

力高人

LIGOO

攻坚

执奋斗之笔绘新能源图景，
以攻坚作墨叙贡献者华章。

总第1期

2025年10月

Contents

刊刊

向上生长的力量 01

高管视角

倍增之力奋楫前行 宏伟之志立于高远 02

向着百亿征途，再出发！ 04

新闻·速递

力高新能与宁德时代签署战略投资协议 05

力高新能项目于湖州南太湖新区签约 05

力高故事

荆棘之路上的光明 06

吐鲁番叙事 08

攻坚不畏难，坚守见担当 10

48小时极限攻坚记 12

三十六小时决战，零差异收官！致敬力高最美奋斗者！ 13

不眠之夜，只为梦想绽放 14

荣誉时刻

攻坚奖优秀团队 16

力高经“赢”

强化流程意识，构建体系能力 17

信任回响

吉利中央研究院的诚挚感谢 19

一封来自奇瑞iCAR项目组与众不同的邮件 20

与力高同行

《同路者招募令》——让优秀的人，遇见力高 21

征稿

以光引道 照亮征途 22

向上生长的力量 ——写在《力高人》创刊之际

亲爱的各位力高同仁：

当我们站在新能源行业爆发的浪潮之巅，回望过去几年——力高的新能源业务从突破到领跑，实现了营收、市场份额、技术专利的“连年翻倍”。

这份成绩，不是偶然的行业红利，而是每一位“力高人”用脚步丈量市场、用汗水攻克技术、用坚守扛住增长压力的结果。

回望，我们也曾一起经历过许多硬仗：

面对那些前所未有的挑战，团队连夜鏖战，只为让研发成果如期落地；有的项目因客户需求突然发生变化，研发与工程同频奔赴，用最短时间打通全链路，只为不让承诺迟到。

那些彻夜亮着灯的实验室、那一通通远程电话会议、那一行行修改的代码与图纸，构成了“力高速度”的真实注脚——更是“力高人”最珍贵的精神印记。

今天，《力高人》内刊的诞生，正是为了留住这些印记——留住我们在新能源赛道上“敢闯敢拼”的勇气，留住我们突破技术壁垒时“较真到底”的韧劲，更留住我们面对增长压力时“协同一心”的温度。

未来，新能源行业的竞争只会更激烈，“翻倍增长”的目标也将面临新的挑战。

但我们坚信，只要我们守住“力高人”的精神内核，以前瞻眼光抓准行业机遇，以攻坚姿态突破发展新高点，以协同力量放大增长势能，力高不仅能延续“翻倍奇迹”，更能在全球新能源版图上，刻下属于“力高人”的名字！

期待《力高人》成为我们的“精神家园”——记录每一次突破，传承每一份坚守，凝聚每一份力量，与所有力高人一起，向着下一个“翻倍目标”，再出发！



2025年9月29日，在烟台国际博览中心礼堂，召开烟台市全市先进制造业企业倍增发展推进大会，力高新能荣获“先进制造业企业倍增发展奖”。

“先进制造业企业倍增发展奖”是政府为促进先进制造业企业发展，针对在一定时期内实现产值或营业收入等关键经济指标显著增长，达到预定倍增目标或增速要求的先进制造业企业所设立的奖励。

以下为董事长王翰超先生在大会上的发言。

倍增之力 奋楫前行 宏伟之志 立于高远



董事长王翰超先生在大会上讲话

时代浪潮向前方，奋进号角共昂扬。今日之烟台，站在万亿征程的新起点上，加快推动制造业转型升级，不断开创高质量发展新格局。力高新能紧抓倍增发展机遇，企业竞争力持续增强，营业收入从2020年0.8亿元跃升至2024年16亿元，四年增长近20倍，今年前三季度营业收入又进一步突破，跑出了“力高加速度”。

市委、市政府召开本次大会，充分体现了对发展先进制造业、支持企业跨越式发展的坚定决心，也赋予了我们攻坚克难、再创辉煌的强大信心。我们作为国内最大、覆盖车型最广的专业BMS供应商，将力争全年营业收入突破30亿元，到2027年突破100亿元，以实干佳绩展现力高新能的硬核担当！

一是创新构筑核心优势，勇当新能源“智控”赛道领跑者。在新能源产业向“智能化、安全化”深度转型的当下，电池管理系统（BMS）作为核心中枢，其技术实力直接决定企业核心竞争力。未来，我们将围绕打造电池“最强大脑”目标定位，三年内投入15亿元，依托全栈技术实力，推动功能安全、信息安全与人工智能技术深度融合，构建“精准感知—主动防御—智能决策”的闭环技术体系，实现“芯片—

算法—数据—场景”的全价值链垂直整合，全面提升BMS系统的精度、安全与进化效率，开创新能源智能管控安全的新模式，为企业倍增发展注入强劲动力。

二是制造赋能倍增提速，打造高端智能绿色化产业新高地。宏伟的蓝图需要坚实的制造基础来承载。未来，企业将投资6亿元用于力高产业园三期项目建设，加快高端SMT（表面贴装）产线扩建步伐，打造具备年产600万套电池管理系统及汽车电子产品能力的先进制造基地，构建数字化、智能化、绿色化的垂直制造体系，项目达产后预计新增营业收入20亿元，形成覆盖全产业链的整体竞争力。

三是服务开拓市场空间，融入全球新能源产业

发展新格局。在全球化与本地化协同发展的今天，既要深耕本土市场夯实根基，更要放眼全球抢占机遇。未来，力高将在强化产业链本地协作的同时，积极布局全球市场，精准落子欧洲、东南亚等重点区域，全力开拓储能系统、动力域控制器等全新领域，力争产品涵盖全球80余家主流新能源企业，让“烟台智造”的标签印在更多国际产品上，真正融入全球新能源产业发展新格局。

潮头登高再击桨，无边胜景在前方。当前新能源产业的浪潮奔涌向前，既是挑战更是前所未有的机遇。力高新能将以本次大会召开为契机，继续秉持“技术为核、市场为翼”的发展理念，以创新引领成长，以实干诠释担当，为烟台建设先进制造业强市贡献力量！



大会现场

向着百亿征途，再出发！

——总裁刘勇先生对下半年的工作指导



本次年中大会聚焦“复盘蓄力”，审视上半年工作、明确下半年方向，高效且成功。感谢大家的付出，上半年公司实现100%增长，成绩背后是每位同事的付出。

当前压力巨大，但压力是成长的动力。借此机会重申公司愿景——“以清洁能源驱动美好世界”，使命——“提供世界领先的新能源驱动、控制产品和解决方案，持续为客户创造价值”。在董事长的带领下，公司坚持长期主义，实现了行业第一次突围（头部前三、专业第一），当前正面临第二次突围：从16亿规模持续翻番，2027年达百亿，同时布局新增长点。这需要在座每个人的使命感和责任感，我坚信目标必达。

下半年重点工作：

1. 坚守核心价值观：以客户为中心：从市场导向深化为客户需求导向；以贡献者为本：奋斗精神是管理者的宝贵品质，公司绝不亏待雷锋。

2. 做大做强BMS产品：BMS仍是主业；储能领域从第八晋升至第六；持续提升产品创新力，引领行业发展。

3. 新业务发力：PCS、汽车电子代工等新业务收入占比不断攀升；提升代工能力，推动供应链和制造升级；行销与研发协同打造下一代产品；坚持出海，聚焦跨国客户和特定国家，2027年海外收入达到新高。

4. 严控质量：质量是生命线，客户要求不断升级，需正视其高期望；将质量KPI纳入各部门考核，避免反复出错，工作要一次性做好。

5. 组织与人才：干部梯队需勇于担当、主动作为；管理层需协作补位，无部门边界；加快IT系统建设。

6. IPO再出发：各部门需积极配合，尤其是市场、财务、研发，高效推进流程。

7. 筑牢底线：管理者需遵纪守法、恪守职业道德，触碰法律红线零容忍。

目标已明，方向已定。力高正站在翻倍增长的关键时刻，这需要我们每个人的使命感和责任感。让我们目标一致、团结一致、步调一致，用超强的意志力和执行力迎接一切挑战，将翻倍目标变为现实。我坚信，在年底的庆功宴上，我们定能举杯相庆，共贺佳绩！



力高新能与宁德时代签署战略投资协议

金秋九月，力高新能与溥泉资本共同签署战略投资协议。

溥泉资本 (CATL Capital) 是宁德时代旗下唯一的产业投资平台，力高本轮融资由溥泉资本领投。

溥泉资本本次投资力高新能，为推动力高在新能源行业的可持续发展注入强劲动力。



力高新能项目于湖州南太湖新区签约

9月8日下午，力高新能长三角制造中心项目签约仪式举行。湖州市政府党组成员，新区党工委书记、管委会主任钱洪文出席并讲话；新区党工委副书记、管委会常务副主任戚斌斌与力高（山东）新能源技术股份有限公司董事长王翰超签署战略框架协议；新区党工委委员、管委会副主任臧晓艳以及经开集团代表分别与力高新能源技术股份有限公司副董事长兼集团总裁刘勇签署项目投资协议和物业租赁协议。管委领导董涛，零跑科技供应链及电池产品线负责人等在场见证签约。

荆棘之路上的光明

——尼日利亚渠道市场开拓记

回 图文 | 杨成凯 - 国际销售部

踏上拉各斯这片炽热的土地，作为力高的区域负责人，我深知肩上的重任。眼前是混乱的交通、喧嚣的市场与频繁的停电以及各种疾病，这既是挑战，也是我们产品巨大潜力的证明。

然而，将一颗陌生的品牌种子，植入这片既渴望电力又充满戒备的土壤，其历程远超想象的艰辛。疟疾，伤寒，已经基本在中国消失的疾病，在当地肆虐，团队成员基本人人都被环境和疾病问题困扰，但是大家都咬牙坚持互相打气。



拉各斯某地一角

市场调研是第一步，也是最磨砺心志的一环。尼日利亚市场并非铁板一块，从拉各斯的高端别墅区到混乱无序的阿拉巴市场再到卡诺的集贸市场，电力需求与购买力天差地别。带着团队，顶着烈日与尘土，穿梭于各地的电器商城、建材市场，甚至深入柴油发电机轰鸣的作坊。

尼日利亚当地有200多种民族语言，语言是障碍，信任更是高墙。我们递出的名片常被随手放在一边，对方眼中写满疑虑：“中国品牌？又一



条件严酷的作坊街道

个想来赚快钱的？”无数次，我们精心准备的介绍被客户以“只和大品牌合作”或“已有稳定供应商”为由婉拒。收集到的，不仅是竞品价格和渠道信息，更是对本地客户在价格敏感、耐用性苛求以及对售后近乎偏执的担忧的深刻理解。

调研之后，是更为艰难的客户开拓。没有品牌知名度，我们就用数据和案例说话。我亲自拜访最大的潜在经销商，在其办公室外苦等三四个小时已成家常便饭，每天路上塞车六七个小时也已经习以为常，甚至遇到车祸，车门被直接撞掉。



车祸现场

每一次会面，对方都会毫不客气地指出我们品牌力的薄弱。我没有气馁，转而从中小型经销商入手，为他们算清利润空间，提供灵活的合作方案。我们在每个主要城市（拉各斯，阿布贾，卡诺，哈克特港）选择了一些中型分销商渠道作为突破口，主动提出免费安装试用，用实际产品质量说话。整整三四个月，我们驻扎在一线，随时监测、调试，确保设备在恶劣电压下的稳定运行。

转机出现在一次突如其来的夜晚停电，凌晨01:30接到渠道客户的投诉电话，通知我们家里终端半夜停电，逆变器无法工作，我们立刻起床带着工具，找酒店高价租车，花费接近两个小时抵达现场。



凌晨，出发前往客户地点
图中为 林佳骏

几经排查解决问题，从客户家中出来的时候望着已经开始泛白的天空，和售后同事互相望了望对方头上的汗水，整理好心态直接开始今天的拜访行程。此事在经销商圈子中不胫而走。那位曾经拒绝我们的大经销商主动发来了信息，态度有了明显转变，也对我们的产品开始了第一次小批量的试单安装，越来越多的分销商以及安装商，也随即选择加入我们合作伙伴的行列，开始批量预购下单。截至目前，越来越

多的力高产品陆续抵达尼日利亚，客户还在不断的下单订购。

如今，回想那段白天奔波、夜晚复盘的日子，汗水与挫败依然记忆犹新。正是在这荆棘之路上，我们用坚韧敲开了市场的大门，用专业赢得了最初的信任。这片土地对光明的渴望从未熄灭，而我们的使命，正是用稳定的电力，点亮每一份希望。这条路，我们刚刚走通，但更广阔的未来，正待开拓。



杨成凯及团队伙伴与客户的合影

“

尼日利亚只是海外市场的一份子。
在欧洲、东南亚、南非、北美、澳洲……
越来越多的力高人正在不同纬度中奔跑。
他们有一个共同的信念——
走出去，不只是为了订单，
更是为了践行我们共同的愿景：
以清洁能源驱动美好世界！

”



吐鲁番叙事

回 图文 | 陈 昊 - 产品开发二部

图片摄于陈昊测试项目现场

2025年9月1日，我乘坐川航3U8577落地吐鲁番。刚踏出机舱门，一股滚烫的热浪就迎面扑来，像被瞬间推入一个巨大的桑拿房，连呼吸的空气都带着灼意。

这边的风，是烫的；空气，是热的。恰似“火洲”为我这位远道而来的客人备下的独特见面礼。而我此行的任务，也同样火热——为长城BP65项目进行夏季标定测试。

吐鲁番，被称作“天然烤场”。

正午地表温度直逼50℃，空气湿度常年不足10%，紫外线强度突破极端等级。

在这样的环境下进行测试，对车辆的电池性能，设备的耐高温都是一种极大的考验。

而这一次，真正的考验出现在电池温升测试中——车辆电池模组温度持续升高，系统频繁报出二级过温故障，热管理系统无法有效降温。为了保证测试推进，我们只能通过降低放电功

率，找出既能满足客户行车需求，又能避免过温的“临界点”。

第一版软件是将5s放电功率MAP表的50℃限制到原本的50%，然而测试仍旧失败。

那天正值周末，科研人员休息，车辆又因二级过温停在地表近50℃的戈壁滩上，电量仅剩20%。

吐鲁番的空气像个蒸笼，地面能烫穿鞋底，测试进度陷入停滞……

危机时刻，产品开发二部-标定测试部部长刘瑾紧急召开线上会议。屏幕两端，大家的声音都显得格外急促。我们反复计算放电功率的安全边界。软件工程师刘甲宇也放弃休假，火速返回公司修改代码。现场的我们，一边守着测试车，一边实时回传数据……

“再试一版，功率限制再调一点！”

“再测一次，别放弃！”

现场的测试工作依旧如火如荼，我们现场测试人员跟随测试车，滞留在夏日炎炎的戈壁滩上，后背的衣服早已被汗水浸透，额头上的汗像断了线的珠子，顺着太阳穴往下淌，但艰苦的环境并不能打倒我们，只会让我们越战越勇，在团队协作下，我们成功找到了限制放电功率的临界点，将放电功率表45℃限制到原本的85%，顺利的进行了后续的测试。

当测试顺利通过的那一刻，车舱内爆发出一阵小小的欢呼——这是属于每一个不肯退缩的力高人的胜利。

所谓“攻坚”，不是惊天动地的壮举，而是一

次次的在困难面前不退缩。

在公司各部门协作配合的情况下，长城BP65项目的夏季标定测试圆满完成，同时也让我深切感受到我们力高新能是一个大家庭，每一位力高同事都在自己的岗位上拼尽全力，从技术研发的日夜攻坚，到客户服务的耐心响应，用务实与敬业把“以客户为中心”的价值观落到每一个细节里。

那片50℃的戈壁滩，

如今成了我心中最热的坐标。

吐鲁番的高温，是外在的环境；
而力高人的“攻坚热度”，来自内心的信念。
从模具车间到测试一线，从研发工位到客户现场，
每一次挑战，都在践行我们力高以客户为中心的核心价值观



陈昊正在紧锣密鼓的进行车辆测试

攻坚不畏难，坚守见担当

—研发中心以奋斗诠释攻坚力量

在力高新能快速发展的征途中，研发中心始终秉持“攻坚不畏难，坚守见担当”的信念，勇担公司重大项目研发的重任。面对一次次艰巨挑战，团队成员并肩作战，以专业能力和辛勤汗水，谱写出一段段攻坚克难的感人篇章。

在重大项目交付时间紧迫的关键阶段，硬件团队为抢节点、保交付，主动放弃休息时间，严格按照项目节点完成硬件方案报告、电源树、硬件架构图、WCCA、DFMEA、FMEDA等交付件。

为解决硬件产品EMC问题，EMC工程师郭富成与硬件开发工程师应欢连续一周通宵奋战在测试现场，开展整改与验证工作；即便白天仅休息数小时，他们仍坚持投入工作，继续讨论后续测试计划，毫不松懈。团队其他成员也在每一个开发与测试环节中严谨细致、反复验证，每一个数据背后，都凝聚着他们奋斗的身影。正是硬件团队不舍昼夜的付出，才有力的保障了产品顺利量产。

面对工期压缩、需求密集的双重考验，软件团队以“开局即决战”的姿态迎难而上。成员们昼夜鏖战，拆解技术卡点、优化方案细节，用默契补位，啃下一个个“硬骨头”。他们以匠心破困

局，用协作聚合力，最终确保客户近20次软件版本的按时发布，既彰显了精益求精的专业担当，更诠释了“一条心、一起拼”的团队力量！

与此同时，团队协同两地软件开发与测试资源，牺牲了近几个月周末时间，并经常奋战到凌晨，甚至在外办公室因凌晨12点关灯被迫中断工作，却仍坚守岗位抢项目开发时间，100%按项目节点周期完成从单板EOL、模组EOL、整包EOL、项目实车软件等多个版本的开发测试；完成近80个针对新平台应用开发过程中的待办项，为后续项目铸造出一支专业拼搏的骨干力量。



图片摄于2025年8月23日 深夜

某项目现场

在这支团队奔赴前线、远离家人和熟悉环境的同时，另一支队伍在公司全力以赴，保障了项目工装、preDV等关键前期任务。

在整个preDV与B样样件小批量生产阶段，团队成员在合肥与烟台产线每人累计经历了至少十个通宵奋战。

即便在国庆与中秋假期，也始终坚守产线，随时响应并解决现场问题，有力支持了硬件preDV等各项测试与产线的顺利批量交付，为项目的关键节点提供了坚实保障。

这是一支充满信念与战斗力的团队，他们用行动诠释了“攻坚克难，坚守见担当”的精神。他们以专业为笔，以汗水为墨，在力高快速发展的画卷中，勾勒出奋斗者最生动的模样。

“路漫漫其修远兮”，挑战仍将不断，但这支研发铁军必将继续以奋斗为名，以坚守为志，为力高的高质量发展注入源源不断的硬核力量！

向每一位矢志奋斗在一线的力高人致敬！



图片摄于2025年国庆假期 深夜

研发同事办公室仍灯火通明，为保项目交付坚守工作岗位

48小时极限攻坚记

——陶涛与2.0重卡高压盒的“高温”突围战

回文 | 连颖 - 整机工程部

“ 9月30日前夜，距交付仅剩不到一周时间，他抓起图纸和电脑直奔测试机构，深夜抵达...”



9月30日前夜，力高上海团队的陶涛接到外地测试机构急电：2.0重卡高压盒测试有高温问题。距交付仅剩不到一周时间，业界解决同类问题至少需15天，且正值十一假期。他抓起图纸和电脑直奔测试机构，深夜抵达实验室开始定位问题。

一、假期前夜的“拦路虎”：48小时生死竞速

2.0重卡高压盒是公司年度战略项目，却在交付前突发意外的高温问题，高温问题成因复杂，排查难度极大。

陶涛紧急联系休假的结构主管龙霄翔，对方当即决定驱车前往：“我马上到，你先拉通各方，分秒必争！”，陶涛迅速拉通团队，同步协调测试设备、对接采购物流。

二、跨越假期的“协作网”：一群人的并肩作战

凌晨2点，龙霄翔从上海赶至实验室，两人连夜标注熔断器继电器等阻值点；项目经理连颖在线上统筹，同步客户计划、协调多方对接；电气主管张兴臣在家分析数据，半小时一报建议；采购紧盯物流进度。

关键突破来自备用方案：排查后团队决定启

用替代熔断器方案。通过章工的仿真团队加急仿真确保替代方案可行，采购连夜联系备选资源，物流紧急接力运输。

18小时后，新器件送达，陶涛与龙霄翔谨慎更换调试。二次测试达标瞬间，实验室爆发出欢呼，陶涛这才发觉衬衫已被汗水浸透。

三、交付时刻的掌声：不止于“过关”的成长

10月7日当烟台产线交付时，客户赞叹：“48小时攻克业界起码要消耗两周的难题，你们的协作效率太震撼！”

陶涛望着成果，脑海闪过团队攻坚身影：“这是所有人拧成一股绳的胜利。”这场极限挑战，让他突破技术瓶颈，更懂协同的重要性。

那个“高温”时刻，如今成了最亮的勋章——真正的强者，总能在压力中淬炼自己，也体现了力高人败则拼死相救的团队协作精神。

“ 每一次危机处理，都是文化落地的现场。
“客户为先”“协同高效”“担当负责”这些词汇，唯有在最艰难的时刻，才被赋予真实的温度。

正如陶涛所说：“这是所有人拧成一股绳的胜利。”这股绳，就是力高文化的力量。”

三十六小时决战，零差异收官！ 致敬力高最美奋斗者！

回文 | 刘攀 - 制造中心一部

当“零差异”的盘点表签名落笔，三十六小时的疲惫瞬间化为沸腾的喜悦。10月1日，制造中心以一场完美的胜利，为国庆献上了一份沉甸甸的礼物。

一场双线作战的攻坚

季度盘点是公司IPO进程中的一项关键指标。往年此时，生产线需至少提前三天停线整理，而今年更是一场与时间赛跑的硬仗——在确保交付的前提下完成全面盘点，考验的正是团队的韧性与智慧。我们提前布局、周密策划：由部门经理牵头，**20个库位责任到人，6000余种物料分类清晰，时间节点精确到小时**。每一处细节，都写满了力高人的专业与担当。

昼夜兼程，使命在肩

9月30日的深夜，生产线依旧灯火通明正常生产。而此刻，60余名白班员工主动留守，与夜班同事共同投入战斗，归类各库位产品，各货架物料确认，交付不能停，盘点不能误。**两条战线，一种信念：使命必达！**

默契协同，诠释专业本色

10月1日早8点，审计启动。生产线上的精准清点、财务账目的严谨核对、现场问题的快速响应……

整个团队如精密齿轮般紧密咬合。没有豪言壮语，只有专注的眼神、高效的行动，与彼此支撑的温暖。

零差异！我们做到了！

90000片PCBA，6000种物料，盘点结果：零差异！交付任务：全部达成！当审计和财务的同事看到盘点结果时，他们的反应让我们倍感自豪：“在这么短的时间内完成这么多种类物料的盘点，还能做到零差异，确实超出预期。”而这份荣耀，属于每一位在国庆坚守的力高人！这一次，我们盘点的不仅是物料，更是团队的灵魂——那是凝聚一心、精益求精、敢打硬仗的力高精神！

致敬每一位奋斗的你！

前路仍长，但我们已准备好，迎接下一场胜利！



盘点现场

不眠之夜，只为梦想绽放

回文 | 高雪 - 制造中心二部HRBP

“

深夜，当整座城市渐入梦乡，力高模塑松山工厂车间里却依然有一位忙碌的身影。

”



我们的“精神”人物刘珂成正在跟模具开发抢时间，原来是储能客户BDU项目接到客户紧急需求工期在原有节点上提前15天T0交样，而横亘在项目交付的关键点在于模具的加工，常规状态下模具加工周期为45天，按照客户要求模具需要在30天内完成制作，而刘珂成作为模具工程师兼设计工程师，成为解决这个问题的关键人物。

迎难而上，方显担当本色

时间一分一秒地流逝，空气里弥漫着紧张，但更涌动着一种不服输的坚定。面对这个几乎不可能完成的任务，刘珂成没有片刻迟疑，他没有抱怨，只有绞尽脑汁的一个个解决方案的设想。他多次联系外协厂商，提出多种可行性方

案，但都被一一否定。

有些着急，有些不安的他泡了一杯浓茶，以防止身体被疲惫打倒。作为我们的技术骨干、“精神”人物，支撑他的是心中那份力高“必须拿下”的责任感。

他看了一眼窗外，很安静，一个声音在心里响起：就这点事，难不倒我们！

众志成城，智慧照亮前路

注塑的生产、项目、质量相关的四五位负责人也一起加入到团队阵营，共同想办法如何快速完成模具加工。经过72H高强度的头脑风暴与对产品的反复研究，这个临时突击小组想到了一个切实可行的解决方案：只对产品关键部位模具进行深加工，从而缩短加工周期。在与外协厂商进行长达三小时的深入沟通和现场验证后，希望之光，瞬间照亮了疲惫的脸庞。接下来突击小组将办公地址改到模具加工厂，熬夜修改模具加工工艺及优化模具结构，由之前需要加工的96个电极，缩减到24个，加工时间由之前的240小时缩减到40个小时，配合模具加工师傅，提前预测模具组装出现的问题，并配上解决方案。

使命必达，汗水铸就勋章

通宵熬了两个晚上后，清晨的第一缕阳光照到模具产品上，疲惫的几人爆发出小小的、胜利的欢呼。所有倦容都被成功的喜悦冲刷。他们不仅用专业和能力攻克了时间难题，更用行动完美诠释了“使命必达”的作业精神。正是这两个不眠之夜的坚守，和对难题“死磕到底”的执着，最终保证了产品如期、高质量地交付到客户手中。

这场攻坚战的胜利，是属于每一位参与者的荣光。它再次证明，在我们公司，没有跨不过的沟坎，没有攻克不了的难关。因为我们拥有一支敢打硬仗、能打胜仗的团队。让我们向这些身边的奋斗者致敬，并将这种攻坚精神融入接下来的每一项工作，共同创造新的辉煌！



刘珂成正在模具厂进行工作

“

每一次攻坚，都是团队信念的凝练。
我们向这群平凡却闪光的奋斗者致敬，
也要把他们的精神融入自己的岗位。

”

攻坚奖优秀团队

——攻坚不畏难，坚守见担当

每一次攻坚
是团队冲破项目壁垒的勇毅冲锋
是践行绿色使命的坚定步伐，是凝聚拼搏汗水的奋斗勋章

每一份荣誉
都深藏直面挑战的无畏
都映射协同作战的默契，都饱含突破困局的力量

销售南区

张胜、李卓、蒋雷、方祁秀等人

汽车电子研发部

硬件开发部

胡继辉、方文华、葛鹏程等人

软件开发部

陈健、陈文广、顾明等人

测试部

黄罕、徐伟伟、章文平等人

功能安全部

韩慧、梁波、许峻峰

供应链管理中心

常敏思、杨旭、贾欣欣等人

产品开发一部

刘洋（总裁助理）

系统技术部

杨骐鸣、闵贺、李进等人

标定测试部

孙邵傲、金辉、王文志、卫勇等人

软件测试部

吴元良、王旋旋、李承娟等人

项目管理部

龚毅、刘爽、王冰弟等人

质量部

吴浩、张枝旺

强化流程意识，构建体系能力

——力高新能2025年质量月活动全景回顾

回文 | 肖辉 - 质量部

秋意初显的九月，一场以“质量”为主题的热潮，在力高新能烟台、合肥、深圳等地同时涌动。

2025年9月1日，“力高第一届质量月”活动正式扬帆起航。公司管理层与各岗位代表齐聚一堂，共同拉开了“强化流程意识，构建体系能力”为主题的质量提升活动序幕。

这不仅是一次活动，更是一场跨越地域、贯穿全员的思想凝聚与文化认同。

一、系统布局·凝聚共识

此次质量月立足公司当前质量流程核心课题，围绕“意识提升、质量赋能、技能比武、改善提案、质量攻关、专项课题”六大维度精心策划。

在启动会上，从管理层到一线员工，大家共同明确了一个共识——

“流程，是质量基石，是工作准则。”

这份共识，展现了力高人携手共进，质赢未来的格局与决心。

二、知识竞赛·点燃热情

作为“质量赋能”的核心环节，全员质量基础知识竞赛格外引人注目。

活动以“有用、相关、能落地”为原则梳理知识要点，形成专属题库赋能；竞赛现场，“抽签答题”的紧张与“奖品盲盒”的惊喜交织，让严谨的标准也变得亲切起来。

来自深圳研发中心的一位同事在赛后笑着说：

“像回到学生时代参加趣味竞赛，在玩中学、在比中悟，很多标准条款一下子就和实际工作联系起来了。”

这一场“寓学于乐”的竞赛，不只是流程知识的比拼，更是学习态度的唤醒。

它让学习成为一种主动的追求，让热情成为一种力量。



三、金点子闪耀·改善落地生根

“改善提案”活动，是质量月中最具生命力的环节。

截至目前，已收到来自研发、生产、品控、物流及行政等部门的31项有效提案。

公司建立了从“提报—评审—落地—见效”的全

流程跟踪机制,并设置物质与精神双激励,确保每一个“好点子”都能被看见、被实现。

其中,获评“点子王”的同事孙伟伟很激动的说:

“感谢公司的认可,也感谢团队的支持。能看到自己的建议变成现实,真的很有成就感。”

这些来自一线的智慧火花,如同星光汇聚,照亮了持续改善的道路,也展现了力高人敢于思考、勇于建言、乐于担当的主人翁精神。

四、专项培训·精准赋能

为实现“全员参与、全员掌握”的目标,质量月期间,公司针对不同群体定制化推出多层次培训:



改造前:占用空间、浪费箱子、占用工装架、不美观



改造后:用角铁和布兜改造成保护杯槽

- 1.每台自动机节约空间510mm
 - 2.共节约工装架26个,金额:1768元
 - 3.共节约箱子26个,金额:1040元
- 26台设备共计节约空间:13.26米

——为管理者深化“体系流程价值”;

——为工程师聚焦“客诉经验教训”;

——为一线员工强化“现场失效管控”。

9月举办的两场专项培训吸引超200人参加。课堂上,讲师深入浅出、案例鲜活,台下员工聚精会神、积极互动。每一场交流,都是一次认知的提升;每一份笔记,都是一次成长的印记。

这份“按需施教、务求实效”的培训方式,是力高人尊重专业、追求实效的最好体现。

五、精彩继续·未来可期

随着质量月的深入推进,更多精彩内容即将陆续开展。

接下来,公司将重点推出“8D质量工具大赛”,通过实战演练提升团队系统化解决问题的能力;同时开展“关键岗位技能比武”,以赛促练、以练促优,进一步提升一线员工的实操水平与质量意识。

这两项活动的开展将会继续深化“以赛促学、以学促干”的浓厚氛围,让质量意识在比学赶超中生根发芽。

质量月的征程仍在继续,而力高人追求卓越的脚步从未停歇。

从三地启动的共识凝聚,到知识竞赛的热烈参与;从金点子的智慧闪耀,到专项培训的专注投入——

“每一个坚实的脚步,都在见证着力高人将质量意识融入血脉、以专业能力铸就品质的坚定信念。”

在这个金风送爽的秋天,力高人以行动诠释何为“以流程夯基石,以体系强根基,以质量致未来”。

让我们共同期待,在接下来的征程中,力高将继续以更高标准、更强执行,书写属于这个秋天的质量传奇。

吉利中央研究院的诚挚感谢

2025年9月16日,力高新能源再次收到了一封来自客户的感谢信。

这一次,发件人来自吉利中央研究院。

在信中,客户对力高团队在项目交付中的专业精神、执行效率与责任担当给予了高度评价:

“在ECV试验及报告出具阶段,贵司相关同事表现出了极高的效率、深厚的专业知识。他们的表现是贵公司优质服务的最佳体现!”

短短几行文字,承载的不仅是认可,更是对力高精神的一次真实注解。

全力以赴的“力高速度”

SD02-C项目时间紧、任务重,且技术强度极高。

面对密集的开发节奏和高强度的验证工作,项目经理与实验室团队主动承担重任——团队成员常常连续工作至深夜,关键阶段更是日均工作时长超过20小时,只为确保项目能在9月10日如期完成ESER节点。

正是这种对目标的执着,对质量的坚守,让力高

再次以“极致响应、极致执行、极致效率”赢得客户信赖。

用专业成就信任

客户特别提到:**“正是因为他们的努力和辛勤付出,我们的节点才得以顺利通过。”**

这份认可,不只是对团队努力的肯定,更代表着力高在新能源行业长期积累的实力与口碑。

在项目一次次的高压交付中,力高人用行动诠释了什么是“客户满意,是最大的成就感”。

极致,是力高的态度

客户的感谢信,不仅是一封信的分量,更是对力高精神的鼓舞。。

它记录下力高人“无畏困难、协同共进、使命必达”的真实写照。

在每一个深夜的灯光下,在每一次节点前的并肩奋战中,力高人用行动证明——所谓攻坚,不止是完成任务,更是以信念成就卓越。

主题: 针对SD02-C项目ESER的表扬信

力高的各位同事好:

在SD02-C项目的高强度压力之下,过程中虽有诸多坎坷,但结果是成功的,感谢各位的辛苦付出确保项目于9月10日按时完成ESER节点。

在此过程中,特别感谢项目经理龚毅、实验室代表徐威威及徐伟伟每天工作至深夜甚至在最后关键阶段每天工作20H以上。在ECV试验及报告出具阶段,贵司相关同事在处理过程中,表现出了极高的效率、深厚的专业知识等。按时完成了我司给予的任务和要求。正是因为他们的努力和辛苦付出,我们的节点才得以顺利通过,他们的表现是贵公司优质服务的最佳体现。希望贵司能认可和奖励这样的优秀代表,另外在后续的工作中一如既往的支持吉利的项目开发工作!!!

极致质量 极致成本 极致能耗 极致体验

感谢信邮件

一封来自奇瑞iCAR项目组 与众不同的邮件

2025年8月1日，力高新能源收到了一封来自奇瑞iCAR品牌事业部的特别邮件。

信中，客户对力高团队在iCARV27项目中的专业表现表示高度赞赏：

“贵司人员能力强，配合力度高，响应速度快，服务意识强，综合实力毋庸置疑。”

这份认可的背后，是力高人以行动赢得信任的故事。

从“后来者”到“信任之选”

iCARV27项目，最初由其他友商承接，并已进入冬标阶段。面对既定格局，力高团队并未退缩，而是选择主动出击。

销售与项目团队高频沟通、深入洞察客户需求，凭借对产品性能的精准把握与专业完备的技术方案，成功打动客户，赢得项目参与资格。从那一刻起，力高以实力打开了新的局面。

全力攻坚，高效突围

项目启动后，时间紧、任务重。为了追赶进度，力高团队第一时间奔赴客户现场，日夜奋战，攻坚克难。凭借高效协同与扎实功底，实现了“首次上车即顺利调试”的突破。

随后，面对产品与客户SOR偏差，研发中心与硬件团队迅速联动，仅用15天便完成方案确认与样品验证，以极致响应确保DV试验如期启动。

专业赢信赖，实力见真章

这封感谢信传递出的，不仅是一次合作的圆满，更是我们力高“以专业赢得信赖、以品质驱动未来”的精神缩影。

未来，力高将继续以客户为中心，以创新为驱动，以更高的标准、更快的响应、更稳的品质，在储能与新能源的赛道上，续写更多“力高时刻”。

主题：回复：SSD项目更换LOTES连接器DV试验进展汇报

感谢力高V27开发团队对iCAR项目的支持，在此V27全球首秀之日，特感谢贵司以下人员的支持：

- (1) 市场经理胡超统筹到位，积极推动公司内部各种资源，扮演着“大总管”的角色，为项目的顺利推进提供了坚实保障。
- (2) 项目经理周如春积极拉动各项资源，不推诿，主动担责。
- (3) 系统工程师周大发需求分解到位，保障项目顺利开发。
- (4) 研发人员张宝磊，苏阳，费帅帅攻关各类疑难杂症，提高了产品的可靠性。
- (5) 安全经理韩慧分解各类安全需求，让功能安全顺利落地。
- (6) 测试人员黄罕细心测试，规避了潜在问题。

还要感谢更多在后面默默支持的力高同事！

作为国内第三方BMS的龙头企业，贵司人员能力强，配合力度高，响应速度快，服务意识强，综合实力毋庸置疑！

V27项目周期紧，任务重，困难多，走到今日离不开贵司专业团队的鼎力支持！因为专业，所以成功！

最后，预祝V27大卖，期待与贵司携手并进，共铸辉煌！

感谢信邮件

《同路者招募令》 ——让优秀的人，遇见力高



如果你身边也有这样的人，
有冲劲、有担当、相信清洁能源能够驱动美好世界，
请把Ta带到我们身边。
凝聚优秀的力量，共赴力高的征途。

推荐职位类别	内推奖励金额（元/人）	备注
研发及关键业务岗位	1-2万元	全日制统招本科及以上学历， 211/985优先录取。
其他岗位及上述岗位工作经验2年 及以下人员(不含应届生)	2000元	——
生产类	200-500元	生产根据订单紧急情况 调整推荐费200-500元

部分重点需求岗位

岗位名称	需求部门	工作地点	联系方式
海外销售经理、 销售经理（BDU/BMS）等岗位	全球销售与服务中心	北京/上海/合肥/ 宁德/深圳	hr@ligoo.cn
结构设计工程师（BDU）、 C++软件开发工程师等岗位	研发中心	北京/上海/合肥/ 武汉/深圳	
高级结构工程师、 测试主管等岗位	储能系统开发中心	合肥/深圳	
资深项目经理、 系统工程师等岗位	产品开发中心	北京/合肥	
资深电子元器件采购等岗位	供应链管理中心	合肥	
上位机开发工程师、 自动化设计工程师等岗位	制造中心	烟台	
产品认证工程师等岗位	PCS开发部	深圳	
AQE前期质量工程师、 体系工程师等岗位	质量部	合肥/深圳	



◀扫描二维码获取详细岗位



◀扫描二维码进行简历投递

以光引道 照亮征途

“我与力高的故事”图文征集

青葱岁月，艰苦奋斗的时光总是令人难忘
美好芳华，拼搏过后的收获总是让人珍惜
是否有那么一张照片，记录着曾经的你奋发向上、不负光阴
是否有那么一个瞬间，定格了你对未来美好的憧憬与希望

ACTIVITYCONTENT...

征集内容...

01 稿件征集：我与力高的故事

- 涵盖“我与力高的故事(含图)、活动感受、成长感悟”等多元方向，鼓励原创、真实、有价值的内容和图片。
- 形式：**文章**(故事、评论、散文、诗歌等不限)；**图片**(工作场景、事件记录、员工风貌等不限)

02 经验、技术、知识分享

公司目前正处于超高速发展阶段，为促进内部技术分享与创新交流，现面向全体同事征集以下内容：

- 技术实践：项目中的创新解决方案、技术难点突破
- 经验分享：专业技能提升心得、工具使用技巧
- 行业洞察：前沿技术趋势分析、实用技术测评

PARTICIPATIONMETHODS...

参与方式...

- 字数要求：500字以上(诗歌等特殊题材不限)
- 命名要求：请以“投稿主题 + 部门 + 姓名”的格式命名稿件
- 投递邮箱/联系人：shihai.ren@ligoo.cn 任世海
- 稿费相关：稿件一经刊登，将根据文章/图片的内容质量，给予50-200元不等的稿费奖励。
- 不设具体投稿时间限制，欢迎随时投稿~

力高文化

Corporate culture

使命 提供优秀的新能源系统解决方案,持续为客户创造价值

愿景 以清洁能源驱动美好世界

核心价值观 以客户为中心,以贡献者为本

经营理念 诚信 务实 敬业 创新



@力高新能源
官方公众号



@力高新能源
官方视频号



@力高新能
官方抖音号