



智造匠心 链动未来

瑞霖淋浴以工业设计生态重塑卫浴制造新标杆

工业设计铸就卫浴界的“富士康”

“纯粹的贴牌加工没有核心技术，就是搬运工。”冯继君的这句话，道出瑞霖淋浴发展的核心理念。在卫浴行业激烈竞争中，瑞霖淋浴选择以工业设计及技术创新构成“护城河”。

走进企业研发中心，近80人的设计团队正在对新一代花洒的各种款式进行流体力学模拟。展厅墙面上悬挂的德国红点奖、iF设计奖证书，无声诉说着这支团队创新实力的企业累计斩获10余项国际顶级工业设计大奖，手握300余项国内外专利，涵盖水流控制、升降杆安装等核心技术。其中一项“低水压节水”技术，通过优化水流形态实现在最小水压下提供最舒适沐浴体验，仅单品产品年销售额就突破2000万元。

“我们的使命是让中国创造享誉世界。”冯继君指着展厅内琳琅满目的花洒产品介绍说，一组获得红点奖三连冠的淋浴系统，通过精密水流控制技术将节水率提升40%，成为欧洲高端酒店的标配。而采用创新表面处理工艺的防垢花洒，则凭借长效清洁性能打入中东市场，助推企业今年上半年出口东南亚、中东地区业绩逆势增长20%。

尽管手握核心技术，瑞霖淋浴却始终坚守“品牌后的品牌”定位。“我们不做终端消费品，专注当好卫浴界的‘富士康’。”冯继君对此异常清醒。这种聚焦B端的战略使企业避开红海竞争，将设计优势转化为持续增长动能——近三年研发投入年均增长25%。

江门智造打造“发展新范式”

走进瑞霖淋浴智能化车间，自动化喷涂线正精准作业，机械臂每45秒完成一套花洒表面处理。德国进口的X射线检测仪对产品进行毫微级缺陷扫描。车间内5S管理看板与安全标语随处可见，整洁环境折射出制造文明的升级。

“卫浴行业全智能化投入巨大，必须量力而行。”冯继君的务实态度体现在技术路线上。企业优先在抛光、包装等劳动强度大的环节推进“机器人换人”，普工需求降低30%的同时，产品一致性提升至99%以上。而在材料端，不锈钢、铝合金正逐步替代铜材，新基地的材料成本有望降低不少。

这种稳健创新折射出开平卫浴产业的升级轨迹。从30年前不足百家企业、产值不到

10亿元，到如今2000余家企业、近200亿元产值的产业集群，江门卫浴在全球化浪潮中摸索出独特路径。

不论是琼楼玉宇还是烟火人家，不管是洗衣做饭还是沐浴如厕，现代都市有水的地方，就一定会有水龙头。“卫浴是永续产业，但企业必须自我革命。未来必须向中高端突围。”冯继君指着实验室里正在测试的智能恒温花洒说。这款集成物联网技术的新产品可通过手机APP预设沐浴模式，代表着企业技术储备的新方向。“智能化不是噱头，要解决真实痛点。”这款即将量产的产品，代表着瑞霖淋浴从“硬件供应商”向“场景服务商”的跃迁。

产业生态激活集群动能

“1995年我来开平时，台州老乡只有两人。”冯继君说，如今在开平卫浴产业带，台州商人已超千人，创办企业百余家，年产值规模达30亿元，“我们是被产业链吸引来的。在开平，上午发现技术问题，下午就能召集三家供应商现场解决。”这种产业生态的高效协同，使新产品开发周期比外地大大缩短。

在瑞霖淋浴新基地数公里外，总建筑面积12万平方米的纳成智谷产业园正迎来第二批入驻企业。这个由瑞霖淋浴打造的工业地产项目，承载着冯继君对产业生态的深层思考。

“1999年办厂时，租厂房太痛苦了。”冯继君回忆道。这种切肤之痛催生了2014年江门首批工业地产项目之一——纳成卫浴谷的诞生。如今纳成卫浴谷已吸引20余家规模以上企业入驻，其中90%为卫浴产业链配套企业，形成从模具开发、电镀处理到包装物流的完整生态圈。

“工业地产不是简单建厂房。”冯继君算了一笔产业生态账：本地化采购使配套半径缩短至30公里内，物流成本降低约20%；产业链信息传递效率提升，新产品研发周期压缩。

这种生态思维正延伸至瑞霖淋浴新制造基地。10万平方米的空间规划了共享检测中心、数字化电镀车间等公共平台，冯继君计划引入精密模具、工业设计等生产性服务企业。

“要让中小企业有家可安，让创新要素自由流动。”冯继君透露新基地投产后将释放部分空间给产业链伙伴。

站在新基地的观景台远眺，连片的现代化厂房勾勒出开平卫浴产业的未来图景，是工业设计赋能的价值跃升，更是产业生态构建的协同进化。当被问及为何30年坚守江门，他的答案朴素有力：“这里有中国最好的卫浴产业链。”

从“水龙头小镇”到“卫浴王国”，江门开平的产业蜕变印证着中国制造的升级逻辑。瑞霖淋浴以设计为矛，以生态为盾的发展路径，为传统产业转型升级提供鲜活范本——在高质量发展的时代浪潮中，那些深耕价值链核心环节、构建创新共同体的企业，正在赢得定义行业未来的话语权。

当新基地首条智能生产线启动的绿灯亮起，光洁的花洒淋浴表面映照出的，不仅是精工的身影，更是一个产业生态的璀璨未来。

在江门开平水口镇，开平市瑞霖淋浴科技有限公司（以下简称“瑞霖淋浴”）崭新的智能化生产基地正加速建设中。这个总投资额达数亿元、规划年产能百万套水龙头及淋浴设备的制造基地，承载着董事长冯继君更宏大的产业理想——打造淋浴系统解决方案，构建卫浴全产业链生态圈。新基地首批生产线预计2026年春节前投入运营。

作为开平卫浴产业发展的见证者与推动者，冯继君深耕行业30年。从1995年初涉足卫浴贸易，到1999年创办工厂，再到2006年正式成立瑞霖淋浴，他带领企业完成了从配件商到全球供应链核心的蜕变。如今企业产品远销40多个国家和地区，与科勒、摩恩、美标等国际顶级卫浴品牌深度合作。

文/图 江门日报记者 陈敏锐 凌雪敏



奋斗者在路上

发展生产性服务业，赋能“制造业当家”。江门市十四届八次全会暨全市高质量发展大会提出，江门要建设国家级传统产业转型升级“三甲医院”和特色产业

发展高地。广东邑融商务服务有限公司董事长何东伦对此感同身受。他说，制造业企业在发展过程中，可能会面临着不同的困难和问题，需要服务机构为其提供全面帮助，精准“医疗”，才能一路呵护企业客户健康成长。

在实践中，何东伦积极探索，以“服务者”和“破局者”的双重身份，深度介入企业发展一线。从传统企业的转型升级，到新能源产业的技术突围，从资金链的精准对接，到综合服务的创新延伸，他通过多元化、立体化的服务模式，为企业覆盖全生命周期的“成长方案”，是众多企业心目中的优秀“企业医生”。

文/图 江门日报记者 吕胜根 通讯员 黄少勇

精准把脉 以创新模式破解企业发展痛点

何东伦有着多年的金融工作经历。他在工作中发现，企业在发展中所需要的帮助，贷款只是其中一个方面。合作机构的了解、陪伴，并在此基础上有针对性地提供支持和帮助，这些也许更加有用。

有了这样的想法后，何东伦选择了自主创业的道路。2022年1月7日，广东邑融商务服务有限公司正式成立。

经过一段时间的努力，公司逐渐在市场上站稳了脚跟，业务范围不断扩大。从最初的个人商务服务、信息咨询等服务，逐渐拓展到财务咨询、社会经济咨询服务、企业管理咨询、投资人股等多个领域。每一次业务的拓展，都意味着更多的挑战和机遇，何东伦带领着团队不断学习和提升，主动应对市场的变化和

工作中，何东伦十分注重调查研究，经常走访制造业企业、中介服务机构以及政府有关部门，围绕企业服务模式创新、科技赋能产业升级、政企协同发展等核心议题深入探讨，希望为制造业企业转型升级提供创新思路和路径。江门作为粤港澳大湾区重要节点城市，在新能源产业方面展现出巨大的潜力。何东伦将目光聚焦到江门新能源企业上，他深入研究了江门新能源产业，发现江门在新能源领域拥有一批具有创新能力和发展潜力的新能源企业。然而，这些企业在发展过程中也面临着诸多挑战，如资金短缺、技术创新

不足、市场渠道有限等。何东伦意识到，自己的公司可以通过提供专业服务，帮助这些企业解决发展中的问题，实现共同成长。

在企业服务模式创新方面，广东邑融商务服务有限公司以股权投资结合综合管理服务的方式，组织专业团队为企业进行“体检”，通过战略规划、技术研发，以及财务、供应链优化等多个维度，助力企业突破流动性瓶颈。何东伦说：“相比于其他一些融资模式，股权投资模式展现出独特优势，其不仅为企业提供资金，更深度介入企业运营管理，以定制化方案帮助企业解决实际问题。”

在一次调研中，何东伦遇到了一家专注于电池研发的激光新能源企业，年产值过百亿元。这家企业拥有先进的技术和优秀的研发团队，但

由于诸多原因的影响，材料供应商一直不稳定，直接影响企业的发展。何东伦与企业负责人进行了长时间沟通，详细了解了企业的困境和需求。他意识到，这家企业的技术具有巨大的市场潜力，只要能够解决供应商问题，就有望实现快速发展。何东伦果断入股该企业供应商，协助企业可持续发展。何东伦入股，犹如给企业增添了新鲜血液，激发了企业发展活力。截至今年6月15日，该企业已完成2024年全年的产值，经济效益也得到了明显提升。



何东伦努力为企业提供全方位服务。

当好制造业「企业医生」

广东邑融商务服务有限公司董事长何东伦用心呵护企业客户健康成长

资源整合 搭建企业发展的“超级桥梁”

何东伦深谙资源整合之道。他始终坚信，资源整合能力是帮助企业破局的关键。

为将产学研合作推向新高度，广东邑融商务服务有限公司促成客户企业与华南理工大学、中山大学等高校共建研发中心。一家从东莞迁移至江门的电池企业，在何东伦的牵线下，与高校团队联合攻关，成功研发出一款高性能储能电池，其能量密度达到国际领先水平，产品远销欧美市场。

科技创新是企业高质量发展的重要推动力。广东邑融商务服务有限公司与法国海归团队联合成立科技公司，聚焦专利研发，目前已持有30项专利。这些成果不仅彰显了创新研发的硬实力，更为企业在市场竞争中增添了强劲的发展动力。

为拓展市场，何东伦还组织相关企业参加国内外行业展会，助力企业拓展国际订单，仅2024年就促成超5亿元的外贸合作。在帮助一家新能源照明企

业拓展市场时，何东伦通过自己的人脉，为企业联系了多家大型商业综合体和房地产开发商，使企业的市场份额得到了大幅提升。

利用自身资源优势，广东邑融商务服务有限公司还积极配合政府招商引资工作，推动深圳、广州等地一些制造业企业向江门转移，深度参与江门制造业转型升级，争取企业与地方经济发展的双赢。

现代社会，高强度的工作让一些人感受到压力和焦虑。何东伦敏锐地察觉到，企业发展不仅需要“硬实力”支撑，更离不开“软实力”护航。

针对现代企业员工心理压力问题，他跨界入股广州薇薇安心理咨询有限公司，将心理健康服务纳入企业客户服务体系，通过“EAP企业心理关爱计划”，为企业员工提供压力疏导、情绪管理等定制化服务，提升团队凝聚力，提升企业员工工作效率，成效明显。

未来布局 营造良好企业服务生态

从精准把脉企业痛点，到构建产业服务生态，何东伦用行动诠释了企业服务机构创办人的社会责任与担当。

近年来，通过他的帮助，许多企业获得了足够的资金支持，得以扩大生产规模，引进先进的生产设备和人才，成为新能源产业发展的推动者和引领者。何东伦的努力和付出也得到了社会各界的广泛认可和赞誉。

站在产业变革的新起点，何东伦的努力不会停止。随着科技的不断进步，新能源与人工智能、大数据、物联网等技术的融合将成为未来的发展方向。他计划整合更多的资源，搭建更加完善的服务平台，为企业提供全方位的支

持，希望帮助企业在研发投入、技术创新、市场拓展、人才培养等方面取得更大的突破，推动江门新能源产业向更高端、更智能化的方向发展，抢占市场先机。

“企业的健康成长需要全方位的呵护，而我们要做的，就是继续用心做好‘企业医生’，营造良好企业服务生态。”何东伦说。何东伦的实践，不仅为企业客户提供了切实可行的发展路径，更展现了新时代企业家服务社会、推动产业升级的责任与担当。他用实际行动证明：唯有与制造业企业同频共振，德高望重，才能真正成为实体经济发展的“助推器”！



总建筑面积12万平方米的纳成智谷产业园正迎来第二批入驻企业。