

从10万元创业到实现年产值超千万 这家“藏”在高新区的小企业引众多国企关注

权威发布

今达州

特别报道

03

2023年11月10日

星期五

2382258

□主编:杨波

□编辑:何双将

□美编:刘侯杉

创业源于一个想法

黄陆君今年34岁,是四川文理学院教师。7年前,偶然见十多名工人连续工作数天,才将一堆千余吨的原料装载完毕,他便产生了一个想法:“若有套智能化装车设备系统,不仅能减少工人工作量,还能降低企业成本。”

说干就干,黄陆君昼夜奋战,画图纸、写代码、做程序,找工厂做调试……最终,做成了一套基于三维激光雷达车辆自动装车检测设备模型。他回忆道:“当时这套系统卖出去了50多套。”

虽然这个小发明获利不高,但却为黄陆君打开了创业之门。

2018年,他遇到学校同事虞静,并召集有机械制造专业背景的唐海龙和黄贵金,四人一拍即合,开始技术研发创业。缺钱,四人就拿出积蓄,凑了10万元;没办公场地,就在家中做研究,利用QQ、微信、电话等,线上开会沟通。2019年3月,吉埃智能科技有限公司成立,他们终于在达州高新区有了间办公室。

黄陆君团队拿到的首笔订单,是中国工程物理研究院的产品电路板设备检测的需求。他们利用机载激光雷达扫描技术,高精度处理微型设备的间隔与测量数据,几天便做完了所有任务,获利20多万元。

随着技术不断迭代升级,黄陆君团队逐渐在柔性制造、光电三维探测领域,有了行业影响力,与东方电气、国家能源、中国航天科工等十余家大企业合作,收益超过3000多万元。

攻克大企业生产难题

与东方电气的合作让黄陆君团队有了更广阔的舞台。2021年初,东方电气发布管屏销钉焊接需求项目,主动联系上黄陆君团队。管屏销钉旨在保证锅炉耐火涂料覆盖层的敷设和防脱离,以保护锅炉重要受热面。然而,销钉焊接数量多、精度要求高,制约管屏产出和合格率。

“这次任务较复杂!”黄陆君团队吃住在厂区,利用三维成像数据后处理技术,调用每台设备核心传感器,采集并分析每个销钉焊点数据,很快设计出一套完整的、能适用于多种类型焊件的系统。

东方电气相关负责人介绍,采用黄陆君团队的技术后,三维仿真演示销钉排布

结果,实时监控操作流程,过程数据全记录,为东方锅炉实现智能化制造、打造数字化车间积累了宝贵经验。

为企业解决的类似“麻烦事”有很多。

黄陆君记得和清华大学某团队的合作,就让他碰到了“钉子”。产品因体型大,组装件数量多,人工测量数据误差大,产品精准度和稳定性无保障。“多次尝试一次性建模均告失败,只得将产品各组件拆分后,再建模做模拟测量。”黄陆君提出了解决思路。

按照这个方法,黄陆君团队用时两年,持续攻关。今年5月,团队技术解决方案最终获得通过,项目合作方验证得出结论:用此种方法测量每件产品的效率从原有14小时,缩短至2小时。

预计明年产值突破3000万元

近年来,黄陆君团队围绕光电探测、高端地理信息装备、柔性智能制造等相关领域,研发并申报知识产权40余项,发明授权及实用新型13项,先后获省级、市级创新创业大赛奖项10余项。

今年年初,吉埃智能科技有限公司入选全省第二批“专精特新”创新型中小企业名单。9月26日,黄陆君团队基于三维激光雷达车辆自动装车检测系统及应用项目获2022年度达州市科技创新奖二等奖。

充足的技术储备,换回丰厚的市场回报。

吉埃智能科技有限公司平均每年产值都超过1200万元。虞静告诉记者:“目前我们正与玖源化工等大企业洽谈合作,预计明年产值将突破3000万元。”

近年来,达州大力实施“骨干企业培优育大、中小企业专精特新发展、小微企业升级入统”、“育苗壮干”梯度培育计划等措施,一对一精准帮扶,让科技小企业做大、做强、育优。

“为企业免费提供办公场地、免费协助申报项目、免费做推广和成果转化。”达州高新区科技企业孵化器服务中心主任秦芹说,今年为吉埃智能科技有限公司申请免费入住1500平方米的标准化厂房,目前正进行生产设备调试安装,预计明年可投产5款产品。

黄陆君则向记者透露,前些天他拿到了首批400多万元的风险投资,对明年的发展充满信心。

□四川经济网

自主攻克三维激光雷达的自动装车检测系统技术,获发明授权及实用授权13项,年产值达1200多万元……吉埃智能科技有限公司,这家“藏”在达州高新区的小企业,名声不算大,却受到国家电网、中国航天、东方电气等大国企关注。

作为达州100户“专精特新”中小企业之一,吉埃智能科技有限公司从4名创业者凑10万元起步,到如今年产值超千万元,它背后的创业故事引人注目。

小企业如何蜕变为“优等生”?记者近日对话了企业创始人黄陆君。



运用了黄陆君团队技术的东方电气销钉焊接车间。

了解更多达州本土资讯,请扫描二维码,关注掌上达州APP。



掌上达州