

# 从专注制冷到全温区探索 澳柯玛如何捅破冷柜市场“天花板”？

中经记者 张振 石英婧 青岛报道

在位于山东省青岛市西海岸新区的澳柯玛商用冷链智能互联工厂，啤酒、饮料等行业多个头部品牌的定制展示柜、售卖柜正排队下线，经机器人自动打包后等待发运，在全国各地成为一个个智能销售终端。

作为青岛市“五朵金花”之一，澳柯玛“没有最好 只有更好”的企业信念深入人心。近年来，澳柯玛建设了冷柜智能互联工厂

和商用冷链智能互联工厂等多座智能工厂，成为中国制冷行业的重要一极。

不过，和冰箱、电视等传统家电市场相比，冷柜更多应用于商用场景，主要客户多为啤酒、饮料等行业巨头，市场规模相对较小，淡旺季较为明显。8月23日，澳柯玛发布的2025年上半年报数据显示，今年上半年实现营业收入40.57亿元，归母净利润3785.47万元，扣除非经常性损益后的净利润为3615.18万元。

自1987年创立以来，和温度

“较真”38年的澳柯玛，如何不断撑高、捅破冷柜市场“天花板”？如何实现从传统家电制造企业向全冷链数字化企业转型？对此，澳柯玛股份有限公司(600336.SH)董事长张斌告诉《中国经营报》记者，澳柯玛的“互联网+全冷链”发展战略清晰，核心竞争力在于对市场需求的快速反应能力和技术创新能力，在市场竞争中确立适合自身发展的路径，聚焦制冷主业，寻找更多有温度需求的用户，在为用户创造价值的同时促进企业良性发展。



图为澳柯玛商用冷链智能互联工厂生产线。

张振/摄影

## 各式机器生产线上“打螺丝”

“通过建设智能互联工厂，澳柯玛实现了由传统制造向智能制造的转型。”

日前，记者在澳柯玛商用冷链智能互联工厂生产车间看到，“箱壳自动成型线数据平台”实时显示当天的生产计划和实际产量等信息。

在成品车间生产线，自动套箱机器人取代了人工套箱流程，可实现自动匹配、自动套箱，工作效率最高达18秒/台。

据澳柯玛商用冷链智能互联工厂生产总监于照宝介绍，澳柯玛商用冷链智能互联工厂是国内首个商用冷链智能互联工厂，“实时生产进度情况在后台都能看得到”。工厂拥有16条智能化生产线，配备40台工业机器人，实现了8大系列、多种产品的混流生产，具备年产能150万台智慧冷链产品

的生产能力。

位于青岛市西海岸新区前海湾路的澳柯玛工业园同样是一派繁忙景象。

记者在澳柯玛冷柜智能互联工厂生产车间看到，机器人参与到多个生产环节，规格多样的冷柜依次下线，最终进入终端市场和消费者家庭。

澳柯玛冷柜智能互联工厂生产负责人王凯松告诉记者，该工厂是全国冷柜行业第一个国家级智能制造示范项目，拥有8条智能化生产线，配备36台机器人和MES系统(生产信息化管理系统)，可实现8大系列、208种产品的柔性化混流生产。

据了解，面对全球主要的啤

酒、饮料、冰淇淋等商用客户的个性化需求，澳柯玛通过建设可大规模个性化定制的绿色智能互联工厂，为用户提供智慧全冷链定制化服务。

在“互联网+全冷链”战略引领下，澳柯玛构建起家庭冷链、商用冷链、冷库存储、冷链运输、自动零售、生物医疗的全冷链产业布局。

这也是澳柯玛实现由传统制造向智能制造转型的一个缩影。“通过建设智能互联工厂，澳柯玛实现了由传统制造向智能制造的转型。”张斌表示，智能互联工厂可满足用户对产品个性化定制和智能化管理的需求，也引领企业实现了从单纯制造向“制造+服务”经营模式的转变。

# 老牌房企转型高科技投资 衢州发展拟斥资超百亿元收购“独角兽”

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

8月23日，位于上海市黄浦区的豪宅上海壹号院开启五批次线下开盘，66套房源仅1小时便宣告售罄，销售额达48亿元。2025年，上海壹号院总销售额累计超220亿元，继续保持“全国单盘销冠”纪录。

尽管手握这一王牌项目，衢州信安发展股份有限公司(以下简称“衢州发展”，600208.SH)仍决心投资高科技产业，加快转型发展。近日，衢州发展披露收购国内ITO靶材龙头先导电子科技股份有限公司(以下简称“先导电科”)股份并募集配套资金的交易预案，拟通过发行股份的方式购买48家上市公司持有的先导电科95.46%股份，并募集配套资金不超过30亿元。

衢州发展相关人士日前向《中国经营报》记者强调，衢州发展通过发行股份购买先导电科相关股权，后续这一资产将装入上市公司。“至于此次收购的目的和影响，具体以公告内容为准。”

“通过本次重组，先导电科主营业务将有力充实衢州发展业务链条，扩展公司主营业务范围，直接提供公司在先进新材料领域的实体制造业务发展平台，进一步推动公司业务结构向硬科技实体制造转型。同时，公司将进一步形成‘高科技投资赋能+地产资产管理’驱动格局，增强可持续发展的韧性。”衢州发展方面在公告中阐述道。

## “销冠”项目难掩业绩下滑

在过去一年间，提到上海市乃至全国最热门的豪宅，上海壹号院是一个绕不开的项目。

2024年8月，自首次入市以来，上海壹号院合计推售5次，连续多次实现“日光”，成交均价也一路上扬。首次均价约17万元/平方米，最新的五批次成交均价约19.8万元/平方米，套均总价约7300万元。

据了解，上海壹号院热销的主要原因便是地段。该项目坐落于黄浦核心区域，总建筑面积约43万平方米，距新天地直线距离仅400米左右，且紧邻豫园与外滩。值得一提的是，2025年，上海壹号院累计销售金额超220亿元，是全国单盘销售冠军。

不过，上海壹号院的诞生之路十分坎坷。时间拨回至2004年，上海市本土企业亚龙投资拿下项目所在的黄浦区508—514街坊旧城区

地块，计划开发为亚龙古城国际花园，但很快陷入停滞；2016年，衢州发展的前身——老牌房企新湖中宝通过并购作价11.9亿元接手。

相关资料显示，新湖中宝原控股股东为新湖集团，实控人为“温州首富”黄伟。过去几年，新湖中宝深陷债务泥沼，接盘上述项目后开发进度缓慢。2020年，融创中国以约38亿元收购该项目50%权益。

此后，随着房地产行业进入下行期，上述项目又找来“帮手”——中信资产。2023年，中信资产主导出台了项目纾困方案，并注入40亿元资金帮助复工，这才有了如今的上海壹号院。

一名接近新湖集团的相关人士向记者证实：“这个项目本来就是新湖中宝(开发)的，后来将一半股权转让给了融创中国，融创中国‘出险’后又将部分股权转让给了中信资产。”

与此同时，新湖集团陆续将所

持大部分新湖中宝股份转让给浙江省衢州市国资企业，涉及资金超50亿元。2024年7月，衢州工业控股集团正式入主新湖中宝董事会。不久后，新湖中宝改名为衢州发展。

即使坐拥上海壹号院，衢州发展业绩却难挡下滑之势。7月14日，衢州发展发布公告称，经财务部门初步测算，预计2025年上半年实现归母净利润2.1亿元，与2024年同期相比减少13.25亿元，同比下降86%；预计扣非净利润5.9亿元，较2024年同期减少18.16亿元，同比下降75%。

据了解，衢州发展已于8月30日正式披露2025年半年报。对于业绩下滑原因，衢州发展方面解释称，公司地产项目开发和交付具有周期性，2024年同期个别项目集中交付，导致本期营业收入中地产结算收入同比减少约110亿元，归母净利润减少约17.3亿元。此外，本



图为上海壹号院五批次开盘现场。

地产化”，自2024年以来便再无拿地记录。据介绍，衢州发展正积极培育地产资产管理业务，实现地产业务从重资产、高杠杆模式向轻资产、低杠杆模式转变。

## 对外并购加快产业转型

在加速“去地产化”的同时，衢州发展正蜕变为衢州市收并购高科技企业的重要平台。

记者了解到，在衢州国资入主后，衢州发展以房地产开发提供稳定现金流，支撑高科技产业的长周期培育；同时，通过科技投资孵化创新动能，探索落地未来中长期发展转型路径。

7月29日，衢州发展突然停牌并宣布拟收购新材料领域“独角兽”——先导电科股权。值得关注的是，这是衢州发展在衢州国资入

主后进行的首笔重大并购。

半个月后，收购方案正式出炉。8月13日，衢州发展方面发布公告称，拟通过发行股份的方式购买广东先导稀材股份有限公司(以下简称“先导稀材”)等48名股东合计持有的先导电科95.46%股份，并募集不超过30亿元的配套资金。

以标的公司先导电科100%股权预估值不超过120亿元计算，衢州发展此次收购资金预计达114.55亿元。

值得关注的是，上述收购信息

一经公布，衢州发展股价应声大涨，相比2025年中报业绩预告发布时近乎翻番，新湖集团也中止了减持计划。按照原计划，新湖集团将在5月22日—8月21日通过大宗交易方式减持衢州发展股份不超过1.1亿股，不超过公司股份总数的1.29%，最终仅减持约0.5%股份。

事实上，衢州发展收购先导电科股份并非一时心血来潮。一方面，作为先导电科控股股东，先导稀材与衢州市往来密切，近年来持

续在当地加码投资。“衢州发布”文章指出，先导稀材已在衢州市投资三个百亿级项目。其中，先导稀材旗下浙江先导智感科技有限公司“智能传感器产业化项目”总投资约95亿元，占地面积340亩，预计年产值143亿元。

另一方面，衢州市以工业立市，新材料领域布局较早且已成长为主导产业，主要涉及氟硅新材料、动力电池材料、电子化学材料三大主要领域。而先导电科正是国内ITO靶材龙头企业，主营业务覆盖新型显示、光伏及半导体等前沿新兴战略产业。

为PVD溅射靶材和蒸镀材料的研发、生产和销售业务等，也包括高纯稀散金属及化合物的回收提纯、制备和销售。

衢州发展方面表示，从主营业务角度看，先导电科业务盈利能力良好，未来发展前景广阔，符合上市公司在科技创新领域投资及转型的发展方向。从发展转型储备角度看，先导电科是国内高端溅射靶材及蒸镀材料的领先企业，核心产品全面覆盖新型显示、光伏及半导体等前沿新兴战略产业。