订单或突发情况，大家总能第一时间响应、默契配合，共同解决客户困难，正是这份跨部门的凝聚力，让我们能一次次突破挑战，赢得客户的认可。

公司 15 年的风雨兼程，承载着许多人的成长与付出，也让我们对未来充满期待。站在新的起点上，我们商务团队会继续坚守初心，以更专业的服务提升客户满意度，以更高效的协作助力公司发展，在“信息传递”和“价值创造”的道路上稳步前行。