

高质量发展看龙岗

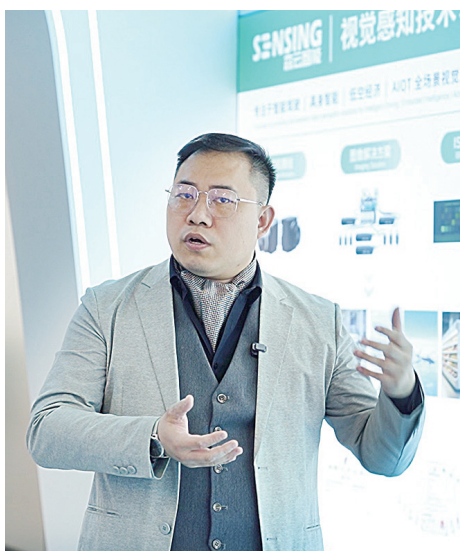


森云智能从龙岗走向全球 用「智慧之眼」赋能千行百业

龙岗融媒记者 赵薇 文/图

当自动驾驶汽车平稳穿梭,当人形机器人完成精细操作,当低空飞行器实现智能巡航——这些智能场景的背后,都离不开一双“智慧之眼”。这双“眼睛”的打造者,是来自龙岗的国家高新技术企业、专精特新“小巨人”——深圳森云智能科技有限公司(以下简称“森云智能”)。

森云智能成立于2018年,在数年间迅速成长,以成像与视觉技术为核心,从车载前装领域的开拓者,发展为覆盖泛机器人、低空经济、AIoT等多领域的全球AI视觉解决方案提供商,并跻身英伟达视觉精英合作伙伴。在宝龙专精特新产业园,这家企业正书写着自己的创新故事。



首席市场生态官(CMO)李斌。



企业产品。

技术基因 比亚迪班底筑牢创业根基

森云智能的诞生,源于三位创始人对AI视觉行业的深刻洞察与技术追求。2018年,三位来自比亚迪自动驾驶核心团队的创业者携手,将公司初期业务聚焦于自动驾驶车载前装领域。首席市场生态官(CMO)李斌回忆:“在比亚迪的从业经历让我们深知,视觉感知是自动驾驶的核心命脉,而当时国内在这一细分领域的成熟解决方案尚属稀缺。”

作为一家以成像与视觉技术为核心的科技创新企业,森云智能从创立之初就确立“软硬件一体”发展路径,既掌握核心硬件设计制造能力,又深耕算法优化与场景适配。在办公选址上,公司也体现对产业资源的精准把握:初期在南山设立办公点以集聚研发人才,在龙岗则凭借毗邻比亚迪的区位优势,汇聚客户、技术与供应链资源,成为从研发到落地的核心阵地。

李斌表示:“对于自动驾驶前装业务而言,供应链的响应速度与技术配套能力至关重要,龙岗的产业生态让我们能够快速对接客户需求,完成闭环,如今扎根宝龙专精特新产业园,更能依托园区集聚效应加速发展。”

赛道拓展 从车载前装到多领域赋能

森云智能的发展历程,始终紧扣行业趋势与市场需求的脉搏。随着自动驾驶行业的快速发展,以及2020年后疫情催生的无人化、无接触需求爆发,公司敏锐捕捉机遇,开启从单一车载前装业务向多赛道拓展的战略转型。

李斌表示:“疫情让无人配送、智能服务等场景加速落地,机器人、低空经济等领域对AI视觉的需求呈现爆发式增长。”森云智能顺势将业务拓展至泛机器人、低空经济、AIoT等领域,形成以“泛机器人具身智能、无人自动驾驶、家用陪护与操作型机器人”为核心的三大赛道布局,在具身智能和低速无人驾驶等关键应用中发挥核心作用。

这种转型并非盲目扩张,而是基于核心技术的能力延伸——无论是自动驾驶车辆的高速视觉感知,还是机器人的运动状态图像采集,其核心技术逻辑都源于AI视觉的精准感知与处理,数年的技术积淀为跨赛道拓展提供了有力支撑。如今,公司的应用场景已全面覆盖矿卡车、智能商超手推车、工业视觉、轨道交通等多元领域,产品赋能千行百业。

核心壁垒 软硬件协同+量产实力筑高护城河

在技术驱动AI视觉行业,研发投入是企业保持竞争力的核心密码。森云智能自成立以来坚持“重研发”战略,目前拥有员工200余人,研发人员占比高达50%,涵盖硬件设计、软件开发、光学工程、ISP调试等多个专业领域,并配备车规级实验室与ISP专属实验室,每年研发投入占比稳定在12%—15%。李斌透露:

“公司研发团队的招聘从未停歇,就在接受采访前,我还面试了海外技术团队的核心成员,持续扩充技术后备军。”

该公司的核心优势集中体现在行业领先的软硬件协同能力上,打造多元化的高性能标准相机模组矩阵,包括适用于自动驾驶和机器人的GMSL相机模组、适用于工业的MIPI相机模组,以及除雾加热、星光级夜视等特种产品。其自研的“腾云”系列数据回注系统、GMSL图像采集卡等产品,已累计支撑无人驾驶总里程超100万公里。

李斌介绍自研ISP(图像信号处理)算法的价值:“ISP算法是AI视觉的‘图像处理大脑’,针对自动驾驶高速行驶、机器人运动图像模糊的痛点,我们将ISP算法与HDR技术深度融合,实现高动态场景下图像稳定采集,大幅降低客户算法优化难度。”

同时,森云智能还积极适配英伟达、英特尔、地平线等10余家全球头部芯片平台,以“交钥匙工程”服务模式,帮助客户完成摄像头与主控平台的深度对接,大幅缩短研发周期。值得一提的是,量产能力与品质保障同样是森云智能的核心竞争力,其生产基地拥有多条前装量产资质生产线,产品已配套比亚迪、一汽等车企前装车型,以及阿里、京东、美团等企业无人配送项目,合作客户超1000家。

全球布局 扎根龙岗迈向国际化新征程

在市场布局上,森云智能走出了一条“立足龙岗、辐射全国、服务全球”的发展路径。依托龙岗的产业基础,公司逐步构建完善的国内外服务网络:国内在北京、上海设立办事处,拥有深圳、杭州两大生产基地;海外在美国、韩国布局办公室,直接服务当地客户。目前公司市场结构呈现“国内为主、海外增长”的格局,国内客户集中在长三角、珠三角地区,海外市场占比已从最初的不足10%提升至15%。

李斌充满信心地表示:“海外市场研发周期相对更长,文化和需求也与国内有所差异,我们坚持长期主义,持续接触新客户、开拓新市场。海外业务占比的提升,不仅能带动整体业绩增长,更能促进公司的生态迭代与产业升级。”

森云智能的快速发展,离不开龙岗区的大力支持,李斌回忆:“政府为我们搭建政企对接桥梁,组织企业参访交流,通过媒体宣传提升品牌曝光度,让更多人知道龙岗有这样优秀的科技企业。”

对于未来,即将步入第八个发展年头的森云智能,锚定了全球化布局与上市两大核心目标。李斌表示:“我们将拓展新行业、新地区,研发贴合市场需求的新产品,推动业务从ToB端向大众可感知的场景延伸。”

作为英伟达视觉精英合作伙伴,森云智能将继续深化与全球头部生态伙伴的合作,以“智慧之眼”点亮更多智能场景,从龙岗走向世界,书写科技企业高质量发展的新篇章。