

“走进智慧工厂”系列报道

# 金卡智能：用5G生产5G智能终端

编者按

机器人代替人工，生产线柔性排产，AI视觉检测保障产品质量……5G、物联网、人工智能等信息技术，应用在一座座工厂、一条条产线，让传统制造业变得更智慧、更高效、更绿色。本报今起推出“走进智慧工厂”系列报道，聚焦各个行业的智慧工厂，展现信息技术为制造业数字化转型所带来的新气象、新图景。

●本报记者 杨洁

中国证券报记者近日走进物联网智能终端及解决方案提供商金卡智能的5G全连接智慧工厂，体验智慧工厂的独特魅力。

在这里，中国电信为金卡智能量身定制了一张高质量5G专网，在5G技术的助力下，相关产线产能由每年600万台提升到800万台，综合生产效率提高20%。记者在金卡智能看到了国内燃气系统的技术进化史，国内几乎每一代燃气表的技术升级，都由金卡智能联合合作伙伴完成。在智能燃气表领域，金卡智能已经做到全球市占率第一。

## 技术不断迭代升级

2008年，金卡智能与广州燃气等合作伙伴推出全球首台基于2G GPRS通讯方式的物联网燃气表以及物联网智慧燃气解决方案，解决了抄表难、缴费难的问题；2016年，金卡智能又联手中国电信、华为等发布了全球首台基于5G NB-IoT通讯方式的智能燃气表。

金卡智能集团副总裁朱央洲介绍，金卡智能是全球首个5G NB-IoT智能燃气表出货破2000万台的企业。海外研究机构Omdia对2021年市场调查数据显示，金卡智能的智能燃气表市场占有率居全球第一。

事实上，万物互联是5G商用的更大场景与空间。工信部数据显示，截至2022年底，我国移动网络的终端连接总数已达35.28亿户，其中代表“物”连接数的移动物联网终端用户数比移动电话用户数多1.61亿户，占移动终端连接



金卡智能5G全连接智慧工厂

本报记者 杨洁 摄

数的比重达52.3%。

物联网市场空间广阔，根据GSMA移动经济发展报告预测，到2025年，中国物联网行业规模将超过2.7万亿元，近五年复合增长率在10%左右。

半年报显示，2023年上半年，公司民用燃气终端销售量达到445万台，同比增长16.45%，数字燃气业务收入同比增长13.98%。

## 生产管理提质增效

燃气表具是智能的、5G的，生产燃气表具的过程也是5G的。

走进金卡智能生产车间，映入眼帘的是整齐的流水生产线和上下两排显示各类数据的大屏。这条流水线会传送过来规格不一的仪表产品，螺丝孔位也各不相同，螺丝拧得精不精准、牢不牢靠，直接关系到仪器仪表的密闭性和精度。

朱央洲对记者表示，拧螺丝的机械设备上安装了摄像头，将拧螺丝的孔位图像上传到后台通过视觉识别技术进行比对，后台发送位置指令，设备就能够精准做出固定螺丝的操作动作。这一系列动作涉及远程控制 and 位置微调，但在数秒之内就能瞬间完成，这就需要5G这样的稳定、安全、高速的网络环境。

5G让打螺丝的成功率从95%提升到了98%，设备单台生产节拍从12s压缩到9s，并通过后台对螺丝扭力实时监控，提高工艺一致性，保障螺丝精准固定。

在激光打标环节，得益于5G的助力，精准度提升了20%。“每个表需要打上去的数据是不一样的，而所有的数据都需要跟云服务器进行交互，存在数据并发和通量要求，原来用wifi和网线的时候效果不是很好，数据出现丢包，故障率较高。”朱央洲解释道。

朱央洲表示，应用5G技术之后，金卡智能相关产线产能由每年600万台提升到800万台，综合生产效率提高20%，产品合格率提升至99.5%以上。

这一5G智慧工厂项目，还从全国2.8万个优秀项目中脱颖而出，在工信部第五届“绽放杯”5G应用征集大赛全国总决赛中斩获一等奖。

## 燃气智脑构筑城市安全屏障

随着燃气使用范围的不断扩大、使用规模的快速增长，燃气安全问题日益凸显。中国电信与金卡智能搭建的燃气产业大脑平台，已经覆盖了杭州市超百万台燃气终端设备，通过5G进行数据采集、分析与管理，实现户内用气异常预警、泄漏预警等主动安全感知，实时监测并保障

户内用气安全。

记者还来到了浙江省绍兴市柯桥区“城市安全运行中心”，燃气安全是这里“城市安全运行一体化作战平台”的重要内容。在柯桥区主城区很多餐厅后厨都放置了燃气监控装置，一旦发生气体泄漏，监控装置将直接向柯桥区燃气安全监管服务平台发出报警信号，并于第一时间以短信和电话的方式通知商户和所在辖区网格员来确认具体情况。通过模型研判，系统还能自动将隐患进行分级处置。

柯桥区建设局副局长洪刚告诉记者，柯桥区从城市安全监测“一张网”、城市风险运行“一张图”、城市风险处置“一件事”三个维度通盘谋划，通过物联传感“慧眼”发现问题、数字化“智脑”处置问题，打造“风险可视、源头可溯、安全可控、事故可防”的治理新模式。

# 内容生态与商业价值共生 快手与创作者共同开启“赚钱模式”

8月10日，快手光合创作者大会在上海召开。作为平台创作者的年度盛会，本次大会以“热爱，让收获更多”为主题，回顾了过去一年快手的内容生态趋势与创作者成长机遇，并发布创作者服务战略。会上，快手宣布未来一年将面向超700万优质创作者，投入超4000亿流量扶持，预计全年有望帮助全平台创作者实现变现超千亿。

## 让真实的创作者拥有真实的获得感

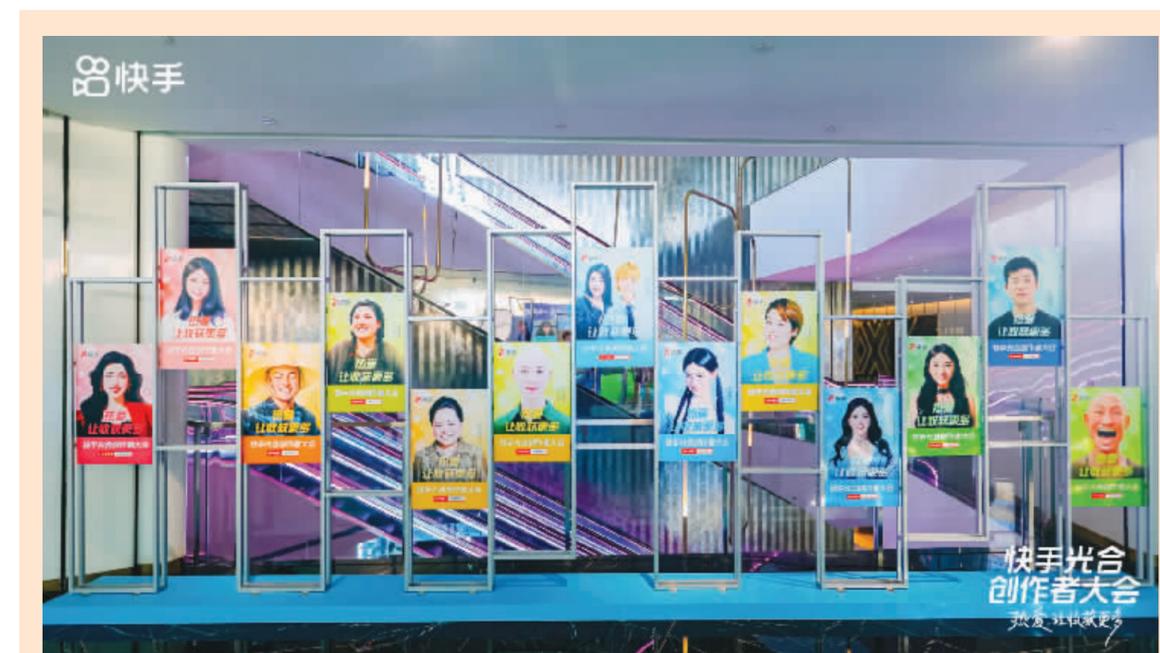
作为真实、富有生命力的数字社区，过去一年快手用户规模持续增长，创作者及内容生态加速繁荣。财报显示，2023年第一季度，快手平均日活跃用户数达3.74亿，同比增长8.3%；平均月活跃用户数达6.54亿，同比增长9.4%；短视频及直播内容的总观看次数同比增长超10%；互关用户对数累计达296亿对，同比增长57.6%。

此次大会上，快手对外披露过去一年，快手创作者发布作品数增长14.8%，活跃发文字数增长11.0%，活跃万粉作者较去年同期增长31%，连续12个月持续创作者达3278万人，较去年同期增长18%，这些创作者在三农、体育、娱乐、游戏、泛知识等多个垂类板块快速成长，拥有独特大众视角的同时，也持续丰收“真金白银”的获得感。

快手科技创始人兼CEO程一笑在大会现场透露，过去一年，有超过2200万人在快手获得收入。据悉，自2019年起，连续三年时间每年有超过2000万名创作者在快手获得收入。“创作者早已不仅仅是内容创作者，他们还深刻的介入了交易环节，成为覆盖内容场和交易场的全场域创作者。”程一笑说，为用户及社会创造长期价值，是快手一直坚持的愿景及目标，快手希望用科技的力量，让劳动和创造释放更大的能量，让价值创造者得到更好的回报。

针对快手长期强调的让创作者能够“有恒心者有恒产”，公司在大会上表示，未来一年快手将投入超4000亿流量扶持优质创作者，整体覆盖的创作者规模预计超700万，预计全年有望帮全平台创作者实现变现超千亿。

其中，在营销变现方面，磁力聚星已成为快手创作者变现的重要平台。据了解，今年6月磁力聚星广告主同比增长接近40%，Q2商单同比增长两倍。基于磁力聚星，快手商业化还推出了“品牌星推官”和“小麦计划”两



个扶持项目，从对接项目、流量扶持、费率减免等多方面给予创作者实惠。同时，今年3月快手还推出了帮助创作者变现的新产品“磁力万合”，截至目前已助力10万+创作者变现，其中30%的创作者是首次获得收入。

电商变现方面，今年快手也将更多的扶持中腰部电商创作者，为他们提供包括流量、现金在内的多种激励补贴。并进一步完善泛货架体系，将激励从单纯的直播扩展到短视频、橱窗等多个场景，鼓励电商创作者们在快手做更全域的经营。

会上，快手本地生活业务也披露了最新进展。据悉，与2023年1月相比，6月，快手本地生活的消费用户规模增长了498%，支付

GMV增长了848%，达人变现规模增长212%，优质达人规模增长816%。为了帮助创作者快速获得收入，目前，快手已经为本地生活创作者推出了专门的扶持政策“飞鸟计划”，包含亿级流量、千万现金、十万好货、百场培训；同时，近期快手还推出了“敢比价”和“信任购”两个商品标识，旨在用最具性价比的商品留住用户，带给用户最具性价比的消费体验。

## 内容生态进化平台与创作者驶入双赢轨道

7月31日晚间，快手发布的2023年上半

年盈喜公告显示，截至2023年6月30日止六个月，集团预期实现净利润不低于人民币5.6亿元，较2022年同期净亏损约94.3亿元人民币，实现扭亏为盈。公告指出，集团扭亏为盈主要得益于三点：用户规模的增长及生态系统的繁荣；因强大的变现策略带来的收入强劲增长；运营效率的持续改善。

美林在随后的研报中测算，快手发布的盈喜公告，意味着q2快手经调整净利润将超过人民币24亿元，远高于市场预期的人民币13亿元。

快手开启盈利上行通道，其背后坚实的流量基座，与平台旺盛、繁荣的内容供给，以及创作者充沛获得感密切相关。而快

手的内容战略正是沿着创作者的热爱日趋进化，帮助他们收获喜爱、达成连接、实现变现——真实、富有生命力的社区，每一位老铁“在不确定时代中追求确定性”，他们用自己的方式记录世界、追求真实、拥抱生活，以个体的力量连接起人与人、人与货、人与机会。

过去一年，快手三农创作者记录了99万次播种，458万次收获；观看三农视频的日均人数超2.4亿；有变现的万粉三农创作者年同比提升50%；

快手体育围绕村BA等快手特色IP持续发力，推动体育内容从竞技走近生活、走进大众。快手村BA项目中线下观赛8万人，线上直播观看人次3亿，同时在线最高人数238万；

快手娱乐持续构筑“大众的娱乐”内容生态圈，截至2023 Q2，星芒短剧帮助300位+达人完成剧梦想，产生600亿+播放量，并产出《这个男主有点冷》、《长公主在上》、《东栏雪》等全网爆款；2022年，快手挖掘、建联、扶持了超过1100位纪实类内容的优质创作者。

泛知识、游戏、健康、泛生活等丰富多元的垂类内容也持续在快手深耕并成为越来越多用户日常生活中不可或缺的一部分。

好看的快手也不断延伸产业触角——蓝领招聘平台“快聘”，通过直播带岗的模式与内容，以信任为纽带高效撮合蓝领招聘供需两端。截至目前，快手快聘的职业门类达到300个，覆盖城市212个，单日投递简历数稳定突破50万份，向快手表达求职兴趣的月活蓝领用户人数达2.5亿。

东方证券在研报中表示，快手致力于提升内容生态丰富度，通过运营活动、优质内容供给来改善用户体验、提升用户黏性。随着平台在优质内容侧的持续投入和经营，及平台算法的改善，预计用户数维持平稳增长。距离现价仍有近40%的升幅空间。