

产业升级 + 市场创新撬动增长新支点

德力西撼动中国线缆产业格局

每天，总长度以“百万米”为单位的电线产品从上海德力西青浦生产基地的流水线走下，随后奔向全国三十多个省市、上千个区县的亿万家庭和企事业单位。

城市万家灯火，工厂机器运作，宇宙飞船升空……小到人们生活的方方面面，大到任何一项科研成果，无一不和电力息息相关。而电线电缆作为电的传输工具，在经济生活的各个领域都扮演着不可或缺的角色。电线电缆之于能源体系，犹如血管之于人体。作为输电设备的一家主要供应商，上海德力西集团以其上乘的质量和一流的服务，近年来保持了高速增长态势，成长为国内电气行业的一颗璀璨明星。

上海德力西集团有限公司是德力西集团1998年11月在沪投资建立的全资子公司，是专业生产高中低压、输配电电气设备的大型企业。而德力西集团有限公司则创办于1984年，是一家集产业运营、品牌运营、资本运营为一体的国字号民营企业，综合实力连续十多年荣登中国企业500强。

35年品牌沉淀 100%质量把控

德力西集团创办于1984年，其前身是乐清县求精开关厂。成立之初，正值我国电气行业发展早期，当时一些生产电气的小企业、小作坊如雨后春笋般纷纷冒出了头，产品质量良莠不齐，而求精开关厂从一开始就请来专家坐镇，狠抓质量。大浪淘沙，正是早年的品质意识为德力西今天的辉煌成就奠定了基础，助其从一个家庭作坊发展成为国际知名电气品牌。从神州五号到神州十一号发射，德力西产品全程参与其中，经受住了一次又一次最权威的考验。作为电气行业的先行者，国家重大项目的合作伙伴，上海德力西拓展民用电线领域无疑具有先天优势。

一根小小的电线将德力西人的“工匠精神”展现得淋漓尽致。在上海德力西电线电缆工厂，从原材料到成品，每一道生产工序都受到严格的把关，使用纯度达到99.99%的无氧铜，严格按照国家标准去生产，甚至达到国际标准，每一卷电线都凝聚着工作人员的心血。不仅是电线，德力西每一件产品的质量都经得起推敲。匠心传承，精益求精正是德力西过去35年得以飞速发展的关键所在。

足标足米，诚信经营，将“德报人类”的使命践行到底。随着竞争加剧，行业内不乏“偷工减料”的现象，非标产品流入市场受到最大损害的将是消费者。而上海德力西始终把消费者的利益置于第一位，坚持“足标足米”的原则不动摇，坚决不做打折线，用德力西人自己的话说“宁可多给也不能少给”。诚信经营，与德力西“德报人类，力创未来”的企业使命高度契合。

量体裁衣，精工细作，致力于为消费者提供更优质的服务是德力西集团的企业常青基因。围绕“电”的永恒主题，德力西一是实现了产品的多样化、层次化，以

满足用户的不同需求。除了包括电线在内的输配电设备，公司还拥有一整套电气产品的解决方案，比如低压电器、家居电气及智能工业电气等。仅以电线为例，上海德力西电线电缆厂生产的产品分为红塑盘包装系列、七彩塑盘包装系列、无卤低烟阻燃环保系列、双绞线系列、护套线系列、视频线系列、电话线系列、网络线系列、通用橡胶套电缆系列。

其二，为提升消费者的购物体验，上海德力西在产品包装方面进行了一系列尝试与改变。就上德电线电缆厂的产品来说，既有纸盒包装，又有塑盘包装。包装上的升级是德力西市场调研人员在多次走访线下门店后作出的改变。这样做，既为保证产品的美观性，减少运输过程中的损坏，确保其完好无损地到达消费者手中，又便于收纳，同时也为适应不同地区消费者的偏好。

其三，不断优化生产设备和运输方式，进行技术创新。据悉，在原有流水线的基础上，上德电线电缆厂近期又正在引进一批工业机器人装备，进一步提升产业自动化水平，用最少的人力创造出最大的效益。并在行业内创造性地推出整车整托板发运方式，节省了大量的人力与时间，引来全行业学习跟进。

打破地方割据 提升市场份额

长期以来，中国电线行业高度分散，全国性品牌屈指可数，每个省份都有至少一到两个本土品牌在当地消费者心中有着根深蒂固的地位。依托德力西品牌的号召力，上海德力西凭借卓越的产品质量和优质的服务深耕数年，改变了这种地方割据现象，成为国内少数行销全国的电线品牌之一，同时实现了自身的市场占有率和品牌影响力迅猛提升。

就市场份额来说，目前德力西的电线产品遍布全国

30多个省市，在浙江、上海、江苏、山东、湖北、河南等地更是备受消费者喜爱，与恒大、碧桂园、荣盛地产等大型集团客户也形成了稳定的合作关系。在一些和电气产品相关的品牌排行榜中，德力西总是名列前茅并常常占据榜首。

上德集团旗下电线电缆厂今年上半年的营收已经同比翻番，这背后是市场占有率的提高。显然，随着品牌影响力逐渐扩大，德力西正收获越来越多的客户，市场占有率的提高又反过来进一步推升德力西的品牌知名度。如此形成良性循环，公司效益加速提升。

撬动增长新支点 广阔空间发展可期

相关数据显示，未来数十年智能电网及新能源的发展将进入到一个快速的发展阶段，因此对低压电器产品与系统的需求也将快速增长。预计智能电网对电气设备的市场需求将超过1万亿元。

市场并未饱和，德力西仍有巨大的增长潜力。就区域来看，目前德力西在经济较发达地区，尤其是华东地区，拥有可观的销售额，但在偏远地区的拓展，受限于区域经济发展整体水平，还未尽如人意。在一些经济欠发达地区，消费者甚至还在使用铝线，这对德力西来说意味着广阔的潜在市场。随着包括数据中心、轨道交通、5G建设等一系列国家新基建项目的开展，国内低压电器中高端市场将呈现稳健增长的格局。产品路线从中低端向高端转变，将为德力西带来持续的增长动力。

目前德力西的电线产品以线下零售为主，线上销售作为辅助，整体来说，对线上的投入较小。德力西实行省级代理模式，并在各省市建立物流中心，物流中心下设县市级供应站，供应站下设乡、镇、村、街道级的销售网点，目前在全国拥有近万个销售网点。与此同时，德力西集团拥有3家电商部，在天猫和京东都设有旗舰店。和线下零售店相比，网购的好处是即使1米的电线也能买到。随着年轻一代消费习惯的改变，电商人性化的特质以及进一步的品牌推广，在线销售或将为德力西构建一个新的增长极。

高速增长上海德力西只是德力西集团的一个缩影。在中国制造业转型升级的当下，35岁的民族品牌德力西依然保持着旺盛的创新力和敏锐的市场洞察力，依托稳定高速发展的中国市场，大踏步走在迈向“核心领域领先，综合优势突出的国际知名企业集团”的大道上。（财联社）

