

# 家电企业“勇闯”大健康

本报记者 卢梦琪

海尔集团宣布125亿元战略入股血液制品公司上海莱士，长虹中科美菱超低温存储设备进驻全球市场，美的医疗建立全链条AIIO医疗解决方案；海信医疗与天津滨海新区签署协议，围绕智能医学装备技术研发、AI诊断技术等深化合作……

家电企业竞逐大健康赛道已不是新鲜事，最近一段时间更是动作频频。它们依靠内部孵化和外部收购两种模式，或从高端医疗设备切入，或从生物科技、数字化医疗服务等入手，不断拼接和完善自身的医疗健康版图。对于家电企业而言，大健康业务的营收贡献在整体收入中的占比或许还只是“九牛一毛”，但他们对于大健康这一长尾产业的探索，在托举起外界“医人”期望的同时，也意在为自己打造“第二增长曲线”。



图为长虹旗下中政闪光医疗公司自主研发的e-Flash放疗系统设备

## 家电企业纷纷挺进大健康

6月18日，海尔宣布战略入股上海莱士血液制品股份有限公司（以下简称“上海莱士”），这也成为海尔大健康产业发展的一个重要里程碑。在外界看来，海尔拥有的用户交互能力、人单合一的管理模式、成熟的全球化运营体系、智能制造与产业互联网平台及世界品牌等资源都可以与上海莱士共享。

记者了解到，早在2005年，海尔就创立了海尔生物，主攻生物医疗低温存储设备领域，后续打造了“盈康一生”大健康生态品牌，聚焦于高端科研设备、医疗器械和医疗服务解决方案的研发、生产及应用。目前海尔已拥有海尔生物、盈康生命两家上市公司，如今将上海莱士纳入麾下，进一步完善了其在血液生态产业链中的布局，形成大

健康事业的战略协同。

长虹旗下的中科美菱已经深耕生物医疗低温科技领域22年。今年4月，中科美菱发布了全新自动化深低温存储设备单品——M+深冷智领样本仓，制冷温度直达-150℃，能以更高性能取代传统液氮存储，保障生物样本全面安全。两个月后，长虹旗下另一家公司——中政闪光医疗公司自主研发的e-Flash放疗系统正式进入型检阶段，标志着中国在FLASH放射治疗领域迈出了重要一步。

另一家电头部企业海信，2014年切入超声医疗设备领域，其研发生产的彩超不仅在全国200余家医疗机构中使用，还远销海外。近日，海信医疗自主研发的首款4K荧光内窥镜取得国家药品监督管理局

(NMPA)颁发的二类医疗器械注册证，标志着海信医疗开启4K荧光高端医用内窥镜领域的战略布局。

相较而言，美的、格力进军大健康领域的时间稍晚。

其中，美的2021年成立美的生物医疗，基于制冷技术拓展低温存储设备生物安全领域业务，不断完善医疗布局。在临床医疗科技板块，美的医疗整合了万东医疗、库卡医疗、美的生物医药；在建设运营板块，美的医疗整合了瑞仕格医疗、美的楼宇科技，以上五大主体共同勾勒出了美的医疗产业联合体的雏形。今年4月，美的医疗将硬件创新与AI技术融合，建立“门诊—药房—诊断—手术—住院”全链条的AIIO医疗解决方案。

2020年年初，格力先后成立珠

海格健医疗科技、成都格力新晖医疗、天津格力新晖医疗三家医疗企业，重点研发高端医疗设备。今年4月，珠海格力医疗器械有限公司成立，经营范围包含医疗服务、医疗器械生产等。

而TCL科技旗下TCL华星近年来深耕医疗显示屏的研发，推出了全球首款12000+分区、10bits的医疗诊断Mini LED显示屏等医学影像产品。

不难看出，各家企业进入大健康领域的路径不尽相同，业务重点分布于大健康领域的不同环节。海尔、美的、长虹从低温制冷技术切入，逐渐发展到医院场景互联解决方案，并进入血液等细分健康产业；海信、TCL从医疗影像切入；格力则是从事高端医疗设备。

部分竞逐大健康赛道的家电企业，已借细分产品突围并形成了一定的品牌效应。

## 打造第二增长曲线？

业内人士认为，家电产业是传统制造产业的一环，切入医疗领域从逻辑上行得通。此前已经有西门子、飞利浦、GE等家电行业翘楚也先后通过不同方式进入医疗领域的成功范例。

不仅如此，大健康业务还有望为企业创造第二增长曲线。目前来看，依靠在制冷、影像、自动化、智能化控制等领域的积累，部分竞逐大健康赛道的家电企业已借细分产品

突围并形成了一定的品牌效应，但更多企业的业务尚处于发展初期，市场规模也相对较小。

以海尔集团大健康板块的上市主体来看，2023年海尔生物营业收入为22.81亿元，净利润为4.06亿元；盈康生命营收同比增长27.20%至14.71亿元，净利润同比增长116.85%至1.00亿元。而同期，上海莱士同比增长21.27%至79.64亿元，净利润为17.79亿元。上海莱士

的加入可以迅速扩容海尔大健康版图规模，尽管如此，上述三个上市主体的总营收也只有百亿元左右的水平，总利润约为20余亿元，与海尔智家2023年超过2600亿元的营收规模和165亿元的利润相比，还远未成气候。

美的旗下万东医疗去年的财务数据不错，其年报显示，2023年营业收入为12.37亿元，同比增长10.3%，净利润为1.89亿元，同比增

长7.51%。虽然万东医疗只是美的医疗版图营收的一部分，但从规模而言，美的整体医疗健康板块仅是美的集团3720亿元营收和337亿元净利润的“九牛一毛”。

长虹旗下长虹美菱2023年财报显示，其生物医疗主体——中科美菱公司实现营业收入约为3.03亿元，实现净利润为1612.65万元，但与长虹美菱242亿元营收和7.41亿元利润无法相提并论。

家电企业主要面向C端，这更加考验企业的市场洞察力和生产管理力。

## “勇闯”大健康并非坦途

对于家电行业而言，未来多领域、多赛道发展是大势所趋，与“红海”博弈的家电市场不同，医疗健康领域尚属“蓝海”，这也使部分家电企业对大健康领域“心向往之”。

今年，医疗设备等领域迎来政策利好。2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，指出要有序推进医疗设备等7个领域消费品的更新改造。到2027年，医疗等领域设备投资规模较2023年增长25%以上。

记者在采访中了解到，家电企

业切入医疗健康领域有着先天优势：首先，医疗器械龙头企业尚未进入全部领域，一些细分市场仍有空白；其次，家电企业始终坚持自主研发，拥有技术优势；最后，家电企业培育的销售网络是其他行业难以匹敌的。不过家电企业转战大健康，并非坦途。

近年来，我国高端医疗器械市场由以飞利浦、GE、西门子为代表的国际头部企业主导，占据超过70%的市场份额。医疗健康产业尤其是医疗设备领域企业面临着日益

激烈的市场竞争和研发投入不断增大的双重挤压。这也是后进者的家电企业必须解决的难题。

产业在线分析师王娟坦言，以医疗设备领域为例，进入门槛较高，在生物安全、材质、工艺等方面的要求跟家电产品有差异且要求更高。比如材料的选择方面，更要细致地考虑硬度、耐磨性和疲劳强度，与生物组织、细胞、体液的相容性等属性，家电企业在这方面的经验相对较少。另一方面，在销售与生产模式上，家电

企业主要面向C端，而面向B端的就更增加企业的市场洞察力和生产管理力。

在谈及家电企业闯荡大健康领域的前景时，GfK中国家电事业部总监黎凌表示，一是应借助各自特长发挥协同效应和规模化优势；二是要坚持战略性长远发展眼光，避免短平快发展；三是加大技术和研发投入，打造在生物医疗领域的核心竞争力，同时也要注意品牌塑造。

## 消费类激光产品强制性国家标准有望年底出台

本报讯 记者杨鹏岳报道：7月17—18日，全国光辐射安全和激光设备标准化技术委员会2024年年会暨标准审查会在江西吉安召开。

本次会议审查了多项激光类国家标准项目，其中包括备受关注的强制性国家标准《消费类激光指示器产品光辐射安全要求》。记者获悉，该项强制性国标最早有望在今年年底出台。

长期以来，消费类激光指示器（激光笔）应用范围广泛、涉及领域众多。由于缺乏消费类激光指示器产品的光辐射安全强制性国家标准，激光指示器产品对人眼和皮肤的伤害事故频发。强制性国家标准《消费类激光指示器产品光辐射安全要求》主起草人，中国科学院空天信息创新研究院教授级高级工程师吴爱平告诉记者，强制性国标具有法律属性，这项标准发布实施后，能够起到规范消费类激光产品安全的作用，为民众的健康

保驾护航。

激光技术作为全球目前最先进的制造加工技术之一，正从原本“小众”的市场渗透到3D打印、激光显示、激光医疗美容及更多新兴应用领域中。

全国光辐射安全和激光设备标准化技术委员会副主任委员冯建国向《中国电子报》记者表示，激光技术的快速发展，驱动全球进入“光制造时代”。尽管受到大环境调整带来的波动，目前激光设备行业仍保持了较高增长速度。

在谈及相关标准对行业发展的影响时，冯建表示，要用标准驱动激光加工定制设备通用化。通过提高质量，降低设备的制造成本、交易成本与社会成本，踏踏实实地把行业标准制定出来、应用起来，让行业标准维护市场技术秩序，成为市场的通行证。

本次会议由中国光学光子行业协会、江西省检验检测认证总院工业产品检验检测院协办。

## 河南将建10条MLED COB封装产线

本报讯 记者谷月报道：记者近日从安阳瑞森显示科技有限公司（以下简称“瑞森显示”）了解到，该公司将在河南省安阳市建设10条全自动Mini/Micro LED（MLED）巨量转移COB封装产线。

企查查信息显示，瑞森显示成立于2024年3月，是一家致力于宽禁带半导体氮化镓光电子器件及新兴显示模组研发制造的企业。

此前，安阳市人民政府网站消息透露，瑞森显示将在安阳市分步实施全自动Micro LED巨量转移COB封装产线和Micro LED全彩色发光芯片生产线及研发中心，一期总投资达12亿元。

凭借高分辨率、高亮度、高对比度、长寿命、易实现柔性和透明显示等出色的性能，以及直显大屏、XR智能穿戴、车载显示与照明、电视和显示器背光等应用需求的不断扩大，MLED显示技术已成为近几年新型显示领域最热的投资方向。据不完全统计，仅2024年上半年就有16个与MLED有关的新项目签约，涉及项目类型涵盖LED显示屏、车载显示/灯、LED外延芯片、LED封装、显示模组、驱动芯片、LED半导体材料、集成电路高端装备等全产业链，总投资额约高达550亿元，远超2023年全年项目总投资总额。

## 海尔智家拟9.8亿元收购伊莱克斯南非热水器业务

本报讯 记者卢梦琪报道：7月18日，记者从海尔智家获悉，其将以24.5亿南非兰特（约合人民币9.8亿元）收购瑞典伊莱克斯集团旗下、于南非市场从事热水器业务的Electrolux South Africa Proprietary Limited（以下简称“ESA”）的100%股权，此次交易预计在2024年第四季度完成。

据悉，ESA是南非领先的热水器制造商，旗下拥有百年热水器品牌Kwikut，为用户提供包括储水式电热水器、太阳能热水器、多能源解决方案、燃气热水器和热泵等多样化产品及解决方案。Kwikut拥有当地行业完善、强大的销售/安装渠道和售后服务体系，具备优秀的响应速度和服务质量。

记者了解到，本次收购是海尔智家战略性布局非洲市场的重要举措。通过此次并购，海尔智家将借

助Kwikut在南非广泛覆盖的暖通渠道及完善的售后网络，并通过产品、供应链等方面协同，进一步丰富Kwikut热水业务产品阵容，支持其更好发展太阳能热水器、净水器等品类。收购完成后，海尔智家也将借助Kwikut的渠道优势，拓宽海尔冰箱、洗衣机等其他白电产品在南非市场的发展。

记者从海尔智家获悉，本次收购也是其完善中东非地区布局、深化全球创牌的重要战略。今年5月，海尔埃及生态园正式开园，生产空调、洗衣机、电视、冰箱、冷柜等品类，设计总产能将超150万台。此前，海尔智家在东非地区规模实现三年翻番增长。其中，在尼日利亚，海尔冷柜位居市场销售第一位；在埃及，海尔高端空调系列销量累计增长122%；在加纳，洗衣机高端滚筒实现30%的增长。

## 小米发布大小折叠屏手机等年度新品

本报讯 记者卢梦琪报道：7月19日，小米集团创始人、董事长兼CEO雷军透露，小米SU7的订单超预期，年度交付目标将从7.7万辆提升至10万辆，力争12万辆。雷军在当晚于北京举行了第五次个人年度演讲，在三个多小时的演讲中，他花了一半时间讲述了三年来造车的心路历程，另一半时间发布了小米大小折叠屏手机等年度新品。

雷军透露，小米SU7今年2月制定的全年10万辆的交付目标，预计11月就可以提前完成。小米为此将修改年度交付目标：2024年保底10万辆，力争12万辆。雷军在会上宣布，小米SU7 Ultra Prototype正式全球首发，这款专为赛道打造的纯电动车将于10月征战德国纽博格林赛道北环赛道。小

米汽车的目标是“在十年之内，成为纽北最快四门电车”。雷军承诺，这款原型车上搭载的诸多自研技术经过赛道验证后，未来将应用于量产车上。

在演讲的发布环节，雷军发布了包括新一代折叠屏旗舰小米MIX Fold 4、小米首款小折叠屏手机小米MIX Flip、Redmi K70至尊版等三款新品手机，以及小米Buds5耳机、小米手环9、小米手表S4 Sport、米家空调Pro、米家全效空气净化器Ultra增强版等多款新品。

在发布会上，小米自研的声音大模型首次亮相。据悉，声音大模型将应用到小米SU7上，它能够识别发声环境，无视车外的语音指令，让语音控车更安全。