



大模型赋能 梅安森探索人工智能之路

“梅安森从来不去做蹭热点的事情，我们会踏踏实实去做一些有价值的事情。”梅安森董事长马焰表示，AI一直被梅安森视为会掀起行业革命的新技术，所以公司早就提前布局。2019年，公司通过定增募资，布局了基于5G+AI技术的智慧矿山。2022年，公司又接入华为旗下盘古大模型，在智慧矿山的建设上更进一步



梅安森董事长 马焰

● 孙小程

“我们去年就率先接入了华为盘古大模型，探索人工智能赋能矿山开采事业，梅安森从来不去做蹭热点的事情，我们会踏踏实实地去做一些有价值的事情。”在做客上海证券报、中国证券网《直面掌门人》节目时，梅安森董事长马焰言谈间处处带着重庆人的爽朗。

今年1月，华为一篇题为《华为给智能矿山发出的三封邀请函》的文章，让梅安森的市场关注度陡增。实际上，梅安森早在2019年便通过定增募资，布局了基于5G+AI技术的智慧矿山。2022年，梅安森又率先接入华为旗下盘古大模型，在智慧矿山的建设上更进一步。

这意味着，在ChatGPT跃动于全球显示屏、掀起逐浪AI的热潮之前，已有人工智能在数百米深的矿洞中静悄悄地掀起变革。

需要指出的是，我国煤炭行业拥有自主可控的完整产业链，被视为人工智能落地传统产业的极佳选择。在此领域耕耘近20年的马焰说：“这些年我越来越深切感受到，人工智能会为传统行业的工作效率和工作成本带来革命性颠覆！”

捕捉到了来自未来的信号，梅安森迅速切换至变革“进行时”。公司以煤炭安全生产领域的硬件起家，积累了成熟的技术、解决方案以及项目实施能力，并拥有大量的客户资源。这为其与华为的合作筑牢了地基——公司在最新公告中披露称，基于华为盘古大模型，公司将已有的人工智能应用软件和AI应用模块以华为的模型与算力为支撑，对现有产品进行训练和优化，并在此基础上开发更多的行业应用。

时至今日，从市场到技术再到生态，梅安森与华为的合作模式在持续深化演进。面对汹涌而至的新一轮科技革命和产业变革，马焰表示，梅安森作为率先布局者，未来更要践行长期主义，让AI与产业的有机结合更加紧密，让人工智能真正成为煤炭产业的澎湃动能。

打通孤岛 让设备跟设备说话

“梅安森的含义，就是‘煤矿安全生产’的谐音，我们就是一个做煤矿安全生产的高科技企业。”谈及梅安森名字背后的故事，马焰的答案简单明了。

1989年，马焰从重庆大学无线电技术专业毕业后，加入了煤炭科学研究总院重庆分院，在此供职了近14年，历任技术员、工程师等职务。

国有研究院，是外人眼中的“铁饭碗”，但马焰却毅然在2003年选择跳出体制，创建梅安森。

对于切换职业赛道的原因，马焰回忆道，煤炭安全行业在2000年左右出现了爆发性的增长机会，用户需求随之井喷，但彼时的技术水平却不能满足矿山要求。洞察到了这一供需差后，马焰迅速从研究院跳至产业界，正式开始创业，专注于煤矿安全生产监测监控设备及成套安全保障系统研发、设计、生产和销售。

经过数十年的改革，从沙漠腹地到黄土高原，全国各地煤矿整体上的自动化、机械化水平有了极大提升，但智能化、信息化水平却严重滞后。业内一度用“烟囱式”来形容煤矿行业的信息系统，因为系统与系统之间极其分散、独立，犹如一个个的“数据孤岛”。

行业发展前路上的裂缝，让梅安森看到了机会。梅安森再一次捕捉到了外界变化，并迅速切入智慧矿山建设领域。2017年，公司承接了行业第一个智慧矿山项目——曹家滩煤矿智慧矿山项目。根据“顶层设计、统一规划、分步实施”的原则，公司统筹考虑IT基础设施建设、自动化系统建设、信息化系统建设，想办法打通这些孤岛，真正让设备跟设备之间能说话，让数据能为采矿现场服务。

在这个过程中，梅安森需要做的是，包括数据采集、数据处理、数据识别，到数据清洗、数据应用等各个环节的工作。

把概念落到实处，马焰举例道，梅安森通过大数据建模的方式，做了“图图约车”矿井运输车辆智能调度管理系统，对矿井辅助运输系统中的矿用无轨胶轮车进行智能化运营管理。“图图约车”类似我们常用的滴滴打车，利用AI模型支撑，把人、车、物、路径等进行有机融合，全面提升运行保障能力，做到高效、安全、绿色。”马焰透露，引入人工智能的效果立竿见影。马焰透露，与传统生产组织方式对比，智能化技术的应用可以节省一半的人力，经济层面上节约60%以上，煤矿整体运作效率还可以提升40%。

世界已经进入万物互联时代，煤矿的智能化势在必行。

牵手华为 用盘古大模型赋能

今年以来，在ChatGPT的带动下，全球各地掀起了竞逐AI的狂潮。华为官方一篇名为《华为给智能矿山发出的三封邀请函》的文章指出，梅安森是华为煤矿军团的重要合作伙伴，这让梅安森的市场关注度陡增。这也引起了深交所的关注并发函追问其中深浅。

4月3日，梅安森公告回复了深交所的问询函。回复函称，公司深耕煤矿安全生产领域20年，积累了成熟的行业技术、解决方案以及项目实施能力，并拥有大量的客户资源。基于此，华为与公司在安徽皖北煤电集团、淮北矿业集团、河南神火集团、山西晋能控股集团、山西焦煤集团等国有大中型煤矿集团下属部分矿山共同推进智能化矿山建设项目。

与华为的合作备受资本市场关注。对此，马焰表示，双方的合作方式有三个层面：

一是市场层面。华为与梅安森在安徽皖北煤电集团、淮北矿业集团等多家国有大中型煤矿集团下属部分矿山共同推进智能化矿山建设项目。合作模式上，双方技术专家、营销人员针对具体客户的智能化矿山项目共同开展调研、协同设计解决方案，经过招投标过程，如果中标，由双方各自发挥技术优势协同落地实施。

二是技术层面。梅安森基于华为盘古大模型，将已有的人工智能应用软件和AI应用模块以华为的模型与算力为支撑对现有产品进行训练和优化，并在此基础上开发更多的行业应用，这种方式叫作“HUAWEI inside”。值得一提的是，“HUAWEI inside”也是华为一种与车企的合作模式。

此外，梅安森还基于华为的智能化通信产品和智能化终端产品，根据煤矿客户在煤矿安全生产智能化产品的需求，融合自身相关技术，开发符合煤矿安全标准的新产品并申报矿用产品认证。

三是生态层面。梅安森以硬件起家，有各种系统在上千个煤矿中应用，可以接触到大量数据，公司本身也具备成熟的数据识别、数据治理的能力。梅安森可以把掌握的高质量数据，提供给华为的大模型，双方可以针对模型的场景应用进行进一步开发。

身处产业一线，对于人工智能的颠覆性力量，马焰颇有感触：“我们用华为盘古大模型下面的模型，做图像分类或者目标识别，这个过程基本上是以做标注为主，不用编代码，是一个近乎零代码的过程，所有的代码都在后台自动产

梅安森与华为的三个层面合作

一是市场层面。华为与梅安森在安徽皖北煤电集团、淮北矿业集团等多家国有大中型煤矿集团下属部分矿山共同推进智能化矿山建设项目。合作模式上，双方针对具体客户的智能化矿山项目共同开展调研、协同设计解决方案，经过招投标过程，如果中标，由双方各自发挥技术优势协同落地实施。

二是技术层面。梅安森基于华为盘古大模型，将已有的人工智能应用软件和AI应用模块以华为的模型与算力为支撑对现有产品进行训练和优化，并在此基础上开发更多的行业应用，这种方式叫作“HUAWEI inside”。

三是生态层面。梅安森以硬件起家，有各种系统在上千个煤矿中应用，可以接触到大量数据。梅安森可以把掌握的高质量数据，提供给华为的大模型，双方可以针对模型的场景应用进行进一步开发。



梅安森智能化传感器生产车间

生。而且迭代很快，这对我们的工作效率和工作成本都会有革命性颠覆。”

窥一斑而知全豹。马焰预计，盘古大模型在煤炭行业落地后，可能很快会演变成一个生态，而不仅仅是一个工具，包括梅安森在内的专业应用，都可以用App（应用软件）的形式放在生态里销售，去为更多的用户服务。这意味着，这些应用只需要很小的工作量，就可以完成对细分场景的适配，不再需要定制开发。

这一观点与多位人工智能专家不谋而合。业内认为，ChatGPT类似于行业的“iPhone时刻”，盘古大模型等的出现，类似行业的“安卓时刻”。像梅安森这样的企业，率先在生态圈中展开跑马圈地，将获得明显的先发优势。

值得注意的是，公司在最新的回复函中也提示了风险：目前公司与华为业务合作未签订明确协议，在技术合作过程中公司与华为终端有限公司签订了保密协议，暂无排他性协议，未来相关业务合作存在不确定性风险。

深耕场景 做AI时代的长期主义者

由于近期人工智能异常火爆，外界亦有声音质疑梅安森是否“跟风”？公司近期的一纸公告更是加深了这一误解：3月20日，梅安森公告称，根据公司生产经营需要，公司经营范围拟增加人工智能应用软件开发、工业互联网数据服务等。

对于经营范围变更一事，梅安森在回复函中表示，随着煤矿智能化的深度推进，市场要求采用工业互联网、大数据、人工智能等技术，实现煤矿的安全生产、智能决策、减人少人，为构建“绿色矿山、智能矿山”提供信息基础技术保障，更是基于原有的产品技术及原有物联网的数据进行拓展应用，以满足市场的需求。

在《直面掌门人》节目现场，马焰直言，并非因为盘古大模型、GPT4.0等大模型近期比较火爆，梅安森才开始关注人工智能赛道。早在2019年，梅安森便启动了一轮定增，用于“基于5G+AI技术的智慧矿山大数据管控平台项目”“基于5G+AI技术的智慧城市管理大数据管控平台项目”。

马焰表示，AI一直被梅安森视为会掀起行业革命的新技术，所以公司早就提前布局，公司与华为的合作2022年就已经展开。“梅安森从来不去做蹭热点的事情，我们会踏踏实实去做一些有价值的事情。”

当前，市场对于AI赛道的关注逐渐转向订单和业绩，如何让AI的赋能反映在财务数据上，商业模式至关重要。马焰介绍道，梅安森在智慧矿山上的盈利模式比较简单：一是各种传感器的销售，以及智能化系统的销售，这是基础；二是在数据清洗、数据治理上的付费服务；三是基于数据的应用开发，梅安森会针对一些应用场景，推出一些软硬件相结合的全新应用，如智能通风系统、智能抽采系统。

值得一提的是，梅安森曾在2022年2月公告称，控股子公司已取得武器装备科研生产单位二级保密资格证书，市场好奇公司是否在转型军工。马焰对此回应称，在感知技术、控制技术方面，特别是在一些特殊场景中，梅安森有一些独到能力，所以参与了一些军工项目。

展望2023年在矿山业务方向的发展目标，马焰透露，梅安森将紧扣“绿色、安全、高效”的命题。在具体方向上：一是要集中力量搞好智慧矿山建设；二是要在智能化洗煤厂建设上有所突破；三是要推进智能化煤矿污水处理的建设。

人工智能时代呼啸而来，梅安森虽然提早布局且颇有积淀，但技术的迭代日新月异，竞争者纷纷入局，如何跟上AI技术发展步伐，发挥自身在细分领域的先发优势，与平台型巨头携手共赢，是梅安森需要直面的课题。对梅安森来说，这是最好的时代，也是最具挑战性的时代。

南芯科技阮晨杰： 专注为客户安全“充电”

“南芯科技最大的特点是，以客户需求为导向来构建产品矩阵。”南芯科技董事长阮晨杰认为，正是由于坚持这样的理念，南芯科技才有了业界看到的“看得准、抓得住”，技术、产品领先等优势

● 记者 李兴彩

4月7日，南芯科技在科创板挂牌上市。

“自创立以来，南芯科技就专注于电源及电池充电领域，持续思考如何为终端用户创造更高价值。未来，公司将继续锚定电池新应用，努力引领电源管理芯片发展。”日前，南芯科技“80后”掌门人阮晨杰在接受上海证券报记者专访时表示，上市只是南芯科技发展历程中的一个节点，公司将继续按照既有的战略规划，行稳致远。

以客户为中心打造芯片矩阵

“80后”创业、主攻新风口电源管理芯片、多个产品在细分领域做到了市占率全球领先……提到南芯科技，业界都说这家公司看点颇多。

“南芯科技最大的特点是，以客户需求为导向来构建产品矩阵。”提及南芯科技，阮晨杰认为，正是由于坚持这样的理念，南芯科技才有了业界看到的“看得准、抓得住”，技术、产品领先等优势。

南芯科技成立于2015年8月。2017年是公司发展的转折之年。这一年，南芯科技发布第一款升降压充电芯片，并发布了支持I2C控制接口的充电芯片和DC-DC（直流电转换为直流电）芯片、支持大功率应用的AMOLED（有源矩阵有机发光二极管，一种显示屏技术）控制芯片；也是在这一年，公司的第一款降压DC-DC芯片开始大量出货。

“在电源电池充电领域，南芯科技已经形成了一条比较完整的全链路解决方案。”阮晨杰介绍，到2022年，公司的产品已经囊括了120W电荷泵充电管理芯片、高集成度GaN（氮化镓）功率芯片系列产品、全集成15W Tx嵌入式芯片、支持50W的无线充电TRx嵌入式芯片，以及通过AEC-Q100认证的DC-DC芯片、无线模拟前端等。

领先的技术、优秀的产品，让南芯科技的产品进入到多个下游领域，赢得众多头部大客户。据了解，南芯科技的产品广泛应用于手机、笔记本/平板电脑、电源适配器、智能穿戴设备等消费电子领域，储能电源、电动工具等工业领域及车载领域。

阮晨杰介绍，公司的直接客户包括增你强集团、国迅电子、环晟集团、荣耀、威健集团、亚美斯通、国迅电子、安芯电子等；终端品牌客户包括荣耀、OPPO、小米等手机品牌，小米、贝尔金、哈曼等其他消费电子品牌及多家汽车、工业品牌客户。

根据弗若斯特沙利文研究数据显示，以2021年出货量口径计算，南芯科技电荷泵充电管理芯片位列全球第一，升降压充电管理芯片位列全球第二、国内第一。

快速提升的市场份额，也给南芯

科技带来好业绩。据披露，公司2019年至2022年营业收入分别为1.07亿元、1.78亿元、9.84亿元和13.01亿元，归属于母公司股东的净利润分别为-985.34万元、-797.5万元、2.44亿元和2.46亿元。公司2019年至2021年的年均复合增长率为202.59%，保持高速增长态势。

作为细分领域的领军者，南芯科技也备受资本关注。股东榜显示，公司先后获得顺为资本、上海市集成电路产业基金、Intel、OPPO、红杉资本、光速中国、元和璞华等各路产业资本青睐。

专注深挖“充放电”价值链

2022年下半年起，消费电子需求进入疲软态势，致使上游芯片产业增长放缓。但南芯科技所在的电源芯片领域，则依然保持欣欣向荣之势。

“作为新增应用，电源电池充放电需求，尤其是高功率芯片产品，依然处于高速增长曲线上，几乎没有库存。”阮晨杰表示，作为创新的公司，南芯科技在产品研发和布局上相对激进，产品性能持续提升为公司带来远超行业增长的业绩增速；另外，在消费复苏、国际大厂在充放电芯片细分领域缺口等因素下，公司有望继续迎来产品“量价齐升”的好光景。

谈及消费电子需求复苏，阮晨杰认为，当前消费电子需求还谈不上复苏，但需求已经进入企稳阶段，接下来就是回暖、逐步上行。需要强调的是，接下去，在消费需求复苏态势下，工业和汽车领域需求可能会面临芯片国际大厂冲击及本身库存周期的影响，致使上游芯片整体行业增速放缓；但充放电芯片作为新增需求，不存在原有产品迭代问题，受到冲击相对较小。

在工业和汽车领域，南芯科技正在加大产品研发、加快下游市场推广。据悉，公司的DC-DC类产品已在工业领域稳定出货；无线/有线充电类产品也已通过车规认证并实现出货，导入汽车前装市场。公司在汽车领域的客户包括沃尔沃、现代等品牌；在工业领域，公司产品已进入TTI等品牌。

招股书显示，南芯科技本次IPO拟募集资金用于高性能充电管理和电池管理芯片研发和产业化项目、高集成度AC-DC芯片组研发和产业化项目、汽车电子芯片研发和产业化项目、测试中心建设项目等。

对于汽车电子芯片研发和产业化项目，阮晨杰介绍，该项目以高耐压大功率的车规级BMS芯片、车规级DC-DC、车载充电芯片为设计目标，有助于公司把握电源管理及BMS芯片在汽车领域的市场需求快速增长这一市场机遇，形成新的利润增长点。

记者注意到，在研发费用上，公司2022年投入1.86亿元，同比2021年的9359万元增长99.06%，凸显出公司的前瞻布局和增长潜力。

华鑫证券有限责任公司 关于撤销江门迎宾大道中证券营业部的公告

华鑫证券有限责任公司（以下简称“公司”）为优化经营网点布局，推动业务转型与发展，决定撤销江门迎宾大道中证券营业部。公司将按照《中华人民共和国证券法》和《关于取消或调整证券公司部分行政审批项目等事项的公告》（证监会公告[2020]18号）的有关要求，妥善处理客户资产，结清证券业务并终止营业活动，办理工商注销等相关手续，并向中国证券监督管理委员会广东监管局备案。

江门迎宾大道中证券营业部原有服务将由我司深圳分公司承接，具体事宜详见我司官网（www.cfsc.com.cn）及上述两家分支机构营业场所的现场公告。

特此公告。

华鑫证券有限责任公司
2023年4月7日