



福安按摩器具产业以新技术赢得新市场,以新产品开拓新赛道——

从本土化到新蓝海, 一条产业链的韧性进化

□ 单志强 陈雅芳

创新赢得发展主动权

在福建怡和电子公司的生产车间里,生产线满负荷运转,工人们有条不紊组装着音波按摩椅。“去年6月样机刚定型,10月就实现量产推向市场。”公司副总经理郭光锋指着新产品介绍,“这款按摩椅的最大亮点,是能把音乐节奏实时转化为按摩力度,让人边听音乐边享受‘声波理疗’。”据了解,产品上市不久,已成功售出300多台。

从捕捉消费趋势到产品迅速落地,怡和快速响应的背后,是企业对研发的长期投入与技术沉淀。早年,这家从家庭作坊起步的企业,由于缺乏核心技术支持,只能生产基础款按摩器具,市场竞争力薄弱。“那时候基本靠老客户关照,或者拼单代工,订单很不稳定。”郭光锋回忆道。

掌握核心技术,成为怡和打破发展瓶颈的关键一步。“手里有技术,才有议价权和话语权。”郭光锋直言。近年来,企业通过自建研发团队、参评省级企业技术中心、与高校开展产学研合作等方式,逐步构建起自己的创新体系。

随着技术成果转化,企业年产值从最初的7000多万元稳步攀升至2亿多元,实现从“求生存”到“谋发展”的转身。

技术创新,掘金海外市场底气足。这两年,怡和赴国外参展的频率增加,郭光锋举例,过去企业发往俄罗斯市场的货物每月大概1个专柜,2025年已增长至每月六七个专柜,欧洲市场的订单也在稳步增加。

与怡和的成长轨迹类似,成立于2010年的怡捷(福建)电子科技有限公司,起步阶段同样以仿造复制、生产小件局部按摩器具为主。“没有核心技术,企业发展永远只能步人后尘,被动追赶。”基于这一认知,怡捷主动求变,组建专业研发团队,在厦门设立独立研发中心,深化与高校的技术协作,最终将国家高新技术企业称号收入囊中,手握70多项专利。

走进怡捷的产品展示厅,2D、3D、4D按摩机芯依次陈列,每一代机芯的升级迭代,都是企业技术突破的生动缩影。“当前市场竞争日趋白热化,掌握核心技术就能快人一步。”怡捷总经理助理杨菲菲说,凭借在技术研发上的持续深耕,企业获得快速成长,厂房面积从最初的2200平方米扩展至1.2万平方米,去年还在罗江工业园区新建厂房,将生产面积进一步扩大至3.2万平方米,“过去一年,我们先后到韩国、德国等地参展,俄罗斯市场也取得重大突破”。

仿造复制、代工贴牌是福安多数按摩器具企业在成立之初的生存法则,但在激烈的市场竞争筛选下,科技创新已成为他们的共同选择。助力企业科研,福安积极搭建产学研用融合桥梁,建设协同创新院机电(福安)分院,与高校及科研机构建立合作关系;组建福安市电机电器(按摩器具)产业链特聘专家团,从产品性价比、市场空间区域拓展等方面,为产业发展提供智力支持。目前,福安共有按摩器具规上企业38家,省级专精特新企业6家。

共享模式撬动新增量

“这款L36SY按摩椅兼具美腿揉搓、无线快充等实用功能,性价比极高……”在怡

核心提示

发轫于20世纪80年代的福安按摩器具产业,历经40余年发展,形成了一条从原材料采购、零配件加工、成品组装到产品销售的完整产业链,80%的原辅材料实现本土化。

2025年,福安按摩器具产业专注技术研发,展现出强劲韧性,聚焦适老化赛道取得突破。日前,工信部公布《2025年老年用品产品推广目录》,福建荣耀健康科技股份有限公司的按摩椅成功入选;在2025年福建省适老化新产品名录中,福安有4款按摩器具产品入选,彰显了技术创新实力。

刚刚过去的一年,面对复杂多变的外贸环境,不少传统制造企业压力倍增,然而,福安按摩器具产业却逆势而上。2025年前三季度,福安按摩器具产业规上企业产值同比增长16.37%,以新产品开拓新蓝海,成为应对国内外市场挑战的生动案例。

这股逆风生长的韧性从何而来?新年伊始,本报记者走访按摩器具企业,探寻福安按摩器具产业逆势增长的秘诀。

捷的产品展示厅内,一位阿根廷客户对该款按摩椅表现出浓厚兴趣。

“L36SY是我们2025年的爆款产品,不少海外客户将其作为优质投资品,广泛投放至机场、商场、电影院等公共场景。”杨菲菲介绍。

时间回溯至2015年,共享模式在国内如雨后春笋般涌现,福安按摩器具企业从中嗅到商机,将信息系统集成、物联网技术及互联网技术与传统按摩椅相结合,在全国范围内铺设共享按摩椅,成功拓展了产品应用场景,为产业发展注入新活力。如今,这股共享风潮吹至东南亚等海外市场,福安企业顺势而为,聚焦海外增量市场持续发力。

“去年企业海外共享按摩椅的销售额占比,从1%提升至10%,增长还是比较显著的。”杨菲菲给出了一组亮眼数据。

海外市场的突破,离不开产品的“本土化适配”。杨菲菲坦言,移动支付在国内已普及,但在部分东南亚国家,现金仍是主流支付方式。此前,海外共享按摩椅以投币结算为主,现金管理繁琐、效率低下等问题,严重制约了市场规模的扩大。“针对这一痛点,我们在保留现金支付功能的基础上,升级物联网管理系统,实现了扫码支付全覆盖,极大提升了用户使用便捷度和运营效率。”

从扫码支付、占座提醒,到多语种语音播报,福安按摩器具企业持续优化产品功能,不断挖掘海外共享按摩椅市场潜力。“2025年,怡捷年产值增幅突破40%!”杨菲菲说。

记者在走访中发现,海外共享按摩椅为福安不少按摩器具企业带来重要增量。“开拓市场不能只盯着‘我们能做什么’,更要聚焦‘市场需要什么’。”郭光锋认为,福安按摩器具企业要保持发展韧性,就必须以创新为内核,主动适配市场需求,通过技术升级满足客户多样化诉求,为企业发展持续注入新动能。

深耕适老化新赛道

G5高频足疗养生仪、轻慕系列按摩椅、助起护理沙发……走进位于福安市溪北洋工业园区的福建荣耀健康科技股份有限公司,展厅内陈列的各类自主研发适老化产品,兼具科技感与实用性,尽显企业在适老化赛道的深耕成果。

“这款轻慕系列按摩椅,从按摩力度的

调校、靠背曲线的设计,到交互界面的优化,都充分贴合老年群体的身体特征与使用习惯,我们聚焦细节打磨,全力提升用户体验。”荣耀健康研发部部长吕守熙介绍,该系列按摩椅自2024年下半年实现量产以来,目前销售额已达1800万元。抢滩银发经济风口,荣耀早有行动。

相较于传统按摩椅的体型,G5高频足疗养生仪可谓小巧精致,这是企业与福建省中医药科学院建立产研合作关系后的首项技术成果,通过将传统中医足底养生与现代反射区能量传导技术相融合,精准定位足部穴位,预设了130多组调理方案,满足老年人居家健康护理需求。

这款产品的市场表现,直观印证了适老化市场的巨大潜力:2023年销售额110万元,2024年飙升至450万元,2025年销量仍呈持续增长态势。

看到适老化市场的广阔前景,荣耀健康不断加大研发投入,丰富产品矩阵。展厅内,一款适老化智能床格外引人注目,它不仅能减轻使用者的脊椎压力与心脏供血负担,还具备辅助起坐、智能叫醒等功能。“这款产品搭载了鼾声识别系统,能自动调节体位,帮助用户调整睡姿、缓解打鼾症状,目前正处于测试阶段。”吕守熙透露,未来企业将依托现有产品体系,融入血压监测、健康数据采集等功能,进一步强化产品的健康管理属性。

随着人口老龄化进程加快,老年人对适老化产品的需求不断升级,催生出万亿级市场蓝海。福安积极引导企业布局智能健康养老产品,在去年出台的《推动福安市电机电器及按摩器具产业加快发展的若干措施》中,对入选福建省工信厅、民政厅适老化新产品名录的,单个产品给予10万元补助。

在福安,越来越多按摩器具企业入局适老化赛道,争抢市场份额:怡和与哈尔滨工业大学合作研发的健康椅于2025年11月正式上市;博禾(福建)电子科技有限公司研发的智能床成功打开康养领域销售渠道……

做精做专以质量取胜

走进福建省艾维斯电子有限公司产品展示厅,恍若置身于一座小型局部按摩器具宝藏馆——按摩腰靠、颈椎按摩仪、保暖护膝等产品琳琅满目,涵盖人体多部位

护理需求。“我们专注于局部按摩器具的研发与生产,产品种类多达200多种,远销欧美、韩国等多个国家和地区,深受消费者青睐。”企业副总经理郑妃介绍。

这家成立于2013年的企业,虽发展历程不算久远,却创造了年产值从3000多万元到2亿多元的跨越式增长。谈及快速成长的秘诀,郑妃给出的答案简洁有力:“聚焦细分赛道,做精做专做透。”

2018年,随着规模扩大,企业管理层曾尝试跨界生产按摩椅,“按摩椅与局部按摩器具虽同属按摩器具行业,但前者研发周期长、资金投入大,还需分散大量人力,不仅稀释了原有核心资源,更难以形成‘拳头’竞争力”。

2020年,经过战略复盘,艾维斯果断砍掉按摩椅业务,持续深耕局部按摩器具研发生产,每年将销售额的3%~5%投入研发。专注终获回报:企业累计斩获100余项专利,成功获评国家高新技术企业,在按摩器具小部件生产上站稳了脚跟。

精准回应消费需求,让艾维斯产品持续“出圈”:针对上班族亚健康痛点推出的按摩腰靠、颈椎按摩仪,成为企业的“王牌产品”,销量占企业总销售额的60%以上;自主研发的可折叠坐靠垫,年销量突破10万台,成为细分市场的爆款单品。

在福安按摩器具产业发展中,“专注”已成为企业共识,择一米宽,掘万米深,增长空间也被进一步打开。“福安按摩器具涉及50多个系列,倘若每家企业都能找准自己的细分赛道,深耕细作,就能凝聚产业合力,打响区域品牌。”郭光锋表示。

在郑妃看来,激烈的市场竞争倒逼企业进一步缩短研发周期,企业组建了一支30多人的专业研发团队,将新品研发周期控制在2~3个月,以快速响应能力抢占市场先机。

在按摩器产品研发和生产过程中不可或缺的一项环节便是EMC检验检测,它可以提前发现和解决电磁兼容问题,确保产品合规性和稳定性。但在过去,福安本地没有检测机构,“检不了”让不少企业犯了难。

2024年,福安与福建省产品质量检验研究院联动,打造全省首个EMC检验检测绿色通道服务点,为企业提供从申请、检测到结果反馈的“一站式”服务。目前有5位省级专家每月轮流到该服务点“坐诊”。来自省质检院的检验师郭廷东就是其中一位。“我们入驻服务点后,就等于把实验室建在企业的家门口,解了当地‘不能检’的燃眉之急。”

除了政府发力,企业自律也是保障按摩器具质量的重要一环。在郭光锋看来,产品质量是企业给客户的信誉承诺,一直以来,怡和始终保持一个“传统”,与供应商签订质量协议,“即使产品卖出去了,品质部门也会按月统计产品售后反馈,并对统计的前三项数据深入分析原因,解决问题”。

在怡和生产车间内,每一台从这里“走”出的按摩椅都要经过1000小时、120公斤负重的不间断测试。“产品的铁质结构、材质强度只有经得起这样的检测,我们才能放心将产品交给客户、推向市场。”郭光锋说。