

向新图强 逐质而行
——构建现代化产业体系之江企巡礼

在粤港澳大湾区的西翼，江门台山三合镇的1200亩土地上，金黄色的黄晶果挂满枝头，冰淇淋果的清香弥漫田间，神秘果的“酸甜魔法”正被科研团队破解——这里是广东龙飞生物有限公司（以下简称“龙飞生物”）的热带珍稀水果乐园。

作为国家高新技术企业、江门市重点农业龙头企业，龙飞生物以“科技+农业”为核心，将一颗颗“小众热带果”培育成“产业金果”，更以企业家的初心与坚守，书写了从城市到田间的创业故事。

文/图 江门日报记者 李银换



通过“公司+基地+农户”模式，龙飞生物带动超500户农民增收。

初心守望
从财经青年到“水果探索者”的坚守

步入龙飞生物的种植基地，40余种热带珍稀水果在标准化种植区竞相生长。龙飞生物总经理禩文生切开黄晶果，乳白果肉透亮如玉：“这是南美洲品种，经10年选育，单果最大1.5公斤，甜度最高可达22度。”

这看似平常的展示，实则是企业深厚技术底蕴的生动彰显，每一颗果实都凝聚着科研人员的智慧与心血。

禩文生与农业的缘分，始于童年时期对土地的深刻记忆。“我出生在肇庆农村，小时候跟着母亲种蔬果，对土地有感情。”禩文生的创业故事，始于对农村的“乡愁”，更源于对农业科技的“信仰”。

2005年，在深圳从事金融工作的他响应乡村振兴号召返乡创业。一次偶然机会，他接触到神秘果——这种能将柠檬酸转化为甜味的神奇果

科技赋能
突破“小众”边界，打造热带水果“芯片”

“农业的未来在科技，而科技的落脚点在品种。”禩文生表示，“在江门，农业高新企业不多，技术研发能力最关键。”企业自成立便定位“科技创新型农业开发”，聚焦种质资源收集、品种研发与种苗培育，以高技术研发彰显“高新”含金量。

创业初期，他面临神秘果“生长周期长、产量低”的核心难题：普通栽培需4—5年才开花结果，单株首年仅产10—20个果实，国内产品极为稀缺。但他坚信“农业突破需时间与科技坚持”，于是带领团队与暨南大学、华南农业大学、中国热带农业科学院等机构深度合作，组建科研团队，围绕“控果技术”“活性成分提取”“有机种植标准”等关键领域展开攻关。通过基因测序解析生长基因，研发出“控果调控技术”将结果周期缩短至2年；开发“有机种植技术体系”使单株产量提升3倍；创新“活性成分提取工艺”将神秘果蛋白纯度提高至98%。这些努力让企业获得《一种神秘果树的控果方法》等7项发明专利，“神秘果果核提取物降血糖应用”项目更获江门科学技术奖二等奖，神秘果基地实现标准化生产，成为医药研发领域的“原料库”，“神秘果产业化关键技术和装备创新与应用”获得海南省技术发明奖二等奖。

在黄晶果领域，作为江门首家种植企业，龙飞生物2012年从南美洲引进种子，依托台山优越的自然条件与华侨引进的东南亚品种资源，通过土壤改良、大棚避雨栽培等技术手段，将黄晶果的挂果期从“一年一季”延长至“一年两季”，培

实。“当时我就想，若能规模化种植，既让农民增收，又开发其药用价值，多好！”禩文生一下子着了迷，自此踏上了神秘果研究的拓荒之路。

2005年7月，禩文生创立了深圳市神秘果实业有限公司；2011年6月，他又创立了龙飞生物，专业从事神秘果等特稀果蔬及农业新技术、新产品的研发与推广。

从财经青年到“水果探索者”，禩文生用20年时间完成蜕变：主持完成12项省市科研项目，发表论文10多篇，申请专利28项，获评“江门市优秀科技工作者”。他以“科技兴农”的务实态度，突破热带珍稀水果种植边界，用实际行动诠释了“初心守望”的真谛——以技术研发为根，深耕农业沃土，让热带珍稀水果成为农民增收的实在路径，为乡村振兴注入科技动能。

育出超40个品种（其中10余个适合推广），部分优质品种单果重量超1公斤，零售价达每公斤200元，产品主要销往粤港澳大湾区、北京、上海等高端市场。

从神秘果的“零的突破”到黄晶果的“本土化选育”，龙飞生物以国家高新技术企业的高技术研发能力，突破热带珍稀水果种植边界，打造出属于中国的热带水果“芯片”，为乡村振兴注入强劲科技动能。



龙飞生物以“科技+农业”为核心，将一颗颗“小众水果”培育成“产业金果”。

产业带动
乡村振兴的“龙飞样本”

“农业不是简单的‘种与收’，而是要带动一方产业，富了一方百姓。”禩文生深知，企业的价值不仅在于经济效益，更在社会责任。

通过“公司+基地+农户”模式，龙飞生物与周边农户签订种植协议，提供种苗、技术指导及包销产品，带动超500户农民增收，户均年增收超3万元。同时，企业每年开展农业技术培训超5场，培训农民超200人次，将神秘果、黄晶果等种植技术送到田间地头。

在带动农民增收后，龙飞生物将目光投向农产品产业链整合创新。公司大力建设农产品分级打包物流仓库，配备产后清洗、预冷、分级、包装、冷藏等先进设备，补齐农产品供应链“最初一公里”短板。这一举措成效显著，一方面提高了农产品商品化处理和错峰销售能力，推动企业自身发展，扩大联农带农范围；另一方面，扩大了水果等产品供应规模和效率，带动更多农民参与产业链工作，解决就业问题，提高收入。稳定的市场销售量还吸引了更多农户种植黄金果等产品，助力打造特色水果品牌。此外，公司能为周边农业企业提供保鲜储藏、分级打包、配送服务，全方位助力农业发展。

此外，龙飞生物还积极拓展销售渠道，搭建线上销售平台。这一创新突破地域限制，让区域农产品快速对接全国消费市场，解决农产品“卖难”问题。同时，降低流通成本，削减传统批发多层中间环节，实现物流直达消费者。更重要的是，通过消费端数据反哺生产，指导种植品种优化与加工标准制定，推动“以销定产”的柔性供应链建设，为农业现代化注入新动能。

在禩文生的规划里，1200亩种植基地不仅是“生产车间”，更是“文旅课堂”“科普乐园”。2023年，该公司与台山凤乡玉环旅游项目合作，共同投资打造“热带水果科普园及特色产业基地”。禩文生表示，要让果园成为传授种植知识的课堂和吸引游客的农文旅项目。

当前，台山三合镇正抢抓“双通道”开通机遇，整合资源打造“粤港澳大湾区旅游康养基地”，龙飞生物的热带水果产业成为其中的“特色拼图”。在科技创新与坚守初心的双重驱动下，龙飞生物让小众水果长成“产业大树”，以产业兴旺带动乡村全面振兴，为“百千万工程”落地生根、开花结果贡献了鲜活而有力的实践范例。

奋斗者
在路上



蔡绍军

在江门市恒健实业有限公司（以下简称“恒健实业”）的智能化滴胶生产车间里，机械臂正以稳定速度精准运作，一片片兼具环保属性与美学质感的3D水晶墙贴应运而生。

这样高效且稳定的生产场景，源于企业对技术升级的持续投入。“我们对滴胶生产设备与工艺进行智能化、标准化、流程化升级改造后，能更精准控制滴胶位置、烘烤时间和流平速度，生产效率和产能随之大幅提升。”恒健实业总经理蔡绍军介绍道。

正是这份对完美工艺的执着追求，以及“敢想敢干才能成功”的勇敢精神，让恒健实业在激烈的市场竞争中稳步前行，成长为国内外一流的先进装饰材料企业。

文/图 江门日报记者 陈倩婷

十年铸一剑
深耕DIY环保自粘装饰优品领域

“3D水晶墙贴美观漂亮，使用便捷，完全DIY裁剪粘贴，就能让家居焕然一新，还能适配多种装修风格，在海内外装饰市场占据一定份额。”2014年，蔡绍军敏锐地捕捉到环保自粘装饰材料的市场机遇，创办了恒健实业，并注册了“Easticky”和“美易贴·贴易美”的中英文商标。“我们期待‘美易贴’，能贴近消费者生活的每一天。”蔡绍军说。

恒健实业成立之初，为解决传统装饰墙贴存在的抗菌、翘边、爆胶、异味等痛点问题，蔡绍军带领技术团队扎根实验室和生产车间，通过收集国内外客户反馈的信息，反复调试高粘可移胶方案，测试新材料的稳定性，推动生产设备的智能化研发落地。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。经过2年的研发，恒健实业推出全新型3D环保水晶滴胶墙贴，有效解决了脱落、霉变等行业痛点，技术达到了国际先进水平，投放市场后迅速赢得客户青睐。为适应欧美市

场的严格检验要求，该产品已通过SGS、TUV等国际检验机构的认可，符合美国加州65、欧洲RECH及CE环保检验标准，建立了ISO9001:2015质量管理体系、ISO14001:2015环境管理体系及BSCI社会责任管理体系。

如今，恒健实业已获得发明专利2项、实用新型专利15项，其主要产品也从墙贴扩展到手机彩贴、文具益智贴、香水贴、浴室贴、减压贴、文创贴、摩托车贴、电池保护贴等，应用场景广泛，与杜邦集团、万华化学、长兴材料、金光纸业等知名企业建立了紧密合作关系。

近年来，恒健实业获评为国家高新技术企业以及广东省“创新型中小企业”“科技型中小企业”“专精特新中小企业”“广东好建材”，并在2022年中国创新创业大赛（江门赛区）获得好成绩，入选2023年度“无限创新”江门科学技术奖。

打破“内卷”
从卖产品到卖服务

乘着全球跨境电商的东风，2016年以来，恒健实业通过B2B、B2C等多种模式将产品销往30多个国家和地区，销量稳居亚马逊、阿里巴巴等电商平台，以及美国沃尔玛、Costco、德国ALDI、南美SODIMAC等全球知名商超前列，成为国际3D环保自粘装饰墙贴领域的隐形冠军。

2020年，蔡绍军发现了一个让消费者困惑的普遍现象：买装饰墙贴常常要为用不上的部分买单。比如，家中墙面实际只需铺贴1.5平方米，可商家大多按“1平方米/盒”的固定规格售卖，消费者只能买两盒，最后剩下的0.5平方米墙贴只能闲置浪费。他心里开始盘算，能不能优化经营模式，让消费者按需购买？

彼时装饰材料行业竞争激烈，价格战愈演愈烈。“行业内卷太厉害，拼价格没有出

路，得做‘别人做不到的事’。”蔡绍军的思路逐渐清晰：从单纯卖产品转向提供定制化服务。他带领团队开发了一款实用的APP——用户输入墙面尺寸，系统就能自动生成定制化墙贴方案，并同步预览墙贴3D精彩图案，呈现给消费者自己想要的装饰效果，工厂则按照客户所需的面积提供合格的产品，从而避免材料的损耗和金钱的浪费。

“为了实现这种‘精准定制’，我们对工厂生产线进行了改造，还新增了个性化生产设备，最终做到了‘小批量精准裁切’。”蔡绍军介绍，尽管定制化产品的价格比传统标准化产品稍高一些，但帮用户彻底解决了“浪费”的核心痛点，反而更受市场青睐。更意外的是，这种模式不仅吸引了大量个人消费者，更带动了不少家装设计装修公司主动找上门合作，为企业开辟出了新的业务增长点。

热心公益
用行动诠释企业家精神

蔡绍军坚信，企业的成功不仅仅在于经济效益，更在于对社会的贡献。一直以来，他带领企业团队积极践行社会责任，在助学、防疫、救灾等领域持续发力，用实际行动传递温暖。

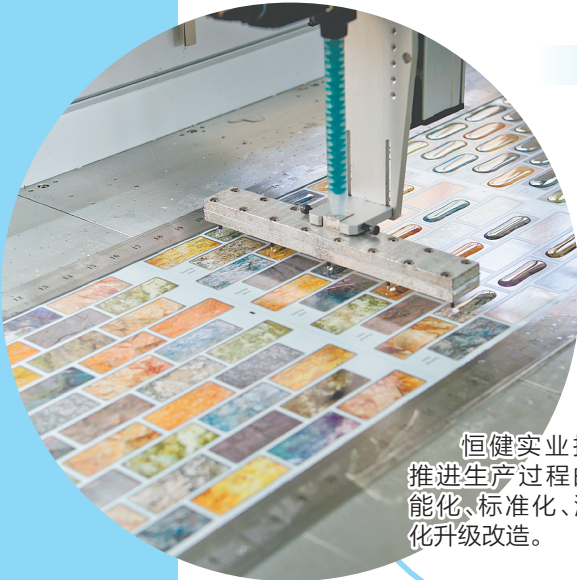
助学路上，蔡绍军和企业团队通过公益平台，长期资助因家庭经济困难面临上学难题的学生。截至2025年8月，他们已资助20多名学生，按学期给予生活补贴，累计投入助学助教资金超50万元。此外，蔡绍军还牵头在安徽老家成立农村小学助学助教基金会。

履行社会责任，蔡绍军始终不遗余力。新冠肺炎疫情防控期间，他连续3年投身防

疫工作，向安徽老家和蓬江区棠下镇捐赠防疫物资与资金共计超15万元，同时积极号召企业员工参与社会疫情防控工作。2021年河南郑州遭遇特大水灾，蔡绍军向有关救援组织捐赠2万元装备经费，为前线救援人员增添安全保障，助力救灾工作高效推进。

2018年5月，已离职2个月的企业员工赵先生，在台山家中被水牛的角刺穿了胸膛，生命垂危！蔡绍军得知消息后，连夜多方联络，陪着家属熬过8小时漫长手术，成功将赵荣胜从死神手中抢回。术后他还组织员工募集爱心捐款，多次带着慰问品上门探望，帮助赵荣胜逐步恢复生活信心。

面向未来
多元化业务开启增长新通道



恒健实业持续推进生产过程的智能化、标准化、流程化升级改造。

在蔡绍军的企业战略规划里，恒健实业的未来并不局限于新材料领域。他的办公桌上，摆着两个新样品：一个是嵌有定位芯片的老年人防走失3D水晶徽章，另一个是

印有敦煌壁画的多用途冰箱贴。

“老年经济和文化消费是两大风口。”蔡绍军解释，手机、手表、眼镜等贵重物件容易丢失和被盗窃，而小徽章扣在衣服里面不容易脱落，定位芯片嵌入徽章里，亲属通过APP就能定位和查找信息。文创冰箱贴则是与省级博物馆的合作项目，用3D水晶滴胶工艺呈现文物的线条肌理与色彩层次的变化，提升和赋能文创产品的文化附加值与市场吸引力。“我们的优势是材料和工艺创新，把它和不同场景结合，就能创造出新情绪价值，从而产生经济效益。”蔡绍军说。

当定位徽章扣在老人衣襟，当文创冰箱贴静栖于游客家中，这些从江门走出的产品，早已超越了“装饰”的意义，成了连接生活与温度、创新与文化的纽带。这恰恰体现了高质量发展下制造企业创新的生动注脚，敏锐洞察用户需求变化，精准锚定企业经营方向。在企业专业化、多元化探索中，恒健实业的发展道路正越走越宽，越来越好！

『小众热带果』成为『产业金果』

探访国家高新技术企业龙飞生物