

2025北交所万里行

一致魔芋：点“土”成“金”

■本报记者 李万晨曦

走进湖北一致魔芋生物科技股份有限公司(以下简称“一致魔芋”)长阳开发区基地内的“世界魔芋馆”，仿佛走进魔芋科普殿堂。室内陈列着琳琅满目的魔芋产品：各类魔芋亲水胶体、休闲零食、食品及茶饮小料、宠物罐头、美妆材料等琳琅满目。

魔芋，这些生长在疏林溪谷间、曾经不起眼的“土疙瘩”，最初只是小众餐饮的山野小菜，种植零散不成规模。如今，在一致魔芋多年的“雕琢”下，“土疙瘩”早已蜕变为撬动全球健康消费市场的“金宝贝”，构建起了覆盖食品、大健康、宠物等多领域的高价值产品矩阵。

2023年2月份，一致魔芋登陆北交所，成为“中国魔芋第一股”，从区域产业龙头到资本市场宠儿的跨越，背后是企业从“原料加工”到“全产业链智造”的新生之路，用实打实的业绩印证了向高附加值领域提档升级的成效。

近日，由《证券日报》与北京证券交易所联合策划的“2025北交所万里行”全媒体系列调研活动持续深入。《证券日报》记者走进一致魔芋探究其如何将“土疙瘩”变成“金宝贝”的创新路径与未来图景。

技术破局
确立行业话语权

2007年，深耕宜昌本地服务业多年的一致魔芋董事长吴平，陷入了发展瓶颈。“宜昌作为地级城市，服务业规模始终有天花板，很难实现更大突破。”吴平对《证券日报》记者表示。

基于其当时医药专业背景的积累，吴平敏锐洞察到一个核心趋势：人类健康是个永远的主题，不管科技如何发展，社会如何进步，人都需要健康长寿。这一认知，成为跨界转型魔芋赛道的核心契机。

谈及选择魔芋赛道的原因，吴平表示，一是魔芋为宜昌本地特色资源，且在日本已成为风靡的健康食品，商业价值获验证；二是当时国内行业尚处“野蛮生长”阶段，以粗加工为主，缺乏龙头，产业链散乱、应用场景单一。

一致魔芋成立之初，面临的困境远比想象中严峻，技术、产业链、市场认知的短板形成三重夹击，让这家初创企业举步维艰。“科技瓶颈是首要难题，甚至可以说是生死关。”吴平坦言。

彼时，国内魔芋加工技术仅停留在“磨粉”层面，不仅工艺简陋，还存在核心技术空白。“当时行业里没有无硫加工技术，生产的魔芋

粉二氧化硫含量超标，根本达不到欧盟出口标准，只能在低端市场打转。”吴平说。

更关键的是，当时国内企业对魔芋核心成分葡甘聚糖的结构特性、健康机理缺乏深入研究，提纯率普遍只有60%左右，杂质多、稳定性差，无法满足高端食品、美妆等领域的应用需求。彼时的一致魔芋仅能生产魔芋粗粉之类的原料，全年生产周期仅3个月。“员工难留，销售难成，企业一度严重亏损，面临入不敷出的处境。”吴平说道。

在全行业只能做粗加工、“卖原料”的低端环节中，吴平清醒地意识到，唯有靠技术创新产品升级，才有可能撕开市场口子。2008年，她力排众议，将有限资金向研发倾斜，带领团队扎进实验室，从魔芋核心成分葡甘聚糖入手，开启了持续多年的技术攻坚。2010年，一致魔芋与华中农业大学、三峡大学等高校建立产学研合作，共建湖北省食品胶体工程技术研究中心，集中力量攻克技术壁垒。同年，该公司参与修订《魔芋粉》农业部标准，确立了行业话语权。

“我们花了整整两年时间，历经上百次试验，终于研发出无硫魔芋精粉生产技术，并将葡甘聚糖纯度提升至90%以上，达到欧盟出口标准。”吴平回忆。这两项突破让一致魔芋成功替代进口高端原料，顺利打入徐福记、亲亲等知名企业供应链，产品远销美国、欧洲、东南亚等20个国家和地区。

无硫加工、高纯度提纯技术的突破，是一致魔芋的“转型密钥”：不仅彻底摆脱低端原料依赖，跃升为高端制造标杆，更将产品拓展至魔芋亲水胶体、食品和美妆用品，敲开全球市场大门，为全产业链布局、终端业务爆发与资本认可奠定了核心根基，成为领跑健康赛道的“技术引擎”。

稳定上游种源
解决产业链断裂问题

除了攻克技术难关外，吴平还带领团队着手解决产业链断裂问题。在产业链上游，农户使用传统种源种植，缺乏标准化规范，软腐病等病害频发，健康株率不足60%，导致产量和品质极不稳定。

“当时魔芋收购价每公斤不足1元，农户种一亩地收入才800元，一旦遇到病害就可能颗粒无收，种植积极性严重不足。”吴平回忆道。当时，鲜魔芋储存运输困难，采收后不及时处理会大面积腐烂，由于没有田间

初加工设施，鲜芋运输损耗率高达30%，原料供应时常断档。

为打通上游堵点，一致魔芋在2008年注册成立宜昌长阳清江魔芋专业合作社，首创“公司+合作社+基地+农户”模式，在田间地头建设15家初加工厂，实现鲜魔芋就地清洗、切片、烘干，将运输损耗率降至5%以下。

“我们给农户承诺保底收购，不管市场行情怎么变，收购价都不低于保护价，让农户放心种。”吴平介绍，一致魔芋还派技术员上门指导种植，从源头保障原料品质，这一举措不仅稳定了供应链，更让农户亩均收入从800元提升至2000元，为后续产业扩张奠定了基础。

为彻底解决传统品种软腐病高发的种源痛点，一致魔芋在2012年成立湖北致力种业有限公司，与科研机构合作建起200多亩核心制种基地，开展魔芋人工杂交育种。“我们率先应用杂交技术，培育出‘远杂’系列新品种，抗逆性和抗病性大幅提升，健康株率达到97%，繁殖系数比常规种芋扩大150倍。”吴平介绍，“我公司还联合宜昌农科院制定了‘魔芋种植规范’，好品种加上好模式，保障了芋农收益。”

新品种的推广让农户亩均产量翻番，收购价也从每公斤不足1元涨至4.8元，实现了“一亩魔芋十亩粮，十亩魔芋一栋房”的增收奇迹，湖北省宜昌市长阳土家族族自治县也逐步形成以一致魔芋为核心的4.4万亩标准化种植基地。

下游市场的推广也曾充满挑战。消费者认知不足，多数人将魔芋与芋头混淆，对魔芋的健康价值、应用场景没有概念。“我们早期去食品企业推销，对方听说是魔芋原料，直接摆手说‘我们有，每天早上我们食堂都会蒸着吃’。”吴平回忆道。

随着健康理念普及和持续的市场培育，魔芋的健康价值终被认可。通过技术与产业链的双重破局，一致魔芋完成了从“产品制造”到“方案输出”的渐进式转型，为跃升全球健康赛道领跑者奠定了坚实基础。

资本赋能
持续拓展魔芋价值边界

走进一致魔芋宜昌即食产品包装车间，记者看到车间环空地坪一尘不染，淡淡的魔芋

清香与调料香气交织，3条智能化生产线正顺着工序高速运转。切花机“哒哒”作响，切刀按0.8厘米深度精准压纹，刚切好的素毛肚纹路均匀。“车间温度22℃、湿度45%，差1℃、5%湿度都会影响产品质量和保质期。”生产车间主任方雨指着墙角温湿度计向记者介绍。

记者在现场试吃了经过30道工序生产的“魔乐哥”魔芋素毛肚，入口脆嫩弹牙，鲜香入味，完全复刻了传统毛肚的口感，却不含动物脂肪，精准契合“控糖减脂”的健康需求。

“我们希望让魔芋这个健康元素走进更多应用场景，在提供健康价值的同时还能丰富口感，最终触达到每个人的餐桌、零食中，甚至更多未知的领域里去。”吴平说。

随着健康中国战略持续深化，“体重管理”“控糖减脂”成为全民健康新共识。今年2月份，农业农村部、国家卫生健康委、工业和信息化部联合印发的《中国食物与营养发展纲要（2025—2030年）》提出，到2030年，多元化食物供给体系更加完善，食物优质化、特色化、品牌化水平持续提升。在食物与营养摄入方面，倡导人均每日膳食纤维摄入量增加到25—30克，并在重点任务中提到“加大竹笋、海藻、枣、菊芋、魔芋等富含膳食纤维的特色食物供给，推动产品全产业链标准化生产”。

“我们核心关注魔芋葡甘聚糖的膳食纤维特性——它是可溶性膳食纤维，而且在自然界中黏度最高，是膳食纤维之王。更关键的是带着‘清洁标签’，是实打实的健康食材。”在吴平看来，“这份天然优势值得深挖。”

“围绕魔芋在降低血脂、平衡血糖、润肠排毒、管理体重方面的作用，以及其作为优质益生元的特性，尽管消费者已认同这一价值，但仍需科学数据支撑。因此我们联合陈君石院士及江南大学科研团队，开展动物与人体研究，用科学数据把这份健康价值讲透。”吴平说。

如果说科技与全产业链布局是一致魔芋的“硬实力”，那么登陆北交所则成为企业发展的第二个关键转折点，为公司发展注入了资本“活水”。

2023年2月份，一致魔芋登陆北交所成为“中国魔芋第一股”，上市募集的1.54亿元全部

投入智能化生产线改造，魔芋胶(粉)年产能从7000吨提升到12900吨。

在生产车间末端包装线上，记者看到机械手每秒2次精准抓取素毛肚，封口机“滋滋”作响保持180℃热封，金属探测仪实时筛查不合格品并自动分流。“这是2023年公司上市募资改造的生产线，自动化率达90%，效率比传统线提升3倍。”车间主任方雨说。

在资本赋能下，一致魔芋业绩实现跨越式增长：2024年营收达6.17亿元，同比增长28.76%，其中，魔芋食品业务收入1.72亿元，同比增长63.22%。

“上市后，投资者、机构聚焦魔芋产业，既帮我们做了市场教育，更让产学研资源主动汇聚，加速技术转化。”吴平表示，“资本平台还通过股权激励稳定核心团队，为创新筑牢人才根基。”

如今，一致魔芋的健康能量已渗透至宠物食品、环保、大健康等多个新兴赛道。其中，在大健康赛道，该公司联合陈君石院士团队开展的功能性代餐研究已取得阶段性成果，产品上市准备工作正在推进中，持续拓展魔芋价值边界。

谈及研发投入与市场回报的平衡，“我们用三个层次平衡研发与市场，确保企业持续增长。”吴平介绍，“短期‘碗里有饭’一聚焦市场刚需，快速转化产品，为客户带来价值；中期‘缸里有米’一布局专利与储备产品，构建技术壁垒，避免陷入红海竞争；长期‘田里有稻’一探索行业应用领域的‘无人区’不断延伸产业链。”

目前，一致魔芋总投资1.08亿元的亲水胶体产业园正加速建设，投产后将进一步释放产能优势。从餐桌零食、老人食品到宠物食品，从环保包装到功能性代餐，在“唯天然为健康”的初心引领下，一致魔芋以“技术攻坚+全链整合+资本赋能”为核心逻辑，让“土疙瘩”持续焕发“金宝贝”价值。

在政策红利、消费升级与科学研发的三重驱动下，这家扎根湖北山区的上市公司，正解锁全民养生新范式，有望在未来千亿元规模的魔芋市场中持续领跑，为健康产业高质量发展注入源源不断的“魔芋能量”。

图①②一致魔芋生产车间 公司供图
图③④同惠电子工人检测电路板 陈红摄

同惠电子：做好中国制造的“标尺与眼睛”

■本报记者 陈红

电子测量仪器，被誉为现代工业的“标尺”与科学探索的“眼睛”。小到一枚芯片的诞生，大到卫星的太空遨游，所有关于性能、可靠性与安全性的数据，都离不开它的精准捕获。

成立于1994年的常州同惠电子股份有限公司(以下简称“同惠电子”)，正是这样一家为产业提供“标尺”和“眼睛”的企业——自成立以来，该公司持续深耕电子测量仪器赛道，历经三十一年发展，完成了从单一仪器制造商到高端测试解决方案提供商的跨越，成为产业创新升级浪潮中的关键力量。

凭借深耕电子测量仪器领域的积淀，同惠电子成功跻身北交所首批上市公司，并成为北证50指数与专精特新指数双成分股企业。近日，在《证券日报》与北京证券交易所联合策划的“2025北交所万里行”全媒体系列调研活动中，记者试图探寻这家公司的成长密码。

精度筑基：
把“毫厘之差”挡在出厂前

走进同惠电子的生产车间，《证券日报》记者看到，身着防静电工装的员工俯身操作台，指尖轻捏微型元器件精准安装；不远处，自动化设备低鸣，电子看板实时跳动着产量与良率数据。

这些精心组装而成的产品，正是衡量“极致”的标尺——电子测量仪器，其用途贯穿高端制造的每一根“毛细血管”。芯片设计验证时需捕捉毫伏级电压波动，否则微米级误差将导

致整批晶圆报废；新能源汽车生产中需实时监测充放电参数，构筑安全防线；5G通信调试中需捕获微弱信号波动，决定网络流畅度。

目前，同惠电子的产品已形成五大类400多个型号的完整矩阵，涵盖元件参数测试、正规线材测试、微弱信号测试、电力电子测试及自动测试系统等核心品类，可满足电子元器件、材料、整机等全链条的性能测试与品质保证需求，下游应用领域包括消费电子、家用电器、半导体、新能源等行业。

“我们的核心竞争力，源于对精度的极致追求。”同惠电子制造中心主任宋苏洋对记者表示，电子测量行业素有“差之毫厘，谬以千里”，这份对误差“零容忍”的态度，已刻入企业基因。

为将“毫厘之差”挡在出厂前，同惠电子建立了严苛的品控体系。记者在现场看到，电路板自动化贴装后需经过“人机双检”：65%关键工序由自动化设备执行标准化检测，确保效率与一致性；人工则专攻设备难以捕捉的细微瑕疵，以经验筑牢精度最后一道防线。

此外，车间内价值数十万美元的飞针测试设备，属于同行中少有的“生产级配置”。“多数企业仅将其用于实验室研发，我们坚持融入生产线，经半年验证期，大幅提升了测试效率与产品一致性。”宋苏洋补充道。

如今，这份对精度的坚守收获了市场的广泛认可。记者了解到，同惠电子核心产品合格率长期稳定在99.8%以上，不仅成为TDK、深圳顺络电子股份有限公司、瑞声科技控股有限公司等元器件龙头的合作伙伴，更进入华为技术有限公司、比亚迪股份有限公司等头部电子厂商的供应链，同时为清华大学、浙江大学等

科研院校的探索之路提供精准支撑。

创新攻坚：
破解“卡脖子”困境

以极致精度筑牢市场根基后，技术创新成为同惠电子向高端突破的核心动力。“测量仪器的核心技术，买不来、讨不来，只能自己啃硬骨头。”同惠电子董事长赵浩华的这句话，道出了企业攻坚克难的决心。

长期以来，国内高端电子测量领域面临严峻“卡脖子”困境：半导体器件核心测试仪器、功率半导体参数分析设备等高度依赖进口，高精度阻抗测量技术与国际先进水平存在差距，制约产业链自主安全。而同惠电子凭借多年在精度控制上的技术积淀，恰好具备了突破这些痛点的基础。

多年来，同惠电子持续加大研发投入，2022年至2024年研发投入累计超8600万元，2025年前三季度研发费用占比更是达到13.7%。依托电子测量技术的底层通用性，核心原理与算法可跨领域复用，该公司成功从传统优势领域延伸向半导体、新能源等关键赛道，走出了“技术继承+场景创新”的高效突破路径。

持续的研发投入换来了技术的跨越式突破。在阻抗测量领域，同惠电子的飞安计可精准捕获0.01飞安的微小电流，高阻计最高电压达3500伏，成为泛半导体领域的“精准探针”；在半导体测试领域，该公司针对性开发的TH500-TH570等系列专用仪器中，即将推出的功率半导体器件参数分析仪，将填补国内高端市场空白。

截至2025年6月底，同惠电子累计拿下83项授权专利，其中56项为发明专利，阻抗测量技术已跻身国际先进水平，部分产品更是达到世界领先水平。

在技术攻坚的同时，企业管理软实力也在同步升级。赵浩华表示：“为更好服务客户，我们引入华为专家团队，优化营销与研发管理体系，搭建AI(人工智能)客户服务系统，升级ERP与生产管理系统，让技术优势更敏捷地转化为客户价值。”

“硬技术+高效管理”的双重发力，转化为亮眼的经营答卷。2025年前三季度，同惠电子实现营业收入1.51亿元，同比增长16.37%；实现归属于上市公司股东的净利润4414.33万元，同比增长59.36%。

战略升维：
着力推动全球化布局

以精度筑牢根基，以创新驱动增长，同惠电子的战略视野正全面升维。在“政策、市场、技术、产品”多重共振驱动下，该公司明确了“深耕国内核心赛道，拓展全球新蓝海”的发展路径。

在政策端，《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十五个五年规划的建议》明确提出“建设现代化产业体系，巩固壮大实体经济根基”。立足对行业发展的深刻洞察，同惠电子精准锚定半导体与新能源两大核心赛道——二者既是国家产业升级的重点方向，其对测试精度、复杂度与可靠性的极高要求，也与自身技术优势高度契合，构成了测量仪器向高端演进的核心牵引。

市场数据进一步验证了方向的正确性。今年前三季度，同惠电子微弱信号检测仪器收入同比增长27.3%，这类产品主要应用于半导体晶圆、二极管、光敏器件、传感器、MOSFET等材料与器件的测试验证及分析。

在深耕国内核心赛道的同时，进军全球市场成为企业能力与品牌升级的试金石。2025年3月份，同惠电子确定在德国设立全资子公司并即将正式运营，标志着全球化布局迈出关键一步。“我们计划用3年至5年时间，将海外收入占比从当前的10%提升到30%至50%。”赵浩华表示，“欧洲市场主打高端产品，严格符合CE认证要求；东南亚市场侧重推广传统仪器，适配当地消费电子产业链的外延需求。”

展望未来，电子测量仪器的竞争维度正发生深刻变化：不再是单项精度指标的比拼，而是覆盖精密测量、数据分析、自动化集成乃至前瞻性研发支持的整体生态系统竞争。

对此，同惠电子正通过“硬技术”与“软生态”双轮驱动夯实底座。技术层面，除持续研发投入外，该公司还与东南大学等顶尖科研机构共建“先进功率芯片测试技术联合研发中心”，以前沿产学研合作筑牢技术源头活水；生态构建层面，该公司从单一仪器销售向高端测试解决方案提供商深化转型，以智能化服务、系统集成与定制化方案为核心，深化客户价值绑定与产业生态协同。

从车间精密制造筑牢精度根基，到实验室技术攻坚突破“卡脖子”难题，再到全球化布局开拓新增长极，同惠电子以三十一年深耕为基，持续创新为翼，坚定地电子测量仪器国产化道路上稳步前行。