

业绩倍增 宁波老牌汽配企业 爆发新能量



长华集团生产线



长华集团



碳陶刹车盘



1.2亿元！长华控股集团股份有限公司（以下简称长华集团）再度斩获新订单，定点项目92个。这也是其今年公布的第三批超亿元新项目定点。今年以来，长华集团合计订单金额已达5亿元。

今年上半年，长华集团预计归母净利润5600万元至6600万元，同比增长133.29%至174.95%。长华集团表示，加大市场开拓、新产品推广的力度，众多新项目逐步实现量产，尤其是新能源汽车业务增长较快。新产品、新项目、新能源成为盈利倍增的关键。

1 抢占新蓝海

长华集团是慈溪一家老牌汽配企业，主营汽车金属零部件，已形成“紧固件+冲焊件+大型铝铸件”为一体的产品结构，并广泛用于汽车车身、底盘及动力总成系统等部位。

老牌汽配企业如何在当下的行业激流中踏浪前行？这是长华集团总经理王庆自2015年开始“接棒”后的思考。

“汽车是贯穿工业发展史的产物，强者恒强。”王庆告诉记者，智能化改造、股改上市、国际化发展，是公司过去几年坚持在做的事，也是未来要接着走下去的路。

步入王庆的办公室，记者看到满墙的汽车模型。研究各类车型是他的兴趣所在，也是对公司所处行业的热爱。

“无论汽车市场需求如何变换，安全都是第一需求。”去年，王庆瞄准碳陶刹车盘市场，由公司产业链上下游协同能力为承接，与业内头部企业金博股份共同开拓碳陶刹车系统产品。

碳陶刹车盘产品主要应用于性能车（赛车），如今则被誉为“汽车自动驾驶皇冠上的明珠”。该产品具有制动性、耐久性、轻量化等优势，此前由国外主导供应。在长华集团一层展厅，记者看到这一宝藏刹车盘的“真身”。

“通过技术互通、资源共享，我们实现了碳陶复合材料的大

规模低成本制备生产，产品价格仅约为原先的十分之一。”王庆手捧产品兴致勃勃道，由于碳陶刹车盘的使用周期是普通盘的5倍至10倍，甚至可覆盖汽车行驶的全生命使用周期，产品推出后市场反馈良好。因此，在去年定点的基础上，我们新投资了碳陶刹车盘金属套装专用设备生产线。

“碳陶刹车盘是蓝海市场，原先一组售价高达20万元。我们的目标，是将产品价格降至万元以内，使其真正走进民用车市场。”王庆说。

在新能源“赛道”，长华集团还开辟了紧固件的新应用市场——光伏储能领域。因其紧固件产品具备较强防松性能，能够维持光伏元器件的有效连接。去年，该公司取得国内头部光伏储能大厂紧固件定点项目，并于当年12月开始供货，今年将进一步放量。

值得关注的是，对于机器人、特殊高精零部件等新兴“赛道”，长华集团也在不断观察与培育，预计今年年末至明年年中将有新领域的产品面世。

基本盘稳定，新切入口有力。去年，长华集团围绕“传统主机厂+新势力+核心二配”拓展方向，新增客户87家。同时，该公司新能源汽车零部件销售收入也“水涨船高”。

2 产能大释放

“汽配行业‘卷’到如今的程度，已不再是产品降价问题。”王庆说。

数字化改革伊始，长华集团以总部工厂为试点，智能化改造已进行至第四期。宁波生产基地、武汉生产基地、广东生产基地呈递进式升级。

步入长华集团生产车间，伴随机械的轰鸣声，数台配备大型机械臂的生产线串联着。其中，3D视觉生产线上，4台冲压机与机器人同步联动，实现“抓取—铆接—检验—装箱”的全流程自动化……

“3D视觉产线，由4模块构成，单模块投入约300万元。”长华集团周巷厂区制造部部长吕长豪告诉记者，该公司每年都进行局部升级更迭，最近的一次是去年10月。这使得该公司生产线产能翻倍。

对于生产线智能化升级，王庆有着自己的见解，“目前，多数工厂实现了智慧物流。但真正的工业自动化，应该从原材料进入工厂开始，并实现生产过程、运输环节、包装入库、排产排程的全流程数字化。这才是我们要做的。”

“可视化面板的后端连接

着公司的数字孪生应用系统，将在一年内贯通全生产基地。”王庆介绍，通过企业信息综合平台，能随时随地了解串联工序情况。

尽管长华集团的主营产品紧固件个头较小，但生产工序却复杂，所需的机械精度要求更高。目前，该公司已应用视觉检测、精确测量控制等信息技术手段，实现产品良率实时监测等。

伴随智能生产线的“小步快跑”，长华集团的产能也实现跨越式释放。目前，该公司新项目“年产20亿件汽车高强度紧固件生产线建设项目”一期设备已到位，处于调试和小批量生产验证阶段，预计明年初上量；二期已完成厂房、车间、宿舍楼、办公楼等建设，并手握现有设备产能的30%订单量。

值得关注的是，今年3月，由长华集团自有资金10万美元注册的新加坡全资子公司长华国际发展新加坡有限公司已注册完毕。这将有利于公司依托新加坡的地域优势，加强与国际市场的合作交流及海外业务拓展，进一步提高综合竞争力。

记者 张恒