



# 锚定国内市场 宁波自主品牌的蜕变

“在手订单量已恢复到历史较高水平，市场需求正稳步上涨。”宁波君禾泵业股份有限公司总经理张君波说。

近日，君禾股份率先发布了2024年半年度业绩预增公告，预计归母净利润3179万元至3785万元，同比增长110%至150%。在一季度大幅增长的基础上持续向好。

张君波表示，从一家水泵配件制造商，到水泵整机自主生产商，25年来，君禾实现了从“配角”到“主角”的蜕变，未来要做的是成为业内的“名角”。

## 1 何以成“名”？

产品迭代更新是企业抢占市场、保持竞争优势的“开山斧”。

君禾股份所处的水泵行业是通用机械行业的重要细分领域，主要产品涵盖潜水泵、花园泵、深井泵、喷泉泵等四大系列。

步入君禾股份产品展厅，映入眼帘的是智能潜水泵、池底清洁机器人、锂电潜水泵等在今年4月广交会上“大卖”的新产品，而清一水的绿色是其为产品焕新的主色调。

不仅有“新装”，在产品的自重、性能、拆装、适用客群等方面，君禾股份都做出了优化升级，比如，花园泵，在性能上实现同等功率下，扬程提高10%，水流量提高70%；家用清洁泵，在实现让女性客群轻便使用的基础上，还简化拆装使用步骤。这些变化，不仅体现了君禾股份的技术迭代，还透露其开拓国内市场的决心。君禾股份的经营模式，已从原始设备制造(OEM)转向自主品牌模式(OBM)。

“做市场不能照搬，我们在海外的模式未必适用于国内。”张君波说，在国内，高效生产已是标准配置，君禾股份要在市场扩张、品类拓展等方面做足一系列“功课”。

事实上，君禾股份市场部6年前便持续进行海内外市场差异调研与分析，于2020年正式启动国内市场战略。在国内，

君禾股份并没有拘泥于传统的产销模式，采用经销商买断式销售方式，充分发挥下游合作伙伴的渠道优势，与其共同建设“一站式”仓储中心，减轻资金、库存等经营风险。

今年1月，君禾股份首家线下门店在宁波开业，随后多家仓储店“接棒”面世——3月长春、5月郑州、6月佛山……今年，君禾股份将实现10家城市门店开门迎客，未来3年还将扩张至全国37座城市。目前，线下首店处于高速成长期，预计今年销量可达5000万元至8000万元。

近两年，君禾股份增加了清洗机、电动工具类产品；打造“君禾五金机电一站式采购平台”。

张君波介绍，除了公司自营产品，该平台还集合了供应链上下游厂商产品，让用户在一个地方把需求品配齐，同时减少中间环节，达到用户、客户、自身的“三赢”。

目前，君禾股份销售生态圈已形成完整闭环。在国内，君禾股份已入驻京东、天猫、抖音等电商平台；海外线上销售，则以“蓝鳍”这一自主电商品牌在亚马逊等平台进行。

年报显示，2023年，君禾股份自主线上品牌收入1998.13万元，同比增长约60%，毛利率达67.92%。

## 2 怎样扮“角”？

在君禾股份定子(感应电机定转子组件)生产车间，一台机械臂操作两条产线；水泵产区，生产机械可一键切换产品型号进行生产；自动化流水线通过“AGV”小车连通智能升降物流仓……在君禾智能科技产业园7万平方米的标准厂房内，记者目睹了数字生产这一新质生产力的具象呈现。

张君波表示，数字化、智能化生产基地是公司核心竞争力之一。

早在2021年，君禾股份已迈入5G智慧制造的新纪元，自动化程度超85%，年产跃升至600万台大关，成为业内数字化高配龙头企业。

“这条产线可以一键切换产品型号，日产3000台左右，是普通产线效率的3倍。”在一条君禾“王牌”产线前，潜水泵车间机修部曹磊告诉记者，君禾股份早在2008年便谋划布局数字化生产。该产线耗资超260万元，可兼容公司大部分产品。目前，第二条可兼容生产君禾股份全品类产品的智能产线已进入调试阶段。

君禾股份生产线还实现了网络化监控，生产效率较传统模式提高50%以上，具备全流程可追溯性，细致到一颗螺帽由谁拧紧、是否达标等；融

合工业互联网、人工智能(视觉检测)、数字孪生、5G等新技术的应用，实现全业务流程数字化管控；产品在通过常规检测、性能测试、防水测试等环节后，将由“AGV”送达立体智能仓库——主体是一幢高达34米的中空大楼，拥有2万个仓位，全自动化作业系统确保物料精准调度，大幅提升了仓储运转效率。

不仅产线数智化，君禾股份的产品也愈发智能——最新研发的WQD污水泵中可选配浮子开关，可根据液体高度控制水泵开停防止干烧；花园泵可实现远程控制，通过君禾自有APP对其进行操控；智能潜水泵具备自动启停、定时运行等多种功能，实现低吸工作状态下自动调节进水量；高效可调吸水高度潜水泵中具有自动调节扬程的变频器，根据水源的情况自动调节泵的转速，达到最佳的工作状态……

“我们希望通过赋予产品思想，去构建更具美感的智慧生活。”张君波说，与客户端需求同频，是产品优化的“一手资料”。目前，君禾股份共有800多个规格型号产品，取得GS、CE、EMC、UL等多项国际产品认证。 记者 张恒

免责声明：文中提供的信息仅供参考，不构成任何投资建议。

## 在国家平台上发出宁波皮肤科声音

专注皮肤肿瘤诊疗领域的她，带领学科迈步走向全国

五年磨一剑，宁波大学附属第一医院皮肤科迈步走向全国。6月23日在成都举行的2024全国深化医改经验推广会暨中国卫生发展会议上，宁波大学附属第一医院皮肤科许素玲教授作为我国皮肤科医生代表，作了题为《皮肤外科如何在竞争中求发展》的主题分享。而就在一个月前，许素玲教授还当选了中华医学会皮肤性病学分会第十六届委员会皮肤肿瘤学组副组长、国家皮肤肿瘤规范化诊治中心学术委员会十七个委员之一。

从本周开始，宁波大学附属第一医院又多了一个专病门诊：色素痣与皮肤肿瘤门诊，坐诊的正是许素玲教授。作为在该领域深耕多年的皮肤肿瘤专家，她除了做好临床工作，还在个人社交媒体账号上积极进行健康科普，其中有关色素痣和皮肤肿瘤的科普内容，吸引了各地网友前来“问诊”。由于患者逐渐增多，这个专病门诊也应运而生。

“周二刚开诊，半天就接诊了40个色素痣与皮肤肿瘤的患者，不少患者来自外地。”许素玲快人快语，“色素痣的风险管理很重要，皮肤肿瘤早筛早诊早治，可以明显提高患者的生存率和生活质量，减少家庭和社会的负担。”

据统计，2023年宁波大学附属第一

医院皮肤科年门诊量38万人次，位列全省前三。2021年，该学科成为宁波市医学重点扶持学科；2023年，在中国医院科技量值的全国排名从2022年的288位跃升到第91名，首次位列全国百强。许素玲教授还受邀参与编写2023年全国高等院校五年制本科教材。从去年开始，许素玲教授团队联合了质谱技术、人工智能领域的专家一起，开发皮肤癌远程会诊APP，利用5G技术帮助偏远地区提高皮肤早癌诊疗水平。

96岁的外婆开心地笑了，脸上的皮肤鳞癌和癌前病变，经过许素玲团队的精心治疗彻底治愈；79岁老人因为上睑的基底细胞癌，上睑闭合不全，十几年来只能睁着一只眼睛睡觉，经过团队手

术治疗，患者终于可以闭上眼睛睡安稳觉……一个学科的影响力提升，临床能力和科研实力密不可分。在当天的大会上，许素玲分享了不少近年来团队诊治的疑难案例，以及在科研方面取得的成果。

“我们已经走出浙江，迈向全国，与国内外的顶级皮肤病学科学家建立了合作关系，我们开展了多中心临床研究，建立生物样本库，搭建了皮肤恶性肿瘤数据库。”许素玲教授表示，学科下一步的发展目标，是依托传统的皮肤病学，打造以皮肤肿瘤为特色的省市共建重点学科，以造福更多的皮肤病患者。

记者 孙美星



许素玲教授在会议上演讲。