

百名企业家说  
专精特新 走访记

# 我们锤炼!

合肥召洋电子科技有限公司



总经理 张锦峰

春节假期一过我们全员到岗，项目排期拉满，能早交一天就早交一天。成为专精特新“小巨人”企业，说到底靠技术积累，也靠团队一口气往前顶。新岁启航，我们锚定两大核心目标：全力以赴冲刺业绩，争取营收实现40%以上增长；深耕技术研发，攻坚克难、突破创新。

## 打穿细分场景 做强核心产品

车间里，设备指示灯一排排亮起。测试台“滴滴”作响。工程师拿着参数表，站在控制柜前反复核对波形、温升和响应时间。会议室里，项目排期表贴满一整面墙。“春节后第一单”被红笔圈住。调试、联测、发货节点排到具体日期。

正月初十，记者走进合肥召洋电子科技有限公司(以下简称“召洋电子”)。作为国家级专精特新“小巨人”企业，召洋电子复工第一周就拉满状态，冲刺首季“开门红”。

这里做的是“把能量管住”。地铁进站刹车，动能被快速回收，再变成可用的电；电网负荷波动，功率要及时顶上去，要把频率和电能质量稳定住。能量看不见，响应速度、稳定性、可靠性都要看得见。

召洋电子做的正是聚焦这种多元储能与大功率电能变换，面向特种装备、轨道交通、电力系统等行业，提供核心产品与系统解决方案。

走访中最直观的感受，是企业把“研发攻坚”放在最前面。研发区里，方案评审一条一条过；实验区里，边测边改不停歇，数据记录堆满桌面。“我们这些年能走到今天，靠的就是深耕技术、厚积薄发。”召洋电子总经理张锦峰说，“技术这件事，慢不得，也急不得，得一关一关过。”

专精特新“专”，体现在细分场景打穿上。召洋电子是国内在地铁行业实现示范应用并在整条线路批量交付的飞轮储能企业，在列车动能回收、无功补偿等场景形成成熟方案。项目已在青岛实现批量应用，并在广州、杭州、苏州、南宁及澳门等地交付示范项目。围绕电网调频的新系统产品接近联调联试阶段，多个大额意向订单正在推进。

专精特新“新”，落在可转化、可交付、可迭代上。召洋电子围绕多元储能与大功率变流关键技术，形成自主知识产权体系，累计拥有77项授权专利(其中27项发明专利)，覆盖大功率储能、脉冲电源、磁悬浮飞轮系统等关键应用场景。

“强链”也是企业的关键做法。召洋电子向上游联动核心零部件供应商，推动性能升级和成本优化；向下游贴紧客户工况，提供定制化方案，帮助客户提升效率、降低能耗。

张锦峰表示，下一步，公司将沿着“专精特新”路线继续加速：围绕飞轮储能等核心产品推进规模化落地；推动电网调频等新场景尽快形成可复制的商业化模式。

(本报记者 卞潘峰 叶静 仇蕾)

总经理 孙修伍



作为安徽速诚智能科技有限公司负责人，我始终坚信专精特新是制造业企业行稳致远的核心。我们将持续深耕主业、勇攀技术高峰，努力打造国内领先、国际知名的智能铸造装备品牌。

## 把准市场“脉搏” 锚定发展“航向”

新春伊始，万象更新。2月27日是农历正月十一，记者一行走进位于芜湖市繁昌区的安徽速诚智能科技有限公司(以下简称“速诚智能”)，只见生产车间内一片繁忙。一位技术人员正全神贯注对新一代智能射芯机进行最后调试。作为省级专精特新企业，速诚智能凭借在铸造装备领域十余年的深耕，以手握43项专利为支撑，在射芯机这一细分赛道上不断实现技术突破，成为铸造产业数字化转型的重要力量。

“专精特新”的核心是聚焦与深耕。“该公司总经理孙修伍接受采访时表示，企业精准把握市场“脉搏”，锚定“射芯机智能化+工业大模型应用”方向，走出差异化发展之路。依托自主研发的“正负压射砂机构”等核心技术，通过数控系统精准控制射砂压力与时间，使型芯成型误差大幅降低，复杂结构一次成型合格率显著提升；双工位设计让产能提升50%以上，助力下游企业降本增效。

在数字化转型浪潮中，速诚智能先行先试，正从生产型企业向服务型制造企业转变。“我们在实践中发现，客户需求正从单纯的设备向全生命周期解决方案转变，因此倒逼我们向系统集成服务商转变。”孙修伍表示，企业成功搭建了轻量化的工业大模型应用平台。该平台能够实现设备远程运维、工艺参数智能优化与生产数据实时分析，为企业带来革命性的效率提升。

“过去，客户设备出现故障，仅排查就要耗费2—3天时间，而现在，通过我们的平台进行远程诊断，只需要几个小时就可以解决问题。”孙修伍介绍，目前该模式已成功服务了阀门、工程机械等领域数十家企业，设备联网率达85%，运维效率提升60%。此外，企业还持续深化产学研合作，与多所高校联合开展模具固化新技术的研发，加速科研成果从实验室走向生产线。

展望2026年，孙修伍信心满满，并明确了企业发展目标：“全年力争实现产值同比增长35%，新增专利10项以上，工业大模型应用客户突破50家，全力将我们的射芯机打造成国内细分领域的‘工业精品’标杆。”

为进一步释放专精特新企业活力，孙修伍提出相关建议。他希望政府相关部门能够进一步搭建起专精特新企业与上下游龙头企业之间的精准供需对接平台，同时加大对铸造装备领域工业大模型应用的政策与资金扶持，帮助企业持续突破技术瓶颈，抢占产业发展制高点。

从坚守细分领域赛道到拥抱智能化变革，速诚智能的实践，生动诠释了专精特新企业在推动产业升级中的关键作用，正为安徽加快制造强省建设夯实基础注入强劲动能。

(本报记者 吴根权 张传兵)

## 八年磨一“镜” 匠心守初心

一直以来，肾结石都是困扰无数患者的常见病。近年来，随着医疗技术的进步，一种通过人体自然腔道进入、无需开刀的微创手术——输尿管软镜碎石取石术，成为治疗的常用手段。在蚌埠市蚌山区，安徽省幸福工场医疗设备有限公司(以下简称“幸福工场”)用八年时间，进行着一场国产化突围，让原本昂贵的进口设备，变成了普通患者也能负担得起的“国民器械”。

“企业成立后，我们首先瞄准的就是电子输尿管软镜。”幸福工场总经理韩铁工回忆。经过近三年的研发攻关，2020年1月，他们拿下了国内首个一次性电子输尿管软镜——斑马镜的上市许可。这意味着，国外企业长期以来的垄断局面被打破。

“我们将国外的输尿管软镜从重复使用变成了一次性使用。”韩铁工介绍，这一改变带来了两个直接好处：一是成本大幅降低，产品价格约为国际上排名第一同类产品的二十分之一；二是彻底避免了因镜子重复使用可能导致的病菌残留和交叉感染。

价格降下来了，品质并没有降。据介绍，该款产品的成像清晰度、先端外径等六项指标，均处于国际领先水平。首款产品的成功，并没有让幸福工场停下脚步。他们意识到，医生和患者需要的不仅仅是一条更清晰、更便宜的镜子，而是一套完整的手术解决方案。

去年，幸福工场荣获国家级专精特新“小巨人”企业称号，而这背后是八年磨一剑的自主研发与持续创新。

据悉，幸福工场自2017年成立以来，持续深耕内窥镜诊疗技术的研发、生产、销售。企业通过引进美国硅谷专利技术，已建成持续创新的一次性电子内窥镜系统化诊疗技术研发平台。目前，企业累计申请专利60项。

同时，企业持续进行核心技术攻关，尤其在输尿管软镜领域通过自主研发与产学研合作，实现了多项技术创新与产业化应用。联合北京航空航天大学光电系等高校组建研发团队，攻克高精度传感器集成与微型化技术难题，并与清华大学附属医院等医疗机构合作开展多中心临床试验，验证产品临床效能。

此外，企业在蚌山区智慧产业园建成年产50万条内窥镜的生产线，通过本土化生产降低制造成本，提升国际竞争力。

从2017年投产建设，到2025年底电子内窥镜产品的日渐完备，在泌尿外科这个细分领域，企业完成了从一条手术软镜的研发，到一整套经尿道输尿管软镜碎石取石术式整体解决方案的转型。这套方案涵盖了能量设备、视觉设备、灌注吸引设备、配套耗材四大类，围绕泌尿外科核心领域，逐步构建起技术壁垒。

市场是最好的试金石。去年，幸福工场的一次性电子输尿管软镜和中测压型输尿管软镜共卖出10余万条。目前，公司产品已覆盖全国超过2000家医院。

(本报记者 赵雪莉 李世龙)

总经理 韩铁工



当前，现有的技术手段无法在肾结石手术中把所有细小的结石碎片都取干净。这些残留的“渣子”，往往成为结石复发的根源。为此，我们正在进行系统性的思考和创新：把软镜手术涉及的四大类产品进行互联，通过协同作用将结石碎片彻底清除，实现真正意义上的术中即刻清石。

安徽省幸福工场医疗设备有限公司

铜陵铁科轨道装备股份有限公司

副总经理 张子初



2026年，公司将加速拓展海外市场，推动产业结构向更高效、更开放的方向转型升级。全年计划新建各型铁路车辆近1000辆，生产各类配件5万余件，完成各型车辆修理1500辆，力争全年实现销售收入近3亿元。

## “小批量、多品种” 差异化闯市场

“我们年初八就开工了，今年营收要冲三个亿。”走进铜陵铁科轨道装备股份有限公司(以下简称“铜陵铁科”)，副总经理张子初的话语间，透着对未来的满满信心。

这家从原铁道部铜陵车辆厂下属公司改制而来的企业，2016年重组盘活，2021年完成股改。如今已发展成为拥有各类机械加工制作、检查测量设备200余台套的省级专精特新企业，具备铁路车辆及配件研发、制造、维修、租赁、销售于一体的全链条能力，可承接各类铁路非标设备的加工制作。

“我们是安徽省唯一一家专业生产铁路货车及配件的民营企业，但不意味着要和大企业正面硬刚。”张子初说，企业精准定位“小批量、多品种”市场，走差异化竞争之路，深度覆盖全类型客户的定制化需求，在行业夹缝中闯出了自己的一片天地。

立足地方铁路、冶金、煤炭等铁路运输场景，铜陵铁科持续聚焦客户对轨道装备的新需求进行研发攻关。与铁科院联合研发的电动平车已迭代至第三代，成功破解地铁施工和闪光焊轨中无牵引力的行业难题；自主研发的新型清筛机体积小、功耗低，为地方铁路大幅节约成本；KF85自翻车载重从60吨提升至85吨，运

力提升42%……一项项创新成果，见证着企业在差异化发展道路上的坚实脚步。

“铁路建设施工单位铺架工期长短不一，动辄购置车辆成本太高，租赁成了最优解。”张子初介绍，面对这一市场需求，铜陵铁科敏锐捕捉，立足华东，并在西南、中原、华北建立车辆租赁基地，构建了覆盖全国的网格化租赁运营与服务体系。

依托企业自身的车辆制造能力，铜陵铁科不仅能够灵活调拨车源，还组建售后服务团队，实时巡查各租赁工区，及时处理运输问题。如今，企业自有租赁车辆超千辆，租赁业务已成为核心优势产业之一。

创新是铜陵铁科的立企之本。近年来，企业与高校、科研机构深度合作，共建轨道装备博士工作站，构建起“产学研用”一体化创新平台。工作站首期引进6名交通运输、载运工具、材料科学、安全管理等领域的博士研究生，由高校教授指导、企业技术骨干共同参与，围绕客户需求持续开展研发攻关。

在差异化赛道上精耕细作，在创新驱动中积蓄动能，这家扎根铜陵的专精特新企业，正以坚实的脚步，驶向更广阔的市场蓝海。

(本报记者 李舒欣 田云泽)

## “技改+研发” 创新筑高地

走进中采实业新材料(滁州)有限公司的现代化车间，一条长达百米的进口水刺生产线正在高速运转。洁白柔软的纤维棉网在水刺头的高压作用下交织成布，即便肉眼难辨的细微瑕疵，也能被一旁的实时在线质量检测系统瞬间捕捉、及时预警。

这些看似普通的无纺布，最终将用于高端婴童纸尿裤的面层、医用敷料，或是日常使用的柔软湿巾。

在医疗卫生材料这个细分赛道，中采实业新材料(滁州)有限公司正凭借“硬核”装备与“软性”研发，悄然构筑起自己的“护城河”。

作为滁州市招商引资企业，中采实业主要从事水刺无纺布、纺粘熔喷无纺布的研发、生产、销售，是国家级高新技术企业。公司引进欧洲安德里茨最新一代智能化STT非织造布生产线，高性能熔喷生产线，配套实时在线质检系统、智能分切包装系统、MES生产管理系统等，产品广泛应用于医用敷料、清洁擦拭、卫生用品面层等领域。2025年，企业获评安徽省专精特新中小企业。

谈及企业的核心优势，中采实业新材料(滁州)有限公司总经理毛兴斌将目光聚焦于“技改”与“研发”，“我们的核心竞争力来自于前瞻的布局、持续的创新、精细化的管理和差异化的市场定位。”

公司不仅提前布局了高端定制化产线，为后续高端产品研发预留空间，还配套建设了实

时在线质检系统、智能分切包装系统以及MES生产管理系统。从微生物实验室对产品细菌、真菌的严密监控，到智能化系统对生产全流程的精准调度，数字化与智能化的转型让产品质量稳定性实现了质的飞跃。

除了硬件设施的加持，公司在研发创新上同样不遗余力。目前公司已申请专利34件，授权21件，并主导和参与了3项国家及行业标准的制修订。通过与高校、科研院所建立协同创新机制，2025年公司在行业内首次实现25克超薄纯棉水刺无纺布的量产，大幅提高了纯棉卫生巾面层材料的透气与凉爽性能，成为国内首家研发生产该规格产品的企业，突破了传统30克至35克的行业瓶颈，产品技术和工艺均处于行业领先水平。

“为了研制25克超薄纯棉水刺无纺布，我们投入大量资金用于研发，即使历经无数次失败仍没有放弃。”在毛兴斌看来，企业要想保持长久竞争力，必须要有居安思危的意识，不能满足于现有“基本盘”产品，而要主动挖掘市场未被满足的需求，形成差异化特色产品，引领行业发展。

展望2026年，毛兴斌信心十足：“我们将继续依托滁州基地的产能优势，深耕医疗卫生和个护消费领域，稳固基本盘的同时，持续加大创新投入，为行业新产品开发与发展提供充足的材料支撑，助力行业高质量发展。”

(本报记者 赵晓莹 宋相国)

总经理 毛兴斌



2026，我们向下扎根，向上生长！聚焦细分领域的专业化、追求管理的精细化、开发产品的特色化，不断革新工艺技术展现新质生产力。我们的愿景是把每一块材料做到极致，让世界触摸到中国制造的温柔与坚韧。

中采实业新材料(滁州)有限公司