

一个“老产业”的新技术、新模式、新市场

——福安按摩器产业转型升级观察

□ 单志强 陈雅芳 文/图

规上产值16.07亿元,实现翻一番;规上企业35家,同比增长118.75%;电商网络销售额103.1亿元,同比增长19%……翻开福安按摩器产业2023年的成绩单,各项攀升的指数引人注目。

作为发轫于20世纪80年代的传统产业,福安按摩器产业缘何依旧能保持韧劲,实现全产业链产值突破200亿元?“底气来自向‘新’而行——福安按摩器企业不仅有新技术,更有新模式、新市场。”福安市工信局局长谢华表示,当地按摩器产业在打好“创新牌”,推动工艺、产品改造升级的同时,还加速与电子商务、海外市场的深度融合,向新模式、新业态要发展新动能。

■ 电商加持,玩出新精彩

隆冬时节,福安市国恒工贸有限公司厂区内,陆续有满载按摩器的货车从这里驶出。“这款新近研发的SY-3型按摩椅,具有海外市场扫码支付功能,目前已获得总量达2000多台的海外订单。”国恒工贸总经理叶文辉介绍,按摩椅升级物联网管理和扫码支付功能后,解决了国外客户经营共享按摩椅时碰到的资金管理难等问题,因而备受海外市场青睐。

作为一家新兴按摩椅研发销售企业,国恒工贸也曾经历规模小、效益低等发展困局。2019年,企业迈出跨境“电商+产品研发”步子,以智造产品“掘金”跨境电商市场。

新模式成效如何?一组向上攀升的境外电商销售额曲线可以一窥究竟:2019年,国恒工贸境外电商销售额为0元;2022年,境外电商销售额达6000多万元;2023年,境外电商销售额超8000万元。

无独有偶。2007年,福安市乐尔康电子有限公司也抢抓电商发展新风口,在淘宝注册第一家店铺,而后深耕电商



乐尔康员工在直播间介绍新款按摩椅

赛道,至今已在抖音、天猫等电商平台开设店铺30多家,建起完善的仓储物流系统。

快速发展的同时,乐尔康逐步筑起人才“蓄水池”,员工从成立之初的不到10人扩大到现今的近120人,其中电商人才占比高达90%。“我们定期安排员工到淘宝、天猫等电商学习机构培训,每年投入培训经费近百万元。”乐尔康总经理吴双金介绍说。

在福安,按摩器相关电商企业已达1800多家,从业人员超2万人。去年,当地按摩器电商网络销售额达103.1亿元。

此外,吴双金还开始思考:如何将按摩器电子商务与快递物流协同发展,实现降本增效?电商云仓新模式进入了他的视野。“电商云仓是在电商企业与物流行业间搭起的‘一座桥’,通过构建高效的仓储、配送和物流体系,丰富商品线、减少运输成本。这已成为按摩器

电商企业发展的必经之路。”他说。

这个“老产业”在电商领域缔造百亿元精彩的秘诀,在于完整产业链和政策扶持。一方面,经过多年发展,福安按摩器产业80%的原辅材料生产实现了本土化,为电商发展提供充足货源;另一方面,当地出台《扶持和促进电子商务发展措施》,每年为电商企业发展安排专项扶持资金,建设电商产业园,专设按摩器综合展厅,并举办按摩器产业直播竞赛,挖掘、培育电商人才资源。

■ 业态翻新,开拓新市场

越南国际建筑建材装饰及家居展览会、中国跨境电商交易会、新加坡2023年国际产业合作大会暨中国机电产品品牌展……过去一年,福安共有40多家按摩器企业“组团”出海参展,注入了“人工智能”“大数据”等元素的按摩器

频频出圈,订单同比增长超10%。

近日,一场按摩椅功能测试在福建荣耀健康科技股份有限公司产品研发中心内进行。“该款R6P03型按摩椅针对越南用户使用习惯设计。越南、泰国等国家的消费群体,对按摩力度的要求比国内受众高。我们针对这一差异化需求调整产品性能,为国外消费者带去更好的体验。”该公司产品研究院电控副部长文建介绍。

文建告诉记者,以前,客户如果有加强力度性能的需求,先要将产品寄回,企业再按需调试更新,耗时费钱。现今,荣耀利用远程操作系统升级OTA(空中下载技术),可以直接实现云端修改更新,极大地改善了海外用户体验。

“过去三年,我们在共建‘一带一路’国家的市场销售额每年均以15%至20%的速度增长。”该公司美洲区业务经理陈露认为,能快速打开海外市场并保持稳定增长,离不开快人一步的布局。“我们每年都参加共建‘一带一路’国家的相关展会,了解海外市场行业动态,依托创新技术升级产品生产线、加强产品差异化研发,提高产品在其他国家的适配度。”

拓展“一带一路”新蓝海,福安按摩器企业有何优势?在荣耀健康董事长吴景华看来,目前,国内按摩椅所使用的数字化共享模式在“一带一路”共建国家市场已处于领先地位。通过在按摩器上加入软件服务,可以满足国外用户多样化需求,为共享按摩椅在国外全面铺开奠定基础。

数据显示,2023年前三季度,荣耀在共建“一带一路”国家按摩器具销售额达6000多万元。对于这一市场的开拓前景,吴景华十分看好:“未来3至5年,我们会加大投入,把更多更好的中国产品、中国模式推广到共建‘一带一路’国家。”

电动船舶:新蓝海驰骋 产业链花开

□ 陈雅芳

岁末年初忙冲刺。近日,笔者走进福宁重工生产车间,只见现场机器轰鸣、火花点点,企业为福州古厝集团建造的两艘电动船舶——大金湖二号、大金湖三号正如火如荼建造中。日前,我省首艘高端新能源游船“闽江会客厅”在此顺利下水,成为该企业迄今建造的最大规格电动船舶。

截至目前,福宁重工已顺利下水5艘电动船舶,还有多艘电动船舶正在制造、审图阶段。翻开福宁重工电动船舶制造史,时间不长,但从这里下水的电动船舶却创造了多个第一:全省首艘电动推进货船“武夷2号”、全省首艘入级中国船级社的纯电力推进客船“茉莉号”、宁德首艘电动观光游船“东湖之星”……

发力电动船舶新赛道,福宁重工缘何能在短期内捷报频传?在福建船政重工股份有限公司党委书记、董事长黄如堂看来,一方面,福宁重工拥有悠久的造船历史,这为电动船舶制造提供了技术积淀;另一方面,福宁重工毗邻宁德锂电新能源产业,这为电动船舶电池供应提供了得天独厚的区位优势。“福宁重工是福建船政

重工旗下企业,基于福宁重工近年来在电动船舶领域的出色表现,我们看到了发展电动船舶的潜力。下一步,我们会加紧对福宁重工的布局,将其打造为福建船舶发展新引擎。”黄如堂表示。

在福安,不只有福宁重工。在“闽江会客厅”下水同日,由宁德鲲鹏科技有限公司制造的铝合金电动渔业辅助船“渔辅10E 001”在下白石镇宁海村成功进行载重试验。

据了解,“渔辅10E 001”总长10.34米,型宽3.4米,载重12吨,采用纯电动推进方式,设计空载航速10节,续航15海里。“‘渔辅10E 001’是可持证的渔业辅助船,在满足渔民实际需求下,通过对船舶实行全面监管,为渔船安全驾驶保驾护航。”宁德鲲鹏科技有限公司副总经理张京京介绍。

作为福建省三大船舶修造基地之一,福安船舶修造产业历史悠久,目前已形成完整产业链,2023年,该市船舶修造产业规上产值达13.06亿元,同比增长8.58%。如何将船舶修造优势“嫁接”到电动船舶发展?

从增程式电动货船“武夷2号”到纯电动船舶“茉莉号”,再到渔业辅助船“渔辅10E 001”,福安正基于传统船舶修造技术、产业链等优势,推动电动船舶在应用场景上多点开花。

对于这一方向,福宁重工生产管理部副部长段好阳深有感触:“目前,福宁重工电动船舶仅限于客船、散货船,要想进一步扩大市场份额,我们必须发力建造港拖等类型电动船舶,通过产品多元化,实现不同场景电动船舶全覆盖。”

锚定“双碳”战略目标,助力船企在电动船舶新赛道跑得更稳,福安先行先试,制定出台有关扶持政策,从“生产能力+市场需求”“场景应用+基础保障”“规范发展+政策支持”等多点发力,推动企业在开发新型电动船舶产品、对接不同行业市场上迸发新活力。

新年伊始,宁德未来船艇公司的安全节能环保内河、江海联运及沿海船舶开发制造项目在福安开工。据了解,该项目以聚乙烯为原材料,通过新建10条聚乙烯电动滚塑船生产流水及相应的生产生活配套设施,新增年产10000条12米及以下聚乙

烯电动滚塑船能力。

“滚塑船材料采用先进的滚塑技术,将塑料颗粒加热至熔化状态后注入模具,并通过冷却固化成型,从而制造出耐用、轻巧且环保的船舶部件。该技术不仅减少了传统船舶制造过程中的材料浪费,还提高了制造效率和产品质量。”宁德未来船艇公司相关负责人李光兰用一组数据直观展示了聚乙烯电动滚塑船如何更“绿色”:船舶自重轻,可节省能耗25%至35%;船舶报废时可回收利用,回收成本占船体成本10%;船舶使用年限达15年之久……

“电动船舶要实现全产业链发展,上游的‘三电系统’、材料行业都必须加大招商引资力度,让新能源装备的全产业链在福安丰富起来、完整起来。”福安市工信局副局长王文恒表示,下一步,该市将重点引进国内轻量化船体材料、船用动力电池、电池动力推进系统等电动产业创新型项目,结合优化提升本地传统机电行业技术水平,选择示范试点企业重点推动纯电池动力技术在中小型近港、江河区域船舶的应用,全面构建电动船舶上下游产业链产品并轨发展态势。