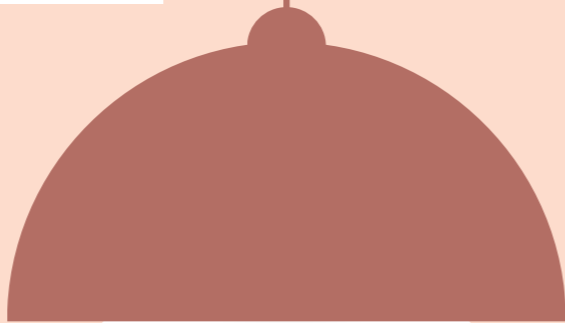


企一照明 在做清醒的「少数派」 在照明赛道上



“小鸟灯”外观非常独特。

在江门建一座美术馆的文化逻辑

2003年，企一照明在上海创立，并于2013年正式实现集团化发展。截至目前，企一照明的销售服务网络已覆盖全国，建成700多家体验馆、1000多家城市专营店，核心业务涵盖灯具、智能系统、照明设计等多个板块，提供从产品到工程的全流程服务。

2009年，企一照明开始布局在江门市的生产制造基地。韩春阳回顾这个决策时，坦言起初很多合作方都不理解：中山古镇是“中国灯都”，占据着照明产业最密集的产业链和商贸中心，为何偏偏要在几公里之外的江门另建基地？“我们发现，把团队安置在中山反而容易让客人眼花缭乱。”韩春阳解释，“你很难完全展示出自己的独特性。”后来，企一照明拿下了江门的一块地，一座由中国台湾建筑大师赖张亮操刀

的清水混凝土建筑拔地而起。今年5月8日，贤美术馆正式对外启用。将一座颇具艺术场域感的美术馆，放置在传统制造业的厂区内，不仅对外界是一种冲击，对内同样是一次观念的刷新。“老板们坚持的就是专业的人去做专业的事。”韩春阳说，在贤美术馆，无论是选定展陈的艺术家，还是一楼展览的空间布局，公司层面几乎没有干涉。从上海到江门，从制造车间到贤美术馆，企一照明的“物理搬迁”背后，是一场企

业文化的升维。“做美术馆是向内部员工传递信号——我们已经朝美的方向发力了，希望整个内部团队朝着这个提升逻辑发展；也向经销商和客户释放信号——我们已不再单纯地卖产品、卷价格。”韩春阳说。

文/图 江门日报记者 陈敏锐

不做“低价内卷”的盲从者

近几年，照明行业面临的宏观环境并不乐观。一些大型照明企业陷入经营困境。终端市场预算收缩、流量分散，整个照明市场似乎笼罩在一片阴云之下。面对这样的局面，绝大多数企业的本能反应是扩大客群、降低价格。但在韩春阳看来，越是迷雾重重之时，越需要坚守一种确定的判断力，而企一照明的答案很简单：适当放弃。“我们经常遇到这样的项目，客户想要很

低的价格，拿友商的报价让我们看，问能不能做到同样的价位。”韩春阳坦言，这个问题一度困扰过他的团队，尤其是在市场环境恶劣的情况下，放弃一笔订单，背后可能就是好几个经销商的营收压力，“但是如果我降低价格、品质和服务标准，和他们在同一个赛道竞争，结果一定不好。”企一照明在家装市场的核心业务占比超过一半，以此为基础支撑着全国700多家城

市体验馆经销商门店的正常运转。在此基础上，公司选择向下延伸产品线固然可以在短期内增加业绩，但韩春阳认为，如果为了迎合低价需求而偏离“高端品质”的定位，反而会引发市场对品牌认知的混乱。韩春阳回忆自己加入企一照明之初，也曾因几次低价订单被公司直接婉拒。“经过两次经历之后就我明白了——你不能再纠结于什么都想要，适当放弃，把这件事情一贯到底。”韩春阳说。

正是在这种“有所为，有所不为”的战略定力下，企一照明的核心利润并非依靠走量，而是凭借在健康照明、智能控制乃至博物馆级光效上的深度研发来换取高溢价。截至目前，江门市企一照明有限公司已被认定为高新技术企业，产品全线符合CCC认证标准，获得发明专利、实用新型专利和软件著作权等200余项。

未来竞争的核心是审美

经过努力，企一照明的产品全面接入华为鸿蒙、小米米家，以及国际通用的 Matter 协议，打通了万物互联的底层互通。但技术体系是地基，真正决定品牌上限的，始终是对“光环境”的美学想象。“我们对未来的判断很清晰。未来竞争的核心就是审美。未来所有的高端溢价空间，都与审美息息相关。”韩春阳反复强调这一点时，眼神中没有犹豫。最能体现企一照明审美野心的，是其“水墨”系列。这个定位国际高端的产品线，在设计端屡获国际顶尖奖项——2024年，水墨旗下的博物馆系列一举拿下德国 iF 产品设计大奖和红星设计大奖。尤其是在博物馆照明领域，它突破了传统射灯仅提供照度的功能局限，以专业级的色光还原与健康光谱技术，服务于首都博物馆等国家一级博物馆。另一个被市场验证的案例，是企一照明旗下被称为“小鸟灯”的产品。韩春阳透露，这灯零售价3600元，在京东平台销量表现相当出色。他分析其成功并非偶然：“它是对设计

的极致追求，外观具有独特性。你把‘小鸟灯’放在那里，有些人可能无法接受这个线条，但另外一批人很喜欢，这就是审美筛选的结果。”目前，企一照明已从专注于满足基本“照亮”需求的场景，拓展至为不同消费人群提供个性化的光环境。“我们之前的筒灯和无主灯照明，可以满足日常生活需求。现在我们开始用莫兰迪配色，甚至考虑融合敦煌、故宫等文化元素，来提升空间的品位层次。”韩春阳说。韩春阳介绍，企一照明的产品已成功进入SKP商场。与此同时，跨界合作的步伐也悄然加快——一些建筑师和珠宝设计师主动上门寻求联名项目，探讨珠宝与灯具在光影美学上的共同表达。尽管国内仍是核心阵地，但企一照明的外销业务已积累了超过十年的经验，其产品销往新加坡、泰国、印度尼西亚、马来西亚乃至美国的部分画廊与机构。而在更为纵深的文化合作层面，企一照明成功参与上海的一

场顶级艺术展览——世界级艺术家贾科梅蒂的70余件作品在国内落地展出时，企一照明从方案设计到最终光效全程负责。“对方一开始怀疑过——一家中国的照明企业能否把这么高规格的展览光效做好？”韩春阳笑了笑，“最后我们用光效回应了一切。”采访结束之前，韩春阳聊起自己从上海到江门的生活感受。与上海高密度的会面、精确到半小时的日程表不同，他在江门找到了一种平衡：“可以打球、画画，做公众导览等。”这或许也正是企一照明所追求的商业哲学：不被节奏裹挟，以审美为尺度，在技术和文化之间的缝隙里，找到一条少有人走的路。当被问及这座独特的美术馆与销售转化之间的直接关系时，韩春阳只是淡淡地说：“最高级的品牌营销就是潜移默化——观众走进来，觉得光很舒服。光就像女生的妆容，可以让空间瞬间不一样。”窗外阳光照进美术馆，打在清水混凝土墙面上，光影之间有了一种近乎雕塑般的质感。这或许正是照明这个古老行业，在智能时代里最动人的新叙事。



5月8日，贤美术馆正式对外启用。图为美术馆内部。



传统制造业如何“老树发新芽”？

制造业是实体经济的根基，做强做优传统制造业，是江门冲刺万亿工业强市的关键支撑。实践证明，传统制造业绝非日落西山的“夕阳产业”，只要紧抓绿色发展风口、深耕转型升级之路，老旧产业同样能突破发展瓶颈、焕发全新生机，实现“老树发新芽、旧业启新篇”。

深耕五金制造行业30余年，亲历传统制造业的迭代变革，我深刻感受到绿色转型是企业生存发展、提质增效的必答题。以江门市蓬江区芝山五金工艺制品有限公司为例，这家深耕外贸加工的老牌五金企业，曾深陷工艺落后、能耗偏高、资源损耗较大的发展困境。加之当下全球绿色贸易体系加速重构，欧盟碳关税等国际绿色壁垒持续收紧，粗放式发展模式早已难以维系，传统制造企业的转型压力愈发凸显。近年来，企业立足绿色生产、科技赋能、行业协同多维发力，主动革新生产模式、优化产业结构，在行业承压前行的大环境中实现营收逆势增长，真切印证了绿色是制造业高质量发展的最美底色、最强动能。

传统产业绿色转型之路困难重重，前期投入大、回报周期长、技术门槛高、人才缺口大，是多数中小制造业企业转型路上的普遍难题。推动全市传统制造业整体蝶变、全域升级，需要政府、企业、行业多方联动、同向发力，以精准施策、科技赋能、抱团协同，打通转型堵点、激活发展亮点。

政策支持是传统企业敢转型、愿转型、能转型的坚实保障。针对企业绿色改造、节能升级、技术研发的资金压力，需持续用好绿色金融工具，精准对接企业环保设施更新、低碳工艺改造等核心需求，切实降低企业转型成本。同时坚持柔性监管、精准施策，严格落实环保标准的同时，摒弃“一刀切”治理模式，根据行业特性、企业规模实施差异化指导。搭建全市绿色转型交流共享平台，推广标杆企业成熟经验，引导更多传统企业转变发展理念，主动拥抱绿色变革。

绿色发展的本质是科技创新竞争，核心是专业人才支撑。破解传统产业低碳技术短板，需深化产学研深度融合，依托江门双碳实验室、五邑大学等本地科研和高校资源，搭建公共技术服务平台，聚焦节能降耗、低碳生产、碳足迹追溯等关键领域联合攻关，加速绿色科技成果落地转化。针对国际贸易新规、绿色低碳产业需求，开展定制化技能培训，补齐中小企业技术短板。同时完善绿色人才引育留用机制，精准培育碳管理、节能环保等专业人才，吸引高端绿色人才扎根江门制造业，为产业转型注入智力活水。

单打独斗的转型难以长久，抱团协同方能凝聚合力、行稳致远。行业商会、协会是连接政府与企业的重要桥梁，应充分发挥纽带作用，牵头组建行业绿色发展联盟，整合行业资源、统一绿色生产标准，搭建技术共享、经验互通的交流平台。依托新生代企业家商会等平台，持续推广“师徒结对”、技术共建模式，带动中小微企业同步转型。全面推进“绿色工厂、绿色园区、绿色供应链”三级创建，发挥链主企业牵引带动作用，推动产业链上下游协同绿色升级。同时深化粤港澳绿色产业合作，在绿色金融、碳交易、节能环保、海洋绿色经济等领域双向赋能，构建跨区域协同发展新格局。

传统制造业是江门工业的底蕴和基石，绿色转型不是淘汰传统产业，而是重塑产业核心竞争力。立足万亿工业强市建设新征程，只要全市制造业企业坚守实业初心、深耕绿色赛道，政企同心、行业聚力、科创赋能，必能让更多传统产业突破发展桎梏、焕发全新活力，让老牌制造业企业在绿色高质量发展浪潮中持续抽枝发芽、硕果累累，为江门制造业转型升级积蓄源源不断的绿色动能。

(江门市蓬江区芝山五金工艺制品有限公司总经理 罗达全)

文明健康 有你有我

人人参与环境保护 天天享有健康生活



江门日报社