



赛意信息张成康：从解决需求“升级”为洞察需求



“赛意信息的 3.0 时代就是洞察客户需求,挖掘新的应用场景,结合不同的数字化技术、产品和服务为客户持续带来价值。”张成康阐述道,“16 年来,赛意信息赋能企业数字化转型的初心始终没变,我们的目标是‘让中国的企业成为世界的企业’。”

赛意信息董事长 张成康

◎记者 周健 ◎编辑 邱江

“赛意要布‘重兵’在华东,争取后年至少再造一个‘华南’。”采访甫一开场,赛意信息董事长张成康便自信地告诉记者。强调“再造一个‘华南’”,意味着张成康和赛意信息正一步步接近立下的目标。

采访当天,就在采访间外,2021 年中国企业数字化峰会暨赛意信息用户大会正在举行,来自全国各地的 700 多位专家学者、企业高管等聚首苏州,共同探讨数字经济时代企业数字化转型和升级的可行路径——这是张成康创办赛意信息 16 年来第一次在华东地区举行用户大会。

立足华南,走进华东,赛意信息看似是在拓展物理意义上的市场空间,实则是技术研发的量变引发商业模式质的质变。就如张成康所言,赛意信息已从解决用户需求“升级”为洞察用户需求。

强基固本十余载,越级而上一夕间。“赛意信息的 3.0 时代就是洞察客户需求,挖掘新的应用场景,结合不同的数字化技术、产品和服务为客户持续带来价值。”张成康阐述道,“16 年来,赛意信息赋能企业数字化转型的初心始终没变,我们的目标是‘让中国的企业成为世界的企业’。”

一个初心:赋能企业数字化转型

随手翻开赛意信息的用户名单,美的集团、华为技术、松下电器、中国航天工业、中

国中车、中集集团等耳熟能详的制造业企业比比皆是。

“中国制造业的产业升级,从制造大国到制造强国,软件驱动是一个重要方向。”张成康认为,在数字经济为核心的产业融合发展趋势下,快速发展的中国高端制造业有望进一步增强资源整合能力,这也让赛意信息明确了发力智能制造的核心意义。

“赛意信息的智能制造业务已形成特色,我们的战略就是聚焦制造业。”张成康介绍,目前赛意信息的客户中 90% 以上是制造企业。以今年上半年为例,赛意信息 8.67 亿元营收中的 2.19 亿元来自智能制造业务,同比增长 93.93%,对应毛利率 38.54%。若对照泛 ERP 业务,智能制造业务的毛利率同比甚至提高了超过 6 个百分点。

智能制造的市场需求之旺盛可见一斑。据了解,赛意信息基于数字化、智能化工厂的设计理念打造具有自主知识产权的 SMOM(赛意智能制造运营管理平台),以计划排程、物流管理、生产管理、品质管理、设备管理、运营管理六大核心业务模块为主体,为企业提供从业务运营管理层到车间制造管理服务体系。

制造企业通过该系统打通需求、采购、生产、交付各环节之间的信息孤岛,用数字化手段实现内外高效协同,从而改善产品质量,降低运营成本。以赛意信息为梦娜袜业打造的智能工厂为例,其自动化和数字化的

产线,不仅从数据采集到物流分拣的全流程的生产效率大幅提高,而且能让一个工人从监控三台设备提升到同时监控一条产线,极大降低了用工成本。

值得一提的是,绿色制造已成为赛意信息智能制造业务体系中重要一环。

“制造业的大趋势是降耗增效,赛意信息有专门的模块做绿色制造,用数据分析的方式类实现绿色制造。”张成康介绍,“利用智能化监控和分析找出能耗流程中的问题症结,并通过优化方案有效降低能耗水平,有家客户因此用电量降低了 30%。”

两腿并行:稳健向前的秘诀

从一家地区性企业发展成在全国拥有 17 家分子公司及交付中心的上市企业,发轫于华南的赛意信息用 10 余年时间成长为行业龙头。

三季报显示,赛意信息今年前三季度实现营业收入 13.67 亿元,同比增长 42.46%;实现归属于上市公司股东的净利润 1.32 亿元,同比增长 20.76%。仅从业绩数据上看,赛意信息今年前三季度的营业收入和净利润水平已接近去年全年水平。

即便如此,张成康解释称,超 40% 的业绩增长幅度还是他“踩刹车”的结果,“企业发展是两条腿走路:一个是市场,一个是运营,市场迈得太快但运营跟不上,就会脱节。过程循序渐进,公司才能稳步向前。”

稳健经营的风格也同样体现在赛意信息“华东战略”的布局中。

据张成康介绍,赛意信息计划:3 年内建成千人规模的华东总部,并以上海为核心辐射长三角地区。“我们非常看好华东市场,不管是制造业的经济体量,还是数字化转型和工业管理软件的市场需求,华东市场都非常庞大。”在此基础上,他将组建成熟的交付团队视为华东总部的首要任务,首先,是交付人才;其次,要在上海这个人才高地上招揽人才;再次,华东总部未来也会成为公司的研发基地。

事实上,从 2018 年开始,赛意信息就已在陆续在华东区域“落子”。当年 6 月,赛意信息完成对景同科技 51% 股权的收购事宜,并在次年 9 月完成剩余 49% 股份的收购,使其成为公司的全资子公司。2020 年底,赛意信息再进一步,收购了基甸信息 51% 股权。

收购两家扎根在上海的公司,张成康的计划并非只是简单地将其纳入合并报表范围。景同科技是 SAP 金牌合作伙伴,在国内拥有超过 400 家 SAP 成功实施案例;基甸信息拥有自研财务数字中台,为企业管理会计、财务作业等方面提供产品和服务。

“除了上海、苏州,我们在合肥、杭州等长三角地区都有分公司和交付基地,积累了装备制造、电子信息、医药等行业的大量客户。这些公司和业务集聚在一起形成华东总部,进一步巩固华东业务布局。”在张成康看来,随着景同科技和基甸信息的融入,赛意信息不仅进一步夯实了业务协同、客户开发、领域覆盖等方面优势,也为华东总部的建立打下了坚实的基础。

3.0 时代:“数”说中国智造

如今的赛意信息,已从最初实施开发 ERP 的“赛意 1.0”时代,升级为工业软件践行者及企业数字化赋能者的“赛意 3.0”时代。张成康进一步将“赛意 3.0”总结为驱动及服务企业数字化转型的“一体三翼”战略,即以用户需求为主体,以强化新技术建设、构建新业务场景以及完善新组织生态为三翼。

“我们会重点布局一些未来发展潜力大的行业,比如电子、半导体、快消品、医药器械等,赛意信息会在这些领域与企业共同成长。”张成康表示,作为企业数字化转型系统集成商的赛意信息,在软硬结合的趋势下,正在构建一个囊括基础云、硬件制造等合作伙伴的生态圈。

16 年的“升级”让赛意信息形成了“9+9+9”的产品体系,即 9 个代理商、9 个自主产品、9 个生态伙伴,重点拓展和布局 23 个行业的数字化解决方案。在此基础上,赛意信息建立了数字化咨询、实施、技术开发、运维为一体的企业数字化转型服务体系,可针对不同发展阶段企业的数字化转型需求提供解决方案。

除了 SMOM,赛意信息还在 2020 年推出了自主研发的名为“谷神”的技术中台,这是一款集设计、开发、集成、实施、应用、治理于一体的企业云平台。“数字化时代,企业需要考虑如何发挥海量数据的价值,只有与最新的数字化技术和业务场景相结合,才能体现数据驱动企业发展的价值。‘谷神’就是一个可以快速响应用户端差异化需求的模块化通用技术平台。”在张成康看来,“谷神”的问世意味着赛意信息拥有了一个工业互联网的“母体”。

“To B 软件没有‘网红款’,需要持续不断地打磨塑造‘常青款’,只要口碑好,就不缺订单。”张成康认为,中国的工业管理软件厂商的追赶过程应该循序渐进,必须要有工匠精神,应投入资源雕琢精品。“我们希望在工业管理软件领域能实现从跟跑到并跑,尤其是在某些行业中形成竞争能力,形成自主开发的软件,最终跟随着中国制造业的出海步伐一同走出国门。”

“元宇宙”火爆 又有公司借道VR布局

◎记者 罗茂林 ◎编辑 邱江

最近一段时间,“元宇宙”无疑是资本市场最为火爆的概念之一。从 facebook 宣布改名,到国内字节跳动宣布 90 亿元收购 pico,一时间海内外的互联网科技巨头纷纷宣布布局“元宇宙”。日前,A 股上市公司风语筑宣布,要进一步加强加码 VR 赛道,涉足“元宇宙”,公司股价也应声大涨。

追投 VR 内容

日前,“元宇宙时代的跨界融合”高峰论坛在上海举行,风语筑宣布正式布局“元宇宙”赛道。

风语筑将进一步追加对 VR 内容企业北京为快科技(VeeR)的投资,以此体现公司进一步推进 VR 行业发展、积极布局“元宇宙”赛道的决心。记者注意到,去年 4 月,风语筑便和北京为快科技达成了战略合作关系,两者将联手探索 VR+ 影视、VR+ 文旅、VR+ 展览、VR+ 线下娱乐等众多行业领域的新模式、新业态。公开资料显示,北京为快科技成立于 2016 年,是一家专注于“VR 内容”的企业,目前旗下拥有线上 VR 影视平台 VeeR 和线下 VR 影院品牌“零号空间”。

为何会选择从 VR 内容这一领域切入?北京为快科技创始人叶瀚中表示,“元宇宙”的尽头是优质内容,而 VR 是即将大规模实现“元宇宙”商业化的入口。“利用可穿戴设备进行的 VR 体验是一种重度体验,用户要拿出独立的一两个小时来使用,因此他需要更好的内容供给,这点跟现在在大规模生产的短视频内容有很大的区别。”

风语筑成立于 2003 年,是一家从事数字文化展示产业的企业,专注于城市体验馆装饰及展示设计施工一体化工程,主要为客户提供数字文化展示技术创新体验系统解决方案。公司三季报显示,今年前三季度,公司实现营收 22.47 亿元,同比增长 36.21%;实现归母净利润 3.91 亿元,同比增长 42.27%。其中,第三季度实现营收 8.05 亿元,同比增长 25.62%;实现归母净利润 1.11 亿元,同比下降 11.16%。

因涉足“元宇宙”,风语筑股价近期出现大涨,公司 11 月 11 日晚发布风险提示性公告,公司在元宇宙赛道的布局尚处于探索尝试阶段,目前仅为计划,尚未实质性推动相关业务,具体业务模式尚不确定。“元宇宙”尚处于概念阶段,其实现具有重大不确定性。

风语筑表示,截至目前,北京为快科技尚未实现盈利,公司对其的投资规模尚不确定,拟追加的投资尚未到位,预计对公司业绩不会产生重大影响。此外,浙江风语宙数字科技有限公司与元宇宙相关业务尚未正式开展。

“融合”才是元宇宙

“元宇宙”是最近备受追捧的概念,却鲜有人能指为之描述清楚。“我们现在有个困境,就是一边指责有些公司在蹭‘元宇宙’的热度,一边又不得不承认他们确实是‘元宇宙’的一部分。”一位业内人士如此描述目前的尴尬,“‘元宇宙’其实不是某个节点、某个产品,它就像是下一个互联网,它本身就是一个足够庞大的生态,正因为能够容纳下大量的行业,‘元宇宙’才拥有如此的魅力。”

那么,“元宇宙”的定位究竟是什么呢?安信证券传媒行业首席分析师焦娟给出了自己的理解:“元宇宙”是囊括现实物理世界、数字化 everything 的虚拟集合。也许这还太抽象,但结合其他几位业内人士的见解就不难发现,“元宇宙”的核心在于实现虚拟与现实的“融合”。

“‘元宇宙’的终局在于实现人机协同。”焦娟认为,这意味着虚拟世界的物品将会对真实世界的人们带来影响,“比如某种经济系统勾连起虚实两个时空”。也正是基于此,包括区块链在内的技术对“元宇宙”具有重要意义。

“我们认为让用户在线上积累的人际关系链,也是实现虚实勾连的重要手段。”oasis 创始人尹桑如是说。

如今看来,走向“元宇宙”的道路无外乎 VR 和 AR 两大技术,而这种“融合”在视+AR 创始人涂意看来更为显著。作为一家提供 AR 基础设施服务平台的创始人,涂意认为,AR 与现实的融合更为重要。他表示,由于拥有现实场景作为依托,AR 相较于 VR 拥有更好的代入感,也拥有比 VR 更快普及的可能,“但这就要求 AR 的创作与现实环境本身要形成更好的融合,才能给用户带来最好的交互”。

不过,目前看来,行业整体步入爆发期尚需时日。“我认为只有等全球 VR 硬件设备出货量达到 1 亿,国内高频用户的数量达到 1000 万,整个行业才算真正进入爆发期。”叶瀚中估计,要想达到这个数字,行业恐怕还需要经历三到五年的积累。



◎记者 阮晓琴

翰博高新是半导体显示面板重要零部件背光显示模组一站式综合方案提供商。面对新兴显示技术不断涌现,翰博高新已在布局。翰博高新有关负责人表示,公司致力于成为半导体显示行业首选合作伙伴,持续增强技术、品质、人才等优势,推进智能制造进程,延伸产业生态链,实现稳健可持续发展。

深耕中尺寸背光显示模组

在 LCD 产业链中,背光显示模组位居产业链上游端,是 LCD 面板的核心材料,生产工艺复杂、技术壁垒较高。

翰博高新成立于 2009 年,自设立以来,公司业务由光学材料、胶粘制品精工加工逐步扩大到背光显示模组、背光显示模组零部件等产品的设计和生产,并能够根据客户的需求进行产品定制化的设计开发,提供光学性能良好、成本适中的背光显示模组整体光学解决方案。2015 年,公司在全国股转系统挂牌,后于 2020 年 7 月 27 日经公开发行进入精选层,是首批精选层挂牌公司之一。

经过 10 多年的快速发展,翰博高新已成长为半导体显示面板重要零部件背光显示模组一站式综合方案提供商,集光学设计、导光板设计、精密模具设计、整体结构设计及产品智能制造于一体,主要产品包含背光显示模组、导光板、精密结构件、光学材料等相关零部件,产品广泛应用于笔记本电脑、平板电脑、桌面显示器、车载屏幕、医疗显示器及工控显示器等终端产品。2020 年,翰博高新实现营收 24.66 亿元,实现归母净利润 1.53 亿元。

翰博高新：要成为半导体显示行业首选合作伙伴

记者了解到,目前公司已掌握导光板的光学模拟、三维仿真、网点设计及微结构转印工艺等核心技术,自主研发了 HRP 技术,微结构转印导光板在超薄背光产品应用过程中的良率不断提升。公司已与京东方、群创光电等国内外知名半导体显示面板制造商建立合作,终端客户覆盖华为、联想等大型消费电子企业。

根据 CINNO RESEARCH 统计,目前全球液晶显示面板产能相对稳定在 3 亿平方米左右。适逢 5G 推动显示面板行业迎来新一轮发展周期,国内各液晶显示面板厂商持续建设高世代线,全球液晶显示面板产能快速向我国集中,预计我国液晶显示面板产能占全球产能的比例将超过 50%。液晶显示终端应用领域的扩展以及物联网智能家居在人民生活中的渗透率提高、液晶显示向中国迁移带来的背光显示模组行业发展机遇等,将有利于包括翰博高新在内的背光模组厂进一步发展和壮大。

前瞻性布局 Mini-LED、OLED 领域

随着显示产品更新迭代速度快,以 Mini LED、OLED 为代表的新兴显示技术不断涌现,并对现有市场格局形成冲击。天风证券研报认为,中小尺寸背光显示模组未来长远的增长点在于终端场景日益多元化,即液晶显示面板将更广泛地应用于车载屏幕及医疗显示器、工控显示器等。

在 Mini LED 领域,今年 4 月,苹果推出新一代 IPAD PRO,使用 Mini LED 背光模组;7 月,华为推出的鸿蒙旗舰电视 V75 Super,采用自研的 Super Mini LED 精密矩阵背光方案。另外,三星、LG、TCL、小米等企业相继推出 Mini-LED 背光电视。10 月,苹果发布了配置 Mini-LED 的 2021 Macbook



图为翰博高新厂区

Pro。

翰博高新在 Mini-LED 赛道上早有布局。2019 年,公司就已开发出 6.5 吋车载 Mini-LED 产品。2020 年,公司自主设计研发的 12.8 吋与 15.6 吋 Mini LED 产品,目前已处于客户技术推广阶段,同时与国内液晶显示面板厂商合作开发 15.6 吋笔记本电脑用 Mini LED 背光显示模组已于 2021 年 8 月进入可量产阶段。今年 8 月,翰博高新 LCM 项目正式点亮,现已具备 LCM 模组生产管理能力,进一步扩大了翰博高新在显示行业的竞争优势。

在 OLED 领域,翰博高新已经布局 OLED 显示面板相关行业,投资蒸镀环节相关产业。2018 年,翰博高新投资有机发光半导体(OLED)制造装置零部件膜剥离、精密再生及热喷涂(一期)项目,并进入可量产阶段。翰博高新投资的 OPEN MASK 制造项目也于 2021 年中开始进行客户认证,通过该项目构建了集 OLED 显示面板生产关键治具、材料于一体的专业 OLED 产业生态链,是新型光电显示产业圈的核心要素,将促进国内 OLED 生产企业降低生产成本,增强客户的竞争力。