

# 每年营收5%以上用于技术创新

## 众能物联科技提早布局智能机器人等赛道,将智能产品推向全球

在中山,专精特新企业正成为推动产业升级的关键力量。由于每年营收5%以上用于技术研发创新,广东众能物联科技有限公司(以下简称“众能物联科技”)凭借在智能化技术应用创新领域的出色表现,成为中山专精特新力量的科技创新典范。4月14日,记者走进众能物联科技的AIoT物联世界展厅和车间,亲身体验前沿科技力量。



广东众能物联科技有限公司自动化生产车间。

本报记者 余兆宇 摄

策划/本报记者 付陈陈  
统筹/本报记者 高倩荷  
采访/本报记者 高倩荷

### 科技催生智能家电爆款

“NFC射频技术是我们的核心技术,目前客户基本上都是各个行业领域的头部品牌企业,其中涵盖美的、小米、海尔、佳能、松下等知名品牌,包括现在关注度最高的华为鸿蒙生态。”众能物联科技联合创始人、副总裁许伯华介绍。

据悉,为确保技术的持续领先,众能物联科技每年投入超过5%的营收用于技术研发创新,拥有一支超过30人的专业研发团队。同时,产学研合作也是公司创新发展的重要支撑,众能物联科技长期与华中科技大学、北京理工大学、中山大学等高校紧密协作,将科研成果高效转化为实际生产力,助力家电品牌企业打造出多款行业爆品。

“家里人每个人的喝水温度不一样,我们已经研发出来,通过智能杯贴与饮水机、手机APP的配合,提早设置好,智能水杯一放在上面,出水口流出的水的温度

就能瞬间适配用户需求,让用户智能化体验感拉满。”许伯华介绍为头部家电企业打造的爆款产品——NFC智能健康饮水解决方案搭配智能杯贴和读写模组,可根据用户饮水习惯精准调节水温,这一创新技术已在饮水机行业前10家企业中广泛应用。

### 计划今年国产芯片替代率达到90%以上

近年来,国际竞争日益激烈,芯片“卡脖子”问题成为众多科技企业发展路上的“拦路虎”。众能物联科技积极应对,坚定推进国产替代战略。

在芯片应用上,以往众能物联科技产品多依赖进口芯片,如今,随着国内芯片产业崛起,公司积极与珠海、深圳等地的芯片厂家合作,稳步提升国产芯片在产品中的使用率。谈及国产替代,许伯华满怀信心,“目前,虽然进口芯片使用仍占50%以上,但公司已计划今年国产替代率达到

90%以上的目标。”

“我们每套智能化硬件应用解决方案都配备国产芯片替代的‘第二方案’,管理层每周与研发团队密切沟通,持续探索适配芯片方案,确保研发成果不受芯片供应问题影响,稳步推进成果转化。”许伯华告诉记者。

### 提早布局智能机器人赛道

“今年新增产线引入了最新AI智能插件生产线,实现无人智能插件,智能化部件和控制器良品率进一步得到提高。”许伯华介绍,当前开工的6条产线基本实现全自动化生产。为发展新质生产力,众能物联科技规划建设30条SMT生产线、20条THT产线、10条自动涂覆线体,以及15万种电子元器件物料智能中央仓库。

“未来,随着制造成本降低,人形机器人有望走进千家万户。”在智能化生产车间里,许伯华一边拿着某个品类机器人智

能控制器向记者展示,一边笑着说“别看机器人外观形态这么大,你们想不到它的智能控制器就一个巴掌大小。”

许伯华认为,随着DeepSeek国产通用人工智能大模型开源,AI在今年会得到更快发展,会在各个领域全面渗透,深度学习、多模态自然交互、场景化服务等多种技术将推动家电行业向高端化、定制化转型,也为消费者提供了更健康、便捷、安全的生活体验。

展望未来,众能物联科技计划将加大在智能机器人、智能家电、智能厨卫、储能以及新能源汽车电子等领域的研发投入,为品牌客户推出更多具有核心竞争力的定制AI智能化终端产品。同时,众能物联科技还将积极拓展海外市场,将中山的智能产品推向全球,提升中山智能家电产业的国际影响力,为中山市经济高质量发展贡献一份专精特新企业力量。

# “壮士断腕”转型 企业喜获新生

## 广东海花科技从家用小家电红海转向商用设备蓝海

四月的三角镇金鲤工业园区,春雨浸润着现代化厂房。在广东海花科技20万平方米的智能工厂里,全自动数控生产线正以每分钟120次的频率运转,机械臂精准抓起刚下线的商用电磁灶。董事长付拾平盯着数据大屏上2025年一季度营收增长10%的红色曲线,目光落在车间角落那台早已停用的电烤箱模具上——那是企业“壮士断腕”转型的见证。

本报记者 柯颂 文波 通讯员 黄清霞

### 破局:从“价格红海”到“价值蓝海”的生死一跃

2020年,家用小家电市场因房地产低迷陷入内卷。海花科技为某品牌代工的电压力锅单价从230元暴跌至190元,利润薄得只剩4%。“5万台滞销产品堆爆仓库,客户还压着价不放行。”付拾平回忆起当年管理层会议,拳头砸在桌上的声音仿佛还在耳边:“与其等死,不如砸掉家用产线,进军商用设备!”

这个看似疯狂的决定,源于一组关键数据:中国餐饮业连锁化率从2018年的12%飙升至2023年的19%,中央厨房、连锁餐厅对商用蒸饭柜、消毒柜等设备的需求呈井喷式增长,而当时这片市场还几乎是空白。从消毒柜起步,海花用3年时间交出亮眼答卷:2023年厨厨板块营收突破3亿元,消毒柜、蒸饭柜国内市场占有率分别达12%、8%,成为米村拌饭等200多家连锁

品牌的指定供应商。

在海花实验室,工程师正在对商用蒸饭柜进行“极限挑战”:一次性蒸制100公斤大米,连续运转72小时。“传统蒸饭锅顶多蒸50公斤,还容易夹生。”付拾平指着墙上30余项检测资质,揭秘产品硬核实力:3分钟极速出蒸汽、背板凹槽设计让米饭均匀受热、箱体结构防蒸汽泄露——这些看似不起眼的细节,正是征服餐饮巨头的关键。

更厉害的是,海花消毒柜事业部与华测检测共建“医用级灭菌”实验室,能完成盐雾腐蚀、电磁兼容等60余项严苛测试,直接对标医疗设备标准。

### 裂变:组织重构催生“小巨人”军团

走进海花总部,四个独立事业部的玻璃门格外醒目:消毒柜、智能蒸饭柜、商用洗碗机、电磁灶,每个板块都像一家独立运作的“小公司”。

“传统企业转型难,难在大船调头慢。”付拾平推行的“阿米巴裂变”模式,让每个事业部拥有独立的研发、生产、销售权。比如电烤箱事业部针对中东高温环境,专门开发耐高温机型;蒸饭柜事业部成立“高效厨房研究室”,为连锁餐饮、中央厨房定制三分钟出蒸汽的极速蒸饭方案。

这种“去中心化”改革带来惊人效率:新品研发周期从6个月缩短至1个月,2023年孵化出4个亿元级事业部,每个板块年均增

速超20%。在生产车间,25岁的班组长小陈正指导新员工调试机械臂。这个从基层员工3个月晋升为组长的年轻人,是海花人才战略的缩影:每年招聘100名应届生,推行“基层轮岗+传帮带”,专业技术人才占比达40%。更暖心的是“夫妻员工房”政策:100间配备独立厨卫的夫妻宿舍,让员工稳定率高达92%,离职率比行业低60%。这些举措既夯实了人才根基,也为粤港澳大湾区制造业破解“用工难”提供了有益借鉴。

### 启示:传统制造转型,要换“基因”而非换设备

作为中山市“专精特新”企业培育典型,海花的实践为制造业高质量发展提供了可复制的经验:精准卡位细分赛道、组织裂变激活创新、从卖设备到卖“后厨大脑”。精准卡位细分赛道。当家用市场陷入价格血战时,商厨设备以25%的年增速扩容,2023年市场规模达1200亿元。海花聚焦“高温高湿环境稳定性”“医疗级灭菌”等技术痛点,用30余项专利筑起壁垒。

组织裂变激活创新。海花将决策链从“总部-部门-车间”三级压缩为“小公司-项目组”两级,每个团队像创业公司般敏捷。三角镇工业负责人评价:“这是大湾区制造业‘去中心化’改革的典型样本。”

从卖设备到卖“后厨大脑”。在体验中

心,付拾平演示的洗碗机搭载45秒高速清洗系统,能自动调节清洗剂用量;2025年推出的智能蒸饭柜将接入物联网模块,单台设备年均为客户节省电费2万元。如今,海花的服务收入占比已达10%,正从“设备制造商”向“商用后厨整体解决方案服务商”进化。

“改变,从来都是痛与光的共生。”车间里持续运转的“初代商用蒸饭机”铭牌上,这句企业转型的注脚格外醒目。在推进新型工业化的征程中,海花的实践印证:真正的转型,从来不只是设备升级,而是战略定位、组织形态、人才结构的系统性重构。这一“中山经验”,可为粤港澳大湾区乃至全国制造业转型升级提供生动的实践范例。