

叶辽宁： 接过中国光学之棒，延续甬商改革传奇

记者 乐骁立

1984年成立到今天已走过34年，舜宇潜心于光学制造业的精耕细作，致力于综合光学产品的创新创造，取得了很好的成果。

如今，舜宇产品主要应用于手机、汽车、相机等消费电子领域。其中，车载光学镜头市场占有率连续多年位居全球首位，手机摄像镜头与手机摄像模组市场占有率均达到全球第二位。车载光学镜头已进入奔驰、宝马、奥迪、雷克萨斯等豪华车领域。手机摄像模组已进入包括三星、华为、联想、小米等大部分国内外知名品牌手机厂商。公司主导产品30%左右均出口国际著名客户，产品档次属于国内领先水平，部分达到国际先进水平。舜宇已发展成为具有较强国际竞争力的光电企业，位居“中国民营企业500强”第333位，“中国民营制造业500强”第191位。

而在这段向阳而生的岁月中，公司掌门人的更迭与接续传承成了舜宇持续发展壮大的重要原因。2012年，从创始人王文鉴手中接过“接力棒”的舜宇光学科技（集团）有限公司（以下简称舜宇）董事长叶辽宁将讲述这段燃情岁月。



叶辽宁

舜宇光学科技（集团）有限公司董事长
讲述人：叶辽宁

1.

接续光学之棒，拓展光学业务

舜宇原来是一家乡镇企业，创立于1984年。当年，4间厂房、6万元贷款和8名高中毕业生就是企业起步的所有资本。

早在上世纪90年代后期，舜宇就确定了“两个转变”的战略决策，在现代光学的市场机会来临前做好了相应的准备。但仅仅是舜宇的光学产品进入现代光学市场还不够，还需要开发出现代光学（光电结合）产品，才能实现真正意义上的战略转变。

2001年，我在访问日本时，在与客户的交流中得知“配置照相功能的手机在日本市场上开始发售，目前销售量还比较少，会否形成潮流，要看市场的反应以及手机使用者的接受度”。我意识到，照相功能在手机上的应用将为舜宇进入现代光学（光电结合）领域平添了一条途径。

其实，早在1999年，公司就组建了光电信息事业部（即宁波舜宇光电信息有限公司前身），专门从事光电结合产品的研发与制造。但在很长一段时间，该部门在光电领域作了不少探索与尝试，终因不能找到市场，而没有获得成功。正当公司干部职工都对光电事业发展赶到迷茫的时候，叶辽宁从台湾带回了照相模组的“样品”，一下子点燃了事业部员工的工作激情。

我带着大家继续分析市场、研究技术信息、论证手机照片模组的项目。功夫不负有心人，2004年2月，光电信息事业部接到了第一个订单。之后，公司凭借出色的产品和能力，赢得了越来越多客户的信任，迅速打开市场。到2015年，宁波舜宇光电信息有限公司销售超过80亿元，成为支撑整个舜宇集团高速发展的最强点。

2007年，德国一家知名跨国公司与舜宇浙江光学签订了一个合作项目，就是将光学镜头用于监控汽车行驶时的道路状况。我马上意识到，在汽车上安装光学镜头将是未来汽车工业发展的必然趋势。

于是，我会同相关人员一起向集团高层提案，成立独立运作的车载镜头事业部，使舜宇开始从光电领域扩展进入了全新的汽车零配件行业。如今，舜宇车载镜头在国内已经是高端车载镜头的代名词，产品全面进入奔驰、宝马、奥迪等世界知名汽车品牌。到2017年，年产值13亿元，舜宇车载镜头年均增长率超30%，连续七年市场占有率居全球首位。

1978-2018