



星辰科技：用芯探索智能生活的星辰大海



星辰科技董事长
林永育



星辰科技园厦门总部

◎杨子墨 孔令仪 记者 林超

星辰科技专注于端侧和边缘侧 AI 视觉芯片的研发及销售，产品主要应用于智能安防、车载影像、视频对讲、家用及商用清洁机器人等领域。

7年来，星辰科技一年上一个台阶。如何在多个行业细分领域拿下市场占有率第一？作为一家厦门企业，如何一步步走向世界？近日，星辰科技董事长林永育向上海证券报记者分享了公司奋楫争先的故事。

勇闯蓝海 以信念为帆

新年伊始，接羔育幼意味着收获新一年的希望。内蒙古自治区锡林郭勒盟的牧民呼和，自家的畜棚里有多只母羊待产。得益于新安装的 AI 智能摄像头，他再也不用像往年那样需要半夜多次前往畜棚查看母羊的情况。

“即使畜棚里再黑，也能看清楚里面的情况。智能摄像头可以自动识别到母羊即将生产，手机能自动收到通知信息。”呼和开心地介绍。

呼和的故事，让林永育感到他“中年创业”的选择更具意义。

10年前，随着越来越多的神经网络技术的突破、手机层面应用的突破，以及算法的更新迭代，“AI+ 芯片”在更多的场景中逐步落地。

“当时，我们的理解是：AI赋能芯片，一定能真正在某些场景上去帮助人获得很好的体验。”林永育介绍，2017年，他带着团队，离开自己工作了20多年的电视芯片公司，在48岁时创立了星辰科技。

林永育在一次演讲中和母校师生分享成功经验时袒露心声：“找到内心认可

并愿意为之努力的前进方向，分解出不同阶段的具体目标，持续驱动自己向前。”

创业之初，摆在林永育面前的并非康庄大道：一方面，许多行业翘楚看好“AI+”这条赛道，“蓝海”很快就可能变“红海”；另一方面，团队员工多是通信、电信专业出身，AI 方面的专业人才短缺。

如何才能在激烈的竞争中突围？林永育锚定目标：努力服务 N 个细分领域市场，在每个细分领域中均做到行业前三。林永育有着自己的经营哲学：“多个小市场汇集在一起，便形成一个大市场。同样，多个细分领域排名第三，综合看来便是业内第一。”

战略规划清晰，加上团队磨合顺利，星辰科技在成立第二年营收就超过了 2 亿元并实现盈利。

林永育并不敢掉以轻心。“这个行业不仅是大鱼吃小鱼，也是快鱼吃慢鱼。”他与团队夜以继日，持续探索市场需求，紧跟行业前沿技术，不断推出新产品。

在 2018 年 10 月推出 4 颗 AI 芯片后，星辰科技紧接着又开拓了智能显示、智能车载和智能视觉三大领域，2019 年营收增加了 2 倍多。

1080P 高清行车记录仪芯片市占率行业第一、USB 摄像头芯片市占率行业第一、安防芯片市占率排名全球前三……“星辰速度”成为行业和市场的佳话。

2024 年 3 月，星辰科技在深交所上市，发行价为 16.16 元 / 股，总市值不足 70 亿元。当前，公司股票总市值已接近 350 亿元。

星辰科技做对了什么？林永育告诉记者：“我们的策略不是快速扩张，而是稳扎稳打。我们所坚持的，就是聚焦主业并

持续高水平地进行研发投入。”

坚持自研 让客户满意

“越做胆子越小，越来越如履薄冰。”谈及心路历程，星辰科技首席技术官林博给出的答案有些令人意外。

“星辰科技的传统是技术自研。但自研发投入高、周期长，相应的风险也就更大。面对新的课题和需求，到底能不能上？上了之后能不能量产？遇到问题怎么解决？每一步的决策过程其实是蛮揪心的。”他说。

林博回忆起了一次曾被认为“不可能完成”的任务。当时，研发团队突然遇到一个芯片 IP（集成电路设计中的知识产权组件）需要在极短时间内交付画质提升、特性齐全、成本几近“腰斩”的全新方案，一时间，“做不完、搞不定”的情绪迅速蔓延。

“功不唐捐，玉汝于成。”林永育为团队打气，“面对技术封锁、创新能力不足等诸多困境，更应该积极面对，奋发进取，努力突破，累积点滴优势，才能提高核心竞争力。”

公司迅速从上海、成都、深圳抽调有经验的人员，成立项目组。项目组将困难拆解成一个个具体的问题，并根据不同成员的特性灵活协调调用，引导团队将眼光紧盯要解决的具体问题而非目标的难度，重新振作起了团队的信心和干劲。

“很多时候，客户的工程师们都下班了，我们的团队还在缠客户，继续提需求，不断调整、修改。”林博回忆道，团队成员坚定信念，拧成一股绳，快速迭代，攻克难题，最终把“不可能完成”的任务拿了下来。

凭借自研能力让客户满意，这既是项目成功的密码，也是星辰科技修炼出的核

心竞争力所在。

如今，星辰科技已经实现了多项核心技术自研，被评为“国家重点集成电路设计企业”、国家级第四批专精特新“小巨人”企业。截至 2024 年 6 月 30 日，公司共获得各类知识产权 373 项。

从1到N 赋能千行百业

在星辰科技总部的办公楼内，大屏幕上播放的宣传片透露着公司的愿景——“用‘芯’探索，让生活更美好，让世界更精彩”。

“芯片能极大地提高生产力，再加上 AI 的赋能，芯片一定能创造出更多的价值。”林博说。

星辰科技不仅探索了“从 0 到 1”的突破，还实现了“从 1 到 N”的跨越。

林永育介绍，目前公司产品已应用于智能视觉、智慧车载等不同领域的头部企业中，助力用户实现安全居家、便捷出行、智能办公。未来，公司将继续布局智能机器人、智能感知产品及技术、低功耗影像技术等更高端侧 AI 产品方案，为公司创造新的增长曲线。

“落地的场景越来越广，也符合公司 Leading AI Everywhere（引领 AI 技术赋能各行各业，让 AI 技术走进千家万户）的发展目标。”林永育说，希望公司能用 AI 赋能各个应用场景并引领市场，使居家更安全、出行更便捷、办公更智能、娱乐更互动。

林永育介绍，未来星辰科技将持续在核心技术上加大投入，不断优化和改善核心基础 IP 能力，提供更稳定更可靠的芯片产品；不断丰富系列产品在细分市场的覆盖率，让 AI 技术赋能更多行业，“真正做到智能化遍地开花”。

盈趣科技：研发先行 以智取胜

◎顾颖 记者 林超

“让中国制造成为高端的代名词。”这是福建省厦门市 ODM（原始设计制造商）龙头企业盈趣科技为之奋斗了 20 年的愿景，如今正随着一个个项目的落地，逐步走向现实。

通过自研的 UDM 业务模式提供产品全生命周期服务、在持续创新产品的同时打造智能制造体系、建设全球化一体化的供应链体系与供应商合作共赢……近日，上海证券报记者走进位于福建省厦门市的盈趣科技总部，了解到公司是如何在激烈的市场竞争中摸索出一套独特经验，成为世界认识“中国智造”的一个窗口的故事。

“和客户想在一起”

“厦门的电子产业很强，当年厦华、夏新、联想移动都全国闻名，而盈趣的前身就是另一家电子巨头万利达的网控事业部。”盈趣科技董事长林松华接受记者采访时，回忆起了厦门电子产业的发展历程。

“客户需求多样化，产品及技术更新快，质量要求越来越高。”林松华总结如何应对行业挑战时表示：“公司意识到，不能像传统 ODM 企业那样被动地接单，而是要深入前端，与客户想在一起，加强研发。”

盈趣科技自研的 UDM 业务模式应运而生，即向客户提供产品研发、智能制造、产品测试、技术支持等一体化服务。

全要素生产率的大幅提升，是林松华引以为豪的 UDM 业务模式的最大特点。

“客户缺什么，客户需要什么，我们提供什么”“客户只要有一个 idea，公司最快一周内就可以拿出样品”“研发产品的同时，还能研发生产产品的智能制造体系”……谈到 UDM 业务模式如何提升效率为客户创造价值，林松华如数家珍。

在盈趣科技的企业展厅里，10 块大屏上跳动着的数字展示着多项实时生产指标，将“与客户想在一起”这一理念更加具象化。林松华说：“这是高端游戏模拟控制器项目。远在海外的客户，可以通过 UDM 模式中的联合管理系统，实时掌握自己产品的生产情况。”

据了解，UDM 模式使得盈趣科技可以与客户、供应商在现实时协同，不仅沟通节点覆盖产业链全流程，而且可提供产品生命周期的质量追溯、售后检测及维修服务。“这是公司长期获得国际知名及市场领先企业信赖的重要保障，也是公司保持持续盈利能力的核心竞争优势。”林松华说。

强大服务能力的背后，是强大科研实力的支撑。从设计到制造、从软件到硬件，盈趣科技的研发设计人员覆盖了所有生产环节，研发人员占员工总数的

20%以上。

数字化设计、个性化设计、交互设计、部件模块化……这些都是“与客户想在一起”的关键词，也是盈趣科技作为先进制造业与现代服务业深度融合典型样本的生动体现。近年来，盈趣科技被工业和信息化部列为“国家级服务型制造示范企业”“智能制造示范工厂”。

来自中国的“盈趣方案”

“要持续建设和升级国内外智能制造基地，努力让中国制造的高品质让全世界看到。”林松华认为，让世界认可中国制造的品质难以一蹴而就，而是要靠“质造”与“智造”持续赢得海外客户的认可。

2016 年，一家美国家用雕刻机公司在与盈趣科技合作 4 年后，虽已走出困境，却面临着市场逐渐饱和和增长乏力的新考验。他们没有想到，盈趣科技曾提供的“救命方案”就锁在抽屉里，这让他们差点错过了翻身机会。

当时，这家雕刻机公司为了提升产品口碑，要把产品图案更高质量地嵌入衣帽、地毯等物件，急需一款能够稳定控制温度的熨烫机，难倒了不少国际供应商。凭借在这一领域深耕多年的经验，盈趣科技接下需求，快速研发和升级，很快生产出了能将温度误差控制在正负 2℃ 以内的熨烫机，这相当于一台专业的测

温机器。

但最初这家公司并未给予“中国制造”足够的重视，来自盈趣科技的方案在他们市场部经理的抽屉里被锁了 2 个多月。

当这家雕刻机公司在林松华的不断推荐和催促下，从抽屉里翻出这份方案深入研究时，才惊讶地发现这正是他们的“财富密码”——原本他们计划一年卖 5 万台的家用雕刻机，在使用了“盈趣方案”后卖了 200 多万台，企业自此变成了行业佼佼者。

“中国企业提供的产品和服务不仅最具性价比，很多时候也是最优解。”林松华对盈趣科技在海外投资很有信心，“中国的制造能力和供应链体系的完备使得中国企业出海具备了天然的优势。”

经过 8 年的国际化布局，盈趣科技不仅完成了建设现代化智造基地的布局，还在瑞士、英国、美国、加拿大等国家和地区设立了研发及市场中心，帮助企业构建跨行业、跨专业及跨门类的生态体系，进一步提升创新能力。

“对待生活要永远保持好奇和热忱，因为生活中的任何感受，都可能成为产品研发的灵感和动力。”林松华说：“盈趣科技将坚定不移地走在创新与变革的前沿，持续通过加大研发投入、构建开放合作创新生态、建设国内外智造基地等举措打造新质生产力。”

■董事长专访

运机集团吴友华：以“国际化+智能化”重塑产业格局



运机集团董事长 吴友华

◎记者 徐锐

“随着智能化转型带来产品竞争力提升，我们的市场版图还在不断扩大，东南亚、中亚、南美等很多地区都有我们的客户。过几天我还要去趟非洲，这次不仅要向潜在客户推介我们的带式输送设备产品，还要重点推荐下我们包括后期运维在内的数智化集成解决方案。”运机集团董事长吴友华日前在接受上海证券报记者专访时表示，人工智能正重塑千行百业，而对于运机集团而言，机遇大于挑战。

从国际化到智能化，由吴友华掌舵的运机集团 2024 年以来动作不断：在大力推进“业务国际化”战略的同时，公司还在 2024 年 7 月与华为签署全面合作协议，双方将在云计算、大数据、人工智能大模型等方面进行全面合作；随后又在 2024 年 10 月宣布收购永磁电机“小巨人”企业欧瑞安，进一步推进工业智能化转型。

“经过前期的一系列布局，以‘国际化+智能化’双轮驱动的运机集团，未来大有可为。”吴友华说。

国际化——业绩增长新引擎

2024 年，是运机集团海外业务厚积薄发的一年。过往财报数据显示，2022 年、2023 年运机集团营收构成中，海外收入占比很低。随着公司加大开拓力度，海外市场随之成为公司营收的核心贡献点。2024 年上半年，在运机集团所实现的营业收入中，海外收入占比高达 67.82%。

得益于海外收入大幅增长等因素，运机集团预计 2024 年盈利同比增长 50.07%至 74.99%。

“目前我们在手订单饱满，其中 60%以上是海外订单，而随着海外客户对公司产品、服务的认可，未来海外营收贡献仍将维持在较高比例。”吴友华称。

运机集团的核心竞争力体现在哪些方面？在吴友华看来，与海外同行相比，公司通过合理控制成本、提高生产效率等方式降低产品价格，以此提高市场竞争力。随着公司大力推进智能化转型，在控制成本的同时还保证了产品的高质量、高性能，真正实现安全、高效、可靠，由此不断获得海外客户的认可。

据了解，运机集团近年来与中国中钢集团有限公司等大型国有企业一同“走出去”，合作承接海外业务，发挥公司的技术及产品优势，为海外工程项目提供产品和服务。“随着公司产业链的不断延伸，智能化应用的不断拓展，公司未来也将尝试独立承接海外项目，在矿山、煤炭、港口等领域为客户提供一体化系统解决方案。”吴友华称。

智能化——创新发展大方向

“人工智能正在重塑千行百业。”吴友华表示，从产品形态到业务模式，从客户需求到商业逻辑，从研发方向到产业布局，公司所处的行业正在发生深刻变革。

早在公司上市之前，吴友华就敏锐感受到了行业变革的气息。公司 IPO 募投项目和上市之后的可转债募投项目前瞻性地选择了数字化和智能化方向。公司选址唐山布局数字孪生智能输送机生产项目，既考虑了出海战略的地理优势，又是其谋划智能化转型的关键布局，而与华为的深度合作，则是运机集团智能化转型的重要一步，同时也为公司注入了强大的技术创新动力。

2024 年 7 月 16 日，运机集团与华为签订全面合作协议，华为将通过产品和服务专业，在联合方案设计、全球生态合作、大模型辅助开发以及人才培养与技术支持等方面提供支持，赋能运机集团构建智能设备制造能力和“矿石流”全场景数智化集成解决方案与服务能力，将人工智能大模型与矿山、散料输送港口、装备制造等行业深度结合，联合打造领先的人工智能解决方案。运机集团子公司华运智远还与华为成立联合创新中心，双方拟共同探究未来推动矿山行业智能化转型的重点方向和突破口。

这次合作的效果也立竿见影。2024 年 12 月下旬，在联合创新中心的支持下，华运智远发布“矿山智能工业巡检机器人 V1.0”。该产品将在几内亚西芒杜某矿山项目商用，预计在 2025 年上半年完成产品交付。

“与华为全面合作带来的改变是多方面的、全方位的，公司的业务模式也得到了进一步补充、扩展。”吴友华认为，与华为的合作补齐了公司在技术、创新方面的短板，顺应了产业智能化的发展趋势，也使得公司产品和服务更具竞争力。

“AI+矿山”——智能制造新标杆

回望运机集团的转型发展历程，公司的战略选择，恰是中国传统装备企业转型升级的缩影——以全球化视野开拓市场，以智能化技术重塑竞争力。

在吴友华眼中，羽翼渐丰的运机集团，未来机会多多，在主业运营上仍大有潜力可挖。“不只是新开辟的海外市场，国内细分市场在设备更新领域也有很大的增量蛋糕。”吴友华进一步表示，通过与华为的深度合作，公司对传统输送装备产业各个环节进行智能化升级，对于原有老客户，以降低经营运作成本为根本目标，公司向其提供整体的智能化的解决方案，进而实现双赢。

按照运机集团的构想，公司将以“运机集团—华为联合创新中心”为基础，研发面向更多工业场景的标准化、系列化智能工业产品以及配套服务，将智能科技的触角延伸至矿山的每一个角落，真正将“AI+ 矿山”的概念落到实处，惠及整个产业链。根据客户对特殊应用场景的需求，公司将矿山机器人作为核心发展战略，加大科研投入不断迭代产品，在合适时机下，公司计划和行业优秀企业合作成立产业基金，完善工业机器人产业链投资布局。

“传统设备制造企业，在全球工业智能化的浪潮中，唯有积极创新、转型发展才能行稳致远。未来的运机集团，干的不是‘锤子买卖’（指单纯卖设备），而是不断延伸、打通产业链，为客户提供智能化、一体化的运维解决方案，通过源源不断的后期运维收入实现公司的可持续稳定发展。真正从中国制造走向中国智造！”吴友华对未来满是憧憬。