



珠三角配电行业翘楚的“稳”与“进”： 金光默勒两代人的传承与创新

典型“迁徙图鉴” “老配电”的江门扎根之路

金光默勒董事长郑旭光的创业史，是一部典型的珠三角制造业“迁徙图鉴”。1986年，他从浙江温州南下广东，在广州做了近十年电气产品贸易。交通不便带来的供货痛点，让江门新会区的客户向他提议：“在新会开公司吧！货来得快，业务全部给你做。”

1995年，郑旭光在新会区成立正泰集团江门分公司。在2000年前后，当得知客户买回去的开关产品都装在配电箱里面时，公司推出组装现成的配电箱、动力柜、电容柜及电压配电柜，既方便客户直接拿回去安装，又性价比高，公司从几十万元年销售额一路涨到2006年的300多万元，狭小的门市再也无法满足市场的需求。正逢国家推出3C认证及企业规模

扩大，2007年5月，注册资本1亿元的金光默勒正式成立。

创业之初，房地产行业如巨鲸吸水般带动了配电设备需求。“一个楼盘的设备需求能顶3—5个工业厂房，高峰期我们约70%业务来自房地产行业。”郑旭光坦言。然而盛宴终有散场时，随着房地产行业进入深度调整期，行业剧烈收缩，回款难、周期长成为挑战。

市场的变化催生着这家企业不得不转型。而这场转型，倒逼金光默勒将目光投向医院、学校、工业厂房及海外项目，构建起多元客户结构和更健康的客户生态。“现在房地产业务占比已降到20%—30%。”郑旭光说。

十六字“真经” 穿越周期的制造哲学

走进金光默勒17500多平方米的厂房，敷铝锌钢板在设备上精准成型，全自动喷粉线替代了传统酸洗工艺。这里拥有配电行业先进的钣金加工能力——5.2米工作台的数控冲床、3米数控折弯机，为南方电网、广东省网、台山核电站等项目提供设备。

在金光默勒的实验区，工程师正调试智能监控系统。“传统配电箱被动供电，现在可实时监测运行数据。”郑旭光表示，这种智能配电方案，已应用于多家医疗机构。

金光默勒深知，要打造制造新生态，必须要重视技术深耕与人才培育，同时研发方向要紧跟市场需求。

车间里，技术员操作着新引进的激光焊接设备。在管理方面，企业注重融合老师傅经验与数字化工具，促进团队协作。同时，企业也在推动产业协同创新。在核电项目中，联合开发的防辐射柜体通过严格测试；在智能微电网

领域，探索光储充一体化方案。郑旭光强调：“我们一直重视与客户深度合作，共同优化周期和成本。以母线槽产品为例，我们从第一代产品开始持续优化，通过结构改进提升安装效率，新产品开发始终结合客户实际需求。”

“做企业，归根到底是四件事：做好产品、稳定价格、打开市场、跟好服务。”郑旭光总结出朴素真理。他把经营竞争力拆解为五维：价格、质量、供货速度、付款条件、售后服务。

这位“老采购”出身的掌门人，深谙供应链管理。凭借多年积累的资源和金融政策的支持，他掌握现金采购的优势：“别人给供应商三个月账期，我付现金就能多谈下折扣。一年周转多次，扣除成本仍有利润空间。”100万元的项目，当同行在97万元报价线上挣扎时，金光默勒敢报95万元仍有利润。这种策略成为其市场竞争的“核心武器”。



在江门新会区银湖大道上，广东金光默勒电气有限公司(以下简称“金光默勒”)的厂房内机器轰鸣。

这家专业生产高低压成套柜、紧凑型全绝缘全封闭高压柜、箱式变电站、母线槽、动力柜、配电箱、电缆桥架等多种规格产品的企业，通过不断引进先进生产设备，吸收先进技术和人才，坚持自主创新，与国际著名品牌公司“施耐德、西门子、三菱、ABB”成为友好合作伙伴。产品在发电厂(核电厂)、变电站、城乡配网、公共配电、铁路、化工、船业、工业及民用建筑等领域中被广泛作为供配电及控制之用。

然而当前，这家年销售额约2亿元的国家高新技术企业、省专精特新企业，正经历一场静水深流的变革。从房地产依赖到多元发展，从传统制造到管理革新，创一代郑旭光与厂二代郑南星父子，用不同的经营哲学，共同书写着珠三角制造业的韧性故事。

文/图 江门日报记者 陈敏锐



▲在生产车间，工人正在进行母线槽铆接。



►经过自动化改造，金光默勒的钣金加工能力得到进一步提升。

厂二代“变法” 从“偷师”龙头到事业部革命

2020年底，留学归来的郑南星做出一件意外的事——应聘广州某电气龙头企业的车间装配工，“当时我们车间管理有提升空间，我就想不如去顶尖企业学习。”

在充气柜生产线上的六个月堪称历练：“周一到周日无休，每天干到夜里11点。”这段经历让郑南星理解了规范化生产的价值。回归企业后，他从商务报价、采购岗起步，逐步接手管理。

2024年，一场管理革命在金光默勒启动。郑南星将三大产品线(母线槽事业部、高低压电柜总装事业部、柜壳钣金事业部)拆分为独立事业部，实施独立核算机制。“年终按事业部利润比例分红。平时效率高，年底分红见真章。”他解释变革逻辑，“把‘大锅饭’变成共同体，提升效率。”

改革初见成效。母线槽事业部2024年销售额约3000万元，2025年上半年已完成去年总量。“柜壳钣金事业部未来产能提升后也考虑对外销售。”郑南星观察到团队活力的变化，“三个事业部形成内部良性竞争。”

在父辈打下的基础上，这位1997年出生的总经理规划清晰。“主业必须做精做强。”郑南星指着光伏并网柜、储能充电桩产品说，新能源配套是自然延伸，“客户要建光伏、装充电桩，我们提供一站式方案。”

海外市场则是另一张关键拼图。通过国内客户“借船出海”，金光默勒的产品已进入东南亚、中亚甚至非洲。郑南星亲自调研中东市场后，计划组建海外突击队：“国外利润高、回款快，先从东南亚、中亚切入，未来在沙特等地

建立桥头堡。”不过他也强调渐进式策略：“国内占七八成基本盘不动，逐步调配资源出海。”

在泰国工业园，金光默勒为合作伙伴建设的变电站稳定运行。“东南亚气候湿热，我们在柜体防腐工艺上做了多次改进。”海外项目团队建立国别技术档案，针对不同市场优化设计。

同时，出海模式持续探索。在乌兹别克斯坦项目，金光默勒派出技术骨干联合当地团队。“设备交付只是开始，后续运维创造持续价值。”在坦桑尼亚项目，快速响应赢得客户信任。郑南星规划着“技术骨干开拓，当地资源协作、国内专项支持”的出海模式。

暮色中的厂房灯火通明，两代人的经营哲学在此交融。对于儿子的改革，郑旭光保持着风控意识。“试错可以，但必须设止损线。”他比喻，“企业要量力而行，挑60公斤的体格别硬扛150公斤。”

父亲坚守“现金采购—成本控制”的商业本质，筑牢发展根基；儿子推动的管理变革，激活团队效能。在粤港澳大湾区电力配套领域，金光默勒的实践揭示着制造企业的务实路径：用父辈的“稳”守住生命线，以新一代的“进”开拓可能性。

当他们的配电设备服务于重大工程，当海外项目稳步推进，这家企业正用行动证明：立足本业、持续改进的传统制造企业，始终是产业发展的坚实力量。在变革的时代浪潮中，金光默勒的故事也在印证：那些扎根实业、专注价值创造的企业，终将赢得持久发展的空间。

专题

新闻编辑中心主编
责编/周祥荣 美编/皇鑫

“乡村振兴 一起同行”CCTV-17农业农村频道年度资源推介会将在蓬江区举办

全方位展现区域农产品竞争力

为进一步讲好“三农”故事，提升区域农产品品牌影响力，8月15日，“乡村振兴 一起同行”CCTV-17农业农村频道年度资源推介会将在蓬江区江门人才岛科技产业园举办，进一步深化“蓬江优品”品牌矩阵建设，创新传播方式，提升品牌价值，助力“百千万工程”走深走实。

此次推介会将邀请中央广播电视总台、广东省农业农村厅及江门市和蓬江区政府部门、农业企业等代表出席，计划开展系列签约仪式，并发布强农品牌计划，助力江门农业产业数字化转型。现场还将设置央小满电商线下市集，助农优品区、文创非遗区等，集中展示具有地方特色的名特优新农产品，全方位展现区域农产品竞争力。

据介绍，“CCTV 强农品牌计划·央小满”是中央广播电视总台控股上市公司中视传媒旗下上海中视打造的融媒体电商品牌。今年6月，全国首家央小满AI电商中心正式落户江门人才岛科技产业园。项目总投资约5000万元，场地规模约1200平方米，建成后的电商中心将依托先进的AI技术，通过产品销售、联名权益、电商培训、承接文旅推介活动等多种模式，为江门及周边地区的农产品销售提供智能化解决方案，助力江门农业产业数字化转型，拓宽农产品销售

渠道，助推大湾区农业产业高质量发展。

近年来，蓬江区以实施“百千万工程”为主要抓手，狠抓农业农村和水利各项重点工作任务落实，群众获得感、幸福感持续提升，农村经济社会呈现持续向好态势。新型农业经营主体如雨后春笋般茁壮成长，累计创建市级及以上农业龙头企业21家，其中国家级农业龙头企业1家、省级农业龙头企业10家，打造省级标杆家庭农场6家、农民专业合作社3家。农业品牌建设硕果累累，累计培育“三品一标”、良好农业规范(GAP)认证农产品10个，“粤字号”农业品牌增加至21个；依托杜阮凉瓜、沃柑、鳊鱼等特色农产品，建设杜阮上巷村和棠下良溪村、五洞村3个“一村一品”专业村，其中杜阮上巷村入选省级“一村一品”专业村，打造粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地2个、农产品出口基地2个。随着农业各项工作的稳步推进，蓬江区村级集体经济总收入实现稳步增长，从2021年的15.75亿元增加到2024年的17.17亿元，农村集体资产总额达120.36亿元，约占全市三分之一。

“与央小满品牌开展合作，将显著提升蓬江区农产品的核心竞争力，带动地方农产品加工、物流、包装等相关产业协同发展，创造更多就业岗位与经济效益，

培育乡村新业态，推动农业农村事业高质量发展。”蓬江区农业农村和水利局相关负责人表示。

(文/图 任佳燕)

▼近年来，蓬江区农业品牌建设结出累累硕果。图为“蓬江优品”青年广场店中展示的各类特色农产品。



►全国首家央小满AI电商中心落户江门市蓬江区。



2025-2026

江门市企业家工商管理研修班

招生中



识别二维码 了解详情

赋能企业家成长，助力企业高质量发展。欢迎企业家、公司高管、创业者报读！

报名咨询：万老师 13702283232、陈院长 18138011996

广告