

宝士制冷以出口为核心、内销为补充 做精移动空调细分赛道



虽已立秋，但暑热未消，全球制冷消费需求持续攀升。在江门宝士制冷电器有限公司(以下简称“宝士制冷”)位于江海区的新厂区内，标准化生产车间高速运转，整洁的研发实验室里技术人员正在潜心攻坚，厂区内完善的配套设施勾勒出智能制造企业的全新风貌。作为江门本土深耕移动空调领域的骨干企业，宝士制冷专注移动空调细分赛道多年，依托精准的海外市场定位、持续的技术迭代创新、精细化的品质管控体系，从早期代工加工的小作坊，成长为年销售额超10亿元的行业实力派。企业以出口为核心、内销为补充，持续适配全球市场差异化需求，同步推进技术革新、自主品牌创建与上市筹备工作，以稳健的发展态势，助力江门家电制造产业扬帆出海、提质升级。

文/图 江门日报记者 傅雅蓉

迭代升级 构筑一体化产业体系

扎根江门20余年，宝士制冷的成长轨迹，是企业精准把握行业机遇、稳步迭代扩张的真实缩影。据宝士制冷相关负责人李兵介绍，企业创始人原本深耕家电贸易行业，具备丰富的家电销售与行业研判经验。20多年前，国内空调市场主流为大型分体式机型，行业头部企业均聚焦主流赛道，投入成本高、竞争激烈。而小巧便捷的移动空调赛道参与者少、市场空间大、投入门槛低、海外利润可观。凭借敏锐的行业洞察力，创始人最终锁定这一小众细分市场，开启移动空调研发与生产业务。

企业发展初期，仅搭建了小规模的研发团队，没有自有生产线，采用“自主研发、自主采购、委托代工”的轻资产模式，专注产品研发与市场销售。彼时业务已全程瞄准海外市场，国内市场几乎空白。后续企业搬迁至新会区，延续以研发、销售为主的运营模式，依托外部生产线完成产品组装加工，持续深耕外贸渠道，逐步积累行业资源与客户口碑。随着海外订单稳步增长，代工模式的产能与发展局限逐步凸显。为突破发展瓶颈，企业搬迁至江海区，租赁两栋厂房，正式拥有专属生产

线，搭建起独立的研发、生产、销售体系，实现自主规模化生产，持续深耕出口业务。运营数年后，厂区空间不足、无法扩产的问题制约了企业发展，企业再度扩容，并额外租赁仓库补充仓储能力。后来，随着企业的发展壮大，在地方政府的支持下，宝士制冷于2021年拿下江海区40亩工业用地，2022年启动新厂区建设，2024年完成主体建设，2025年完成装修升级，并于当年11月正式搬迁入驻。全新园区配套完善，涵盖办公大楼、标准

化生产车间、来料仓库、员工宿舍楼等设施，彻底实现研发、生产制造、销售全链条一体化运营。目前，企业整体年销售额达10亿余元，其中内销销售额约2亿元，其余营收均来自外贸出口，产业规模稳居行业前列。



宝士制冷推出的移动空调和移动冷风扇。

目前行

业内不少

家电企业均

有布局移动空调

品类，但宝士制冷作为专注该赛道的企业，整体销售额位居行业前列，专业化优势突出。同时，企业正式启动冷稳步激活国内市场，形成内外联动的发展格局。国内移动空调产品适配多元细分场景，主要面向租房人群、露营爱好者、工地临时用房、特警执勤、高考保障、写字楼局部降温等场景，有效解决传统空调安装烦琐、无法移动、临时使用成本高的问题。

内外联动 积极开拓市场

自创立以来，宝士制冷始终以海外市场为核心基本盘，产品远销欧洲、东南亚、日本等多个国家和地区，其中欧洲市场是企业核心布局区域。相较于国内传统家用空调，宝士制冷主打移动空调产品，核心制冷效果与常规家用空调一致，凭借便携可移动、无需复杂安装的特性，精准契合海外市场消费热点。谈及深耕欧洲市场的核心优势，宝士制冷总裁李雪松表示，欧洲地区人工安装成本、大件物流配送成本极高，20公斤以上家电产品的配送与安装费用大幅增加消费者支出。传

统分体式空调需要专业人员上门安装，耗时耗力、成本高昂，而宝士制冷的移动空调可自由挪动、即插即用，完美规避了海外市场的安装与物流短板，成为产品抢占欧洲市场的核心优势。

为贴合欧洲本地化生活需求，宝士制冷持续推进产品迭代升级，针对性研发多款新型产品。“其中，我们全新研发的穿墙式便携式分体空调已落地，产品配备快速接头，消费者可自主完成室内外机拼接安装，无需专业工人上门操作，既保留了分体式空调低噪音、高体验的优

技术创新 锻造核心竞争力

深耕细分赛道多年，持续的技术创新是宝士制冷站稳全球市场的核心底气。企业高度重视研发投入，严格按照国家专精特新、高新技术企业标准配比研发资金，依托稳定的研发投入持续推进产品升级与技术攻坚，目前已成功获得高新技术企业、专精特新企业资质。企业组建了百人规模的技术中心，团队成员以本科、研究生学历专业人才为主，涵盖系统、

电气、结构、产品认证、实验测试等多个专业岗位，同时配备多名行业博士人才，技术研发实力雄厚。

企业配套建设4000余平方米的实验室，可开展噪音测试、性能检测等各类产品实验，为技术迭代、新品研发、品质检测提供完善的硬件支撑。依托专业研发团队与实验平台，企业常态化推进产品优化升级，聚焦降噪、降耗、智能化三大核心方向持

续攻坚。

在一众研发项目中，“无排热移动空调”是企业核心攻坚的颠覆性技术。当前市面上所有移动空调均需外接管道排出室内热气，这是行业普遍存在的技术痛点。“目前全球暂无企业攻克该技术难题，我们已组建专项研发团队，持续优化散热结构，降低产品排热热量，最终目标是彻底取消排热管道，实现产品插电即用、无

外排散热，达到类似冰箱的使用便捷性，同时满足整屋降温需求。”李雪松告诉记者。该技术一旦突破，将彻底革新移动空调产品形态，大幅拓宽海内外应用场景。此外，宝士制冷也在持续优化产品能耗与噪音控制，常态化推进产品细节升级，稳步提升产品使用体验。

人才培养是技术创新的核心支撑。为此，宝士制冷构建了高校校招、本地校企合作双向人才储备体系。一方面，常态化开展985、211重点高校校招，2026年春季校招吸纳80余名优秀人才，其中20余人分配至技术研发、采购、营销等核心岗位；另一方面，与江门本地职业院校建立长期合作，定向对接质检、焊接、品质管控等一线岗位人才，接收学生实习实训，实习表现优异者可签约入职，为企业智能化生产与技术创新持续输送本地技能人才。目前，企业整体员工规模达700余人，后续将依托智能化升级逐步优化人员结构，实现轻量化运营。



一位乡村创业者的味觉坚守 一羊一瓜半生缘

微风卷着凉瓜的清苦香气，吹过蓬江区杜阮镇寻味园农庄的庭院。从19岁在杜阮镇松园村河畔开羊肉大排档算起，黄耀钧的创业路已走过30多年。从少年店主到年过半百的农庄庄主，从桥头100多平方米的瓦房小店到占地广阔的园林式农庄，从单一的羊肉火锅到“冬吃羊肉夏吃瓜”的四季经营——黄耀钧的创业历程，正是杜阮乡村特色产业发展的一个缩影。他以冬羊肉、夏凉瓜的四季经营，把杜阮的乡土滋味熬成了远近闻名的美食招牌。

文/图 江门日报记者 何雯意



黄耀钧在餐饮领域做出了自己的特色。

凉瓜盅清润回甘。

桥头开店 从一锅羊肉做起

20世纪80年代末，改革开放的春风吹遍珠三角，杜阮镇的乡村餐饮也悄然萌芽。松园村一带丘陵连绵，自古有养羊的传统，此前村里的羊多为集体放养，逢年过节才宰来分食。村民黄衍成率先开起“成记”餐馆，用村中传统技法烹任羊肉，没想到一炮而红，羊肉天天售罄。

在前辈的带动下，1989年，年仅19岁的黄耀钧也动了做羊肉美食的心思。他在杜阮河桥头旁租下一间100多平方米的瓦房，取名“双桥餐厅”——只因门前两座桥并肩而立，一旧一新，横跨河面。

那时条件简陋，没有煤气，煮羊肉全靠酒精炉。每到傍晚，食客们围坐在简易的餐桌旁，酒精炉上的羊肉煲咕嘟作响，

香气顺着晚风飘出老远。黄耀钧既是老板也是厨师，凭着从小积累的烹饪功底，将焖羊肉、清汤羊两道传统菜式做得地道入味。本地食客慕名而来，江门城区的人也专程驱车前来，小店常常座无虚席。

“那时候来吃的大多是本地人。”回忆起当年的光景，黄耀钧感慨万千。在那个物质尚不富裕的年代，一顿羊肉算得上是奢侈的享受，而双桥餐厅的出现，让杜阮羊肉从村民的年夜饭桌走向了更广阔的市场。

然而，正当生意红火之时，黄耀钧却作了一个出人意料的决定——把餐厅交给哥哥打理，自己买了一辆货车跑运输。年轻的心总向往外面的世界，他想趁着年华正好，去闯一闯更广阔的天地。

辗转归来 重燃人间烟火

这一闯，就是十几年。

跑运输的日子里，黄耀钧走南闯北，给工厂拉货，足迹遍布珠三角。1996年，他看准农产品加工的商机，承包了一家粮食加工厂，做起了花生脱皮加工生意。

生意最红火时，工厂订单不断。但黄耀钧骨子里对“吃”的热爱从未熄灭。每到一一个地方，他总要尝尝当地美食，琢磨人家的用料和做法。“我对吃有研究，也讲究。”这句话他常挂在嘴边。走得越远，他越怀念家乡的味道，心里那团重开餐馆的火苗也越烧越旺。

2003年前后，黄耀钧还做起了手工花加工生意，将材料外发给村里闲散劳动力，让他们在家制作，一度做得有声有色。但兜兜转转，他最惦记的，始终是炉火上那锅冒着热气的羊肉。

2007年，机会来了。松园村有一块地对外承包，黄耀钧毫不犹豫地拿下了，开

起了寻味园。他没有急着做羊肉，而是先从自己拿手的水蒸鸡做起。“38元一只鸡，送一煲饭、一小篮菜，实惠得很。”凭借分量足、味道正，寻味园的水蒸鸡迅速打开了市场，最高峰时一天卖出130只。

站稳脚跟后，黄耀钧逐步增加品类。先是焖鸭，最多时一天卖出65只；2012年前后，他终于将羊肉重新摆上了餐桌。这一次，他不再只做秋冬两季，而是全年供应——在整个江门，一年四季都卖羊肉的餐馆屈指可数。

为了让羊肉保持最佳口感，黄耀钧在每张餐桌上都设置了炭泥炉。焖好的羊肉端上桌，放在炉上小火慢温，越煮越香。清汤羊清润滋补，焖羊肉浓香入味，手抓羊排焦香四溢，每一道菜都凝聚着他多年的钻研心得。香港某影视明星回乡时，专程来到寻味园吃羊肉，连连称赞，还与黄耀钧夫妇合影留念。

冬羊夏瓜 四季风味巧接力

的责任。

随着“百千万工程”的深入推进，松园羊肉街逐渐形成，寻味园等老店与一众新店交相辉映，形成集聚效应。从首届杜阮羊肉节举办至今，羊肉美食文化旅游活动已连续举办多届，年均吸引游客数十万人次。“非遗羊肉——杜阮冬季美食之旅”更是入选广东省秋冬精品旅游线路，将叱叱风景区、凉瓜田园综合体、松园羊肉街串珠成链。

30余载商海辗转，黄耀钧始终锚定本土滋味做文章。在他看来，餐饮的根永远扎在脚下的土地里。杜阮的山养出了鲜美的羊，杜阮的土种出了优质的凉瓜，守好这两样宝贝，就是守好了自己的生意，也守好了家乡的味道。待到秋风渐起时，锅里的羊肉又将咕嘟作响，四季轮转间，这方庭院里的烟火气，始终与这片土地频频共振。

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