

京东工业为能源电力等行业打造了数实一体化供应链专属解决方案

JDi 京东工业  
因 效 而 能

# 京东工业构建数字“高速公路” 助力工业产业降本增效

在京东“超级供应链”的帮助下，徐工集团实现非生产物资的采购周期从20多天缩短到3—5天，采购成本明显下降。徐工集团通过数实融合创新了一种新型的采购管理模式，重新定义了非生产物资采购管理的价值。

通过京东工业股份有限公司（简称“京东工业”）打造的“AR+AI远程质检”系统，宁德时代的质检人员可以随时发起远程抽检，相当于把质检环节从“后置、结果导向、计划性”的检查，转变为“前置、过程与结果并重、随机性”的动态管控，不仅提升了质检的水平与效率，更有效降低了成本。

德力西电气基于与京东工业的合作，从采购、生产到销售进行全面数字化升级，抓住了更多市场机遇，2024年双方累计服务大型企业数量同比增长61%，覆盖能源、制造、房地产等众多行业，其中新客户占比达66%。

京东工业以工业供应链技术和服务提供商为定位，正积极助力工业企业从数智创新中受益，取得实实在在的降本增效成果。

## 发挥自身优势，开拓工业供应链“万亿降本”空间

伴随着新型工业化的持续推进，提高产业链协作效率和供应链一体化协同水平，围绕供应链更高效地开展降本工作，已成为整个工业产业发展的重要路径。

京东工业联合国研大数据研究院发布《数智供应链助力新型工业化研究报告》，对中国供应链总成本和数智降本模式进行系统测算。报告从供应链数智化升级对制造业转型、工业经济降本增效的价值入手，从工业营业成本估算和社会物流总费用估算等维度，实现对中国工业供应链总成本数智化成效的量化评估。测算显示，2024年中国工业供应链总成本约115.2万亿元，通过供应链创新优化和数智化转型，可为中国工业企业降低供应链成本6.8万亿元。

京东工业认为，“万亿降本”空间带来的首先是产业竞争力持续提升，当降本红利作为利润回到生产企业，将推动研发、设备升级及产品迭代；其次，可助力企业生命力和行业韧性持续提升，促进市场竞争转变为体验、人才和效率的竞争；再次，可助力产业影响力持续提升，通过产业资本和金融资本融合、消费互联网与产业互联网融合，资源协同、产品品质和服务体验得以不断强化。

为助力工业产业更好地赢得这个成长空间，京东工业积极响应数智供应链发展部署，依托自身在供应链基础设施与数智技术方面的双重优势，携手合作伙伴发起“智赋千行 万亿降本”产业行动，并提出明确目标：以专业打造的“数实一体”降本模式贯通供应链各个环节，通过构建数字“高速公路”重构供应链流程、提升全要素生产率，带动工业产业盈利能力持续提升，为工业产业释放万亿元级利润空间。截至目前，“智赋千行 万亿降本”行动已在上海、江苏昆山、广东深圳等20多个城市落地，链接超5000家企业，覆盖10余个重点行业。

## 强化产业合作，成为工业企业的供应链升级战略伙伴

京东工业认为，企业推动采购供应链特别是非生产物资采购供应链数智化升级时，痛点往往不在于缺少供应商或者信息系统，而在于缺少战略级合作伙伴。徐工集团和京东工业达成合作，就是希望形成一整套方案，不仅解决系统问题，还要解决数据互通问题，进而推动供应链升级从理念到落地，最终达成运行目标。

京东工业致力于成为企业切实需要的供应链升级战略伙伴，以强大的数实结合能力，包括数据系统建设和商品标准化能力、仓储物流和运营能力、适配海外基地拓展能力，切实为工业企业提供帮助。

京东工业将成为合作伙伴数字化转型的共建者、供应链能力的赋能者。作为一家定位为工业供应链技术与服务提供商的企业，京东工业依托以供应链设施为基础、深度融合数智技术的京东“超级供应链”，打造太璞数实一体化供应链解决方案，适配目前中国大型工业企业升级转型的内在需求。

作为一套针对供应链升级的整体解决方案，“太璞”包括4个环节：对客户供应链进行诊断与战略规划；对接企业内部各系统，建立统一数据标准；导入标准化商品与供应链服务能力，完成商品采购和履约；进行持续运营跟踪与迭代优化。

其中，前两个环节依托京东工业“数”的能力，包括商品数智化、采购数智化、履约数智化、运营数智化，可以为不同行业不同客户定制数智供应链解决方案；后两个环节则侧重于“实”的部分，包括覆盖全国的京东物流网络、京东工业搭建的工业产业专属基础设施以及8110万SKU（最小库存单位）的实物商品履约交付能力。数实一体化的供应链能力，构成京东工业的核心竞争力。

## 深耕细分场景，满足工业领域数智化升级需求

基于从整体架构设计到商品履约实施的完整供应链数智化升级方案，京东工业深入打磨细节服务能力，以更好满足工业领域数智化升级需求。

以制造业为代表的工业领域具有“一米宽、百米深”的特点：“一米宽”即行业是由若干业务边界清晰的场景组成，“百米深”即每个场景背后都蕴含了大量的工业知识和机理，每个场景的数字化都涉及不同的工具、软件、技能、方法，具有很强的专业性和复杂度。

这也造就了产业互联网和消费互联网的巨大差异。京东工业认为，消费互联网模式下，一套中心化的服务体系及其持续迭代创新，能很好满足消费者的诉求；但在产业互联网的工业企业服务场景中，面对“千企千面”，必须深入每个行业、每个细分场景，完成从深度洞察、方案设计到运营实践的全流程。

细分场景已成为产业数字化转型的关键节点。依托自身在供应链基础设施与数智技术方面的双重优势，京东工业陆续发布具有针对性的工业行业场景专属方案，聚焦汽车制造、钢铁冶金、能源电池、白酒制造、光伏发电、物业管理、石油化工、轨道交通及机器人等行业的大量细分场景，通过需求洞察、方案梳理、趋势研判，展现了案例分析、领先应用模式等供应链数智化升级的有效路径，帮助产业伙伴锁定供应链数智化降本的有效路径，助力各行业全链路降本增效。

例如，京东工业的汽车制造场景方案针对冲压、焊装、涂装等细分场景开展供应链需求分析，并展示了通过

数智供应链升级的路径。面向汽车制造的四大工艺，京东工业将非生产物资采购的“碎片化”流程连接起来，用统一的标准和数据底座承载不同场景的差异化诉求。在焊装车间这一自动化程度高的场景中，进口设备备件周期长、成本高的难题由来已久。京东工业从现场工况摸底、产品实物扫描测绘入手，在30天内完成样品与试样，满足要求后实现设备国产化，使设备供应与成本同时优化。在总装环节，零部件品牌、型号、规格极为复杂，容易形成“渠道冗余”和“标准失真”。京东工业品类专家在现场把不同输送形式对应的商品信息梳理清楚，整合方案与渠道，在保障质量与合规的前提下降低综合成本。

对细分场景的深度洞察和专属方案可以创造明确的价值：焊装场景中的国产化替代可大幅缩短设备从寻源到上机的周期，减少企业对单一进口渠道的依赖；总装场景中的标准化与渠道优化则让采购流程更加透明与合规。这些实践使得贯穿寻源、采购、履约到入库的全链路数据得以沉淀，形成可复用的数字资产，为下一轮优化提供坚实的量化基础。

截至2025年6月30日，京东工业在12个月内已服务超过1.1万家重点企业客户和数百万家中小企业客户；聚焦MRO（非生产物资）、BOM（生产原材料）、备品备件三大场景，聚集超15.8万家制造商、分销商及代理商，提供80个品类、约8110万SKU的工业产品，形成广泛优质的供给端覆盖。

面向未来，京东工业将以“既懂行业又懂数字化”为目标，依托京东“超级供应链”，以专业可信赖的数智供应链技术和方案，精准链接供需两端，助力工业企业数字化转型和降本增效，为加快建设现代化产业体系贡献更大力量。

数据来源：京东工业



京东工业在钢铁企业部署的企业专属配送仓



京东工业的数智供应链有效链接起电力运维场景



京东工业的行业场景专属供应链解决方案已经深入到汽车制造的大量细分场景中