

陈岳海

商海沉浮数字破局 情系桑梓梦圆民宿

■记者 徐心星

从大山里走出的“不安分”少年，到经营服装超市的先行者；从负债千万的至暗时刻，到年销服装上亿元的数字化破局——陈岳海似乎总在“第一个吃螃蟹”。“一步领先步步领先”，十余年的数字化转型之路，他不仅让自己掌舵的企业柳暗花明，更带领家乡同仁闯出转型新路。

事业有成后，他反哺故里，在老家芳庄乡黄金坳村打造“二十四山舍”特色民宿，让昔日没落的古村重焕生机。敢为天下先，不忘桑梓情——这既是他的注脚，也是瑞商精神最真实的写照。



【人物名片】

陈岳海，1978年6月出生，芳庄乡黄金坳村人，苏州优构思商贸有限公司、苏州云投数据科技有限公司董事长，常熟市温州商会会长，清华大学MBA、长江商学院EMBA三十四期学员。



扫一扫，看详情

古村重生，倾力打造“二十四山舍”

依山而建的民宿群、干净的乡间小路、原样保留的古楮树……如今的芳庄乡黄金坳村，早已褪去了昔日没落古村的旧影，化身一座独具风韵的特色村落。2024年，由陈岳海打造的特色民宿——黄金坳“二十四山舍”正式对外营业，经过升级改造的黄金坳村，也成功入选2026年度第一批彰显浙派民居特色的美丽宜居村庄建设名单、浙江省第四批未来乡村创建村名单等。

早在2017年，正在长江商学院学习的陈岳海，被一门“商业公益化、公益商业化”课程深深启发，本就对家乡怀着浓烈情感的他，决心为黄金坳村做点实事。“我们这一代人，正好承上启下。老一辈已经干不动了，村里大多数年轻人在外长大，对老家没有太多记忆。”陈岳海诚恳地说，“不能让村子在我们这一代手里没落，我们要让家乡重新热闹起来，多点烟火气。”黄金坳村是省历史文化古村落，有着特色人居建筑、古树群、古道、梯田、云海等丰富的景观资源。陈岳海以村里闲置的24栋房屋为

基础，在保持原有乡村风貌的前提下进行升级改造，打造了“二十四山舍”民宿。目前，该民宿一期已建设完成，4栋共26个房间对外开放，同时配套了露营基地、咖啡厅、会议室和酒吧，满足不同游客的需求。

谈及未来，陈岳海信心满满：“我们将继续开发民宿二期、三期项目，届时会有更多民宿开放，同时计划打造农村博物馆、农产品展销中心等设施。”据介绍，目前一期项目已投入资金8000万元，其中政府配套资金3000万元。要完成全部三期项目建设，预计总投资在1.3亿元至1.5亿元，第二期项目有望于2027年年底建成。

值得一提的是，陈岳海计划将民宿产业链的盈利分成五大块——反哺村集体、支持当地教育事业、助力基层医疗发展、保障民宿运营团队收益、充实民宿发展基金，让项目的每一分收益都能发挥更高的社会价值，实现民宿与黄金坳村共生共长，构建起强村富民的“未来乡村”可持续发展模式。

大山走出的“不安分”少年

1978年，改革开放大幕初启，陈岳海正好在这一年出生。20世纪80年代，芳庄乡黄金坳村大多数年轻人选择外出闯荡，陈岳海的父母也不例外——母亲去了温州，父亲在贵州打拼。看着身边的长辈、同乡一个个走出大山，陈岳海心里那颗“不安分”的种子，也悄悄发了芽。

1992年，14岁的陈岳海被一双168元的阿迪达斯球鞋迷住了。他说：“那时同龄人都穿着它出门，我也梦想有一双。”可168元，对当时的他而言是一笔巨款。于是，他和同乡人一起奔赴温州，开启了打工生涯。

陈岳海在一家皮鞋厂当学徒，但他不甘按部就班，一边学一边看，放假也不闲着，主动跟厂里工人请教。当拿到人生第一笔工资——240元，他当即买下了心心念念的那双阿迪达斯球鞋。

由于工作出色，陈岳海很快升任鞋厂管理人员。那时温州鞋供不应求，外地客商纷纷来“巴结”这个手握发货权的小主管。在与形形色色的

商人接触中，陈岳海学到了很多生意经，月薪最高能拿到1万元，但对于骨子里有着创业冲动的瑞安人来说，打工没有出头日，自己做老板才是正道。

1999年，陈岳海坐了72小时的绿皮火车，远赴新疆乌鲁木齐，在亲戚代理的美特斯邦威门店做管理。在此期间，他不仅积累了管理经验，还第一次接触到了电脑，一有空就钻研电脑，敲代码、打游戏，纯粹出于兴趣，却没想到日后成了他事业的重要助力。

10个月，堂哥在湖州的服装超市开业，现场人山人海，一天便卖出10万元，这一幕深深震撼了陈岳海，他决定在周边寻找合适的店面。当时找店面要一个镇一个镇跑，效率低又辛苦，陈岳海便利用电脑里的搜索软件，搜索周边城市的夜市，很快就发现嘉兴濮院有一条很长的夜市街，到了晚上几乎是人头攒动，周边却没有一家服装超市。他当即决定，打破原来服装超市只开一楼的惯例，打通

楼上楼下，与同乡合伙开了一家两层的服装超市。

第二年，他将第二家门店开到苏州用直镇，那里工业集群效应显著，外地人口众多，有着广阔的市场需求。陈岳海看准这一机遇，在工业区开了当地第一家服装超市。凭借红火的生意，他不断扩大经营规模，到2005年时，已拥有十多家门店。

瑞安人素来喜爱“抱团”。在这波服装超市热潮中，几乎半个芳庄乡的人都在外地从事这一行业，陈岳海也主动帮着亲戚管理店铺。然而，随着行业红利期消退，这种亲友共营模式的短板逐渐显现，比如管理人员短缺、财务制度落后。在激烈的市场竞争下，门店数量再也无法进一步增加。陈岳海开始研究国外的优衣库、ZARA、H&M等知名品牌，发现它们背后都有着成熟的公司化运营模式。于是，2010年，陈岳海与哥哥携手，创办了苏州优构思商贸有限公司，开启了规模化、规范化的经营之路。

数字化突围，“天机星”系统应运而生

优构思商贸公司创立之初，虽换了名称，运作方式却依旧沿用老一套——秉持着个体经营思路。三姐弟各自分工，却没有一个真正拍板决策的人，内部难免出现磕磕绊绊的情况。为提升市场竞争力，公司贷款2000多万元，以长三角地区为核心，新开了20多家服装门店。然而，由于管理跟不上扩张速度，门店效益低迷。其间，哥哥相继选择退出，陈岳海却不愿就此放弃，独自扛下所有债务，寻找破局出路。

机缘巧合下，他报名了清华大学MBA课程，本只想提升自身能力，没想到却彻底打开了他的经营思路。“那时候每天上课都是醍醐灌顶，发现之前遇到的种种困难，原来早就有答案了。”陈岳海回忆道。他意识到，贷款应避免“短贷长投”的误区。于是，他果断关闭了大部分亏损门店，仅保留7家仍在盈利的门店；其次，他规范财务流程，聘请专业人员进行核算，让公司的盈亏状况一目了然。

此外，他还砍掉了中间流通环节，采取“厂家一门店”策略，直接从厂家进货，既降低了进货成本，也提升了门店的市场竞争力。同时，他引入阿米巴经营模式，把公司每个部门细化成一个独立的“小公司”，团队业绩与分成直接挂钩，极大调动了员工的工作积极性和主动性。

更重要的是，2012年至2016年，



陈岳海带领公司走上了数字化转型之路。他先后引入ERP管理系统、Excel的自动化报表体系以及BI自动报表体系来提升企业运营效率，优化服务质量。2013年，他又引入职业经理人，全力推动公司向现代化企业转型。到2016年，陈岳海不仅还清了所有债务，还主动吸纳了不少老乡经营困难的服装门店，帮助他们实现转亏为盈。2019年，陈岳海管理的服装门店数量突破100家，年营业额达到6亿元。

2021年，陈岳海成立苏州云投数据科技有限公司；2023年，公司启动研发“技术原型”——硬件上搭建算力平台，软件上构建数据库。两年后，“天机星”系统应运而生。

这是一套专业的算法模型，能为

服装门店和厂商精准“画像”，实现“千店千面”个性化运营。该系统通过数据分析，精准捕捉不同地区、不同门店的个性化需求，自动为门店推荐合适的厂商下单生产，宛如一个“中央厨房”，按需供给、精准匹配。近年来，该公司在数字化领域已拥有几十项专利。2025年，100多家门店共售出夏装1000多万件，全程均由该系统完成调配与运营。

“接下来，我们会根据南北方不同人群的需求，转变门店运营思路。”陈岳海表示。在北方，他倾向于将门店开进商超、商场，贴合当地消费习惯；在南方，则主打“社区店”模式，转型“即时零售”——顾客在家下单，就能实现快速配送到家，足不出户便可完成购买。

领航商会，续写温商新篇

2025年，陈岳海正式担任常熟市温州商会会长，接过这个在苏南扎根多年的“温商大家庭”的重任。目前，常熟共有4万余名温州人，其中瑞安籍人士就有1万余人。近年来，商会会员企业普遍面临传统商业结构瓶颈加剧、行业转型步履维艰等困境。陈岳海凭借自身十多年的企业数字化转型经验，为商会的未来谋划破局之路。

“现在不少年轻人不愿意接手老一辈的产业，一个很大的原因，是父辈经营的传统行业太辛苦，而在新时代背景下，辛苦付出换来的回报却不高，这让不少年轻人陷入迷茫。”陈岳海坦言，“但未来的商会、未来的产业，一定需要更多年轻人参与进来，注入新鲜活力。”

于是，他从商会自身转型入手，优化组织架构、提升服务能力，推动更多温商二代加入商会大家庭。围绕“数字办公、规范办会”的目标，全力将商会打造成一个更高效、更开放、更具凝聚力的服务平台。

在陈岳海看来，商会下属二级单位——常熟市温州商会新生代联合会，是整个商会中最具活力的部分。

“我们前任的商会会长，在常熟从事传统商标行业，二代接班后，借助商会平台实现了企业转型。”陈岳海分享道，新生代联合会副会长纪尚运接管公司后，果断推动公司转型，

不仅大幅提升了原有业务效益，还成功打开了海外市场。“我对未来的年轻人很有信心，他们接受新事物的能力更强、思路更开阔。”陈岳海笑着说，“一代人有一代人的机遇，未来终究是年轻人的世界。”

他除了重点服务年轻一代外，一方面积极对接政府部门，将更多更好的政策传递给会员企业，帮助大家精准把握社会经济发展形势，规避经营风险；另一方面加强会员之间的沟通协作，凝聚温商合力，提升商会整体影响力。同时，他带领商会积极推进党建与慈善工作，在助学、养老、环保等领域主动担当、积极作为，还组建了商会妇联，充分凝聚女性温商力量，共同推动商会高质量发展。

为加速传统行业整体转型，陈岳海还携手当地政府，计划建设数能产业园，吸纳当地温州企业入驻，形成资源整合，带领大家向新质生产力迈进。“若有机会，我们也想在瑞安做一些匹配的项目，把在外人才引回家乡，助力瑞安发展。”陈岳海说。

瑞安人骨子里既有着勇立潮头的闯劲，也流淌着敢为人先的创新基因——这在陈岳海身上得到了真切的印证。一代人有一代人的“长征”，老一辈用脚步丈量市场，新一代用数字连接世界。变的是工具和赛道，不变的是瑞商那份“敢为天下先”的勇气与担当。

