铸盾安防

一家乡镇企业的“蝶变”之路

□晚报记者 刘国军 孙文彬

在滨城区杨柳雪镇,有一家员工不足四十人的企业,从规模来看,很容易让人以为只是一家普通的“小作坊”。

就是这样一家不起眼的小厂,一头扎进标准严苛的金融安防赛道,主攻 ATM 防护舱、警银亭等专业安防装备,年销售收入突破4亿元,凭借多项专利技术在细分市场站稳脚跟。

这家从印刷厂“蝶变”而来的国内金融安防头部企业,如今,已在国内多个省份设立分公司,搭建起 15 个办事处,代理商远至新疆和西藏。



>>>从“乡镇印刷厂”到“安防冠军”

时间回溯到2003年。沾化区黄升镇开办了一家印刷厂——甲泰彩印(山东全银高科的前身)。彼时,国内包装印刷迎来一轮快速扩张,市场需求增长,这家厂子吃到了发展的红利。

但拐点发生在2010年前后。传统印刷产能趋于饱和,同质化竞争叠加原材料、人力成本上涨,利润变薄,不少印刷厂濒临倒闭。

是坚持还是转让,甲泰彩印面临生死抉择。

“只要老客户订单还在,厂子就能一直运转,稳住这一摊,才有机会去谋划新的出路。”全银高科董事长张云新回忆起当年的选择,语气平静却笃定。

2012年,张云新将工厂搬到了发展空间更大的滨城区杨柳雪工业园区,引进德国海德堡高端印刷设备,凭借精细化管理与过硬品质,企业顺利拿下危化品印刷包装资质,在滨州印刷行业稳稳占据一席之地。

2014年,一次北京学习考察,让张云新精准捕捉到金融安防的蓝海机遇。随着金融行业规范化升级,银行安防设备标准持续迭代,高端安防制造赛道技术壁垒高、市场前景广、刚需性极强。看准行业趋势后,张云新果断“出手”,在保留原有印刷业务的基础上,全力布局金融安防赛道。

2016年,全银高科正式投产;2018年,依托过硬产品,生产规模跃居全省同行业第一;2020年,先后获评山东省瞪羚企业、山东省专精特新企业。





>>>“门外汉”的远见卓识

金融安防装备,通俗地说,就是金融场所安全运行的“立体防护中枢”。它融合硬件防控、智能监测、系统管控多重功能,对稳定性、安全性、合规性有着极高标准。

全银高科,一家乡镇企业,凭什么能啃下这块硬骨头?

答案或许就藏在张云新当年那次极具魄力的跨界筹谋里:2014年,张云新开始规划银行安防设备厂房建设,直到2016年企业才正式投产。这两年,他没有急着把生产线铺开,而是一头扎进安防技术研究和科研人才物色上。

“想留住人,光靠高薪不行,得靠事业吸引人、靠诚心打动人。”这是张云新常说的一句话。2014年6月,他在北京建立科研机构,慢慢组建起一支研发队伍。除了优厚年薪,企业还根据科研贡献分配股份,让大家真正和企业捆绑在一起。科研人员生活上遇到难处,他尽量帮着解决;他还专门在北京科研点办起食堂,这在北京科研机构里不多见。

把科研中心建在北京,张云新有自己的盘算:“各大银行总部都在北京,我们把研发放在这儿,方便第一时间摸清银行安防的真实需求。”跟着客户实际需求搞研发,企业才能紧跟行业变化,持续拿出市场需要的新产品。

在研发投入上,张云新舍得“下重本”。企业先后投入约1500万元搞技术攻关,八成利润反哺研发。靠着持续创新,全银高科拿下三十多项专利。

2019年,公安部发布银行专用防盗卷帘门新标准,全银高科很快就做出符合新标准的产品。短短几年,全银高科成为全国四强、全省唯一具备一级金融安防生产资质的企业。



>>>在AI时代“换道超车”

步入人工智能时代,算力需求呈指数级增长,全银高科的机遇也来了——金融安防场景持续迭代升级,智慧化防护成为行业发展大势。

2026年8月,全银高科全新研发的一款智能安防产品正有序推进相关权威检测。车间内,董事长张云新和总经理张波带领技术团队逐项核对产品参数、调试设备性能,每一处细节都精益求精。

“金融安防关乎公共安全与金融安全,容不得半点疏漏。所有产品必须经过国家级权威检测,达标合格后才能投放市场,这是我们的底线,也是我们的初心。”总经理张波说。

几经辗转,初心从未走远。这家由乡镇印刷厂蜕变而来的冠军企业,在一次次迁址、转型、换道的实践中充分证明:企业的生命力,从来不是固守一条赛道,而在于扎根实业的坚守、敢闯敢试的队伍,以及一次次破局重生的坚定抉择。