

产量约占全球市场半壁江山,7名“90后”各展所能——

# 手游指套3年盘成 “国家高新技术企业”产品



日前,走进江苏蓝硕电子科技有限公司生产车间,近400台指套生产设备有序运转,一个个针织指套从自动化生产线上“吐”出来,被工人打包装袋送往精修车间。“近期,我们不仅有国内的订单要发往深圳,还有俄罗斯、印度、泰国的客户订单,生产线24小时不停工。”公司主要负责人倪春华笑着告诉记者,目前,企业月生产指套超20万对,约占全球市场的半壁江山。

这家成立于2019年的年轻企业,由7名“90后”共同创立运营,是一家手游周边及3C数码产品生产企业,王牌产品是手游防汗指套。用倪春华的话来说,7名小伙伴就像“葫芦兄弟”,各展所能做强企业,仅用了三年时间便获评“国家高

新技术企业”。

## 打游戏玩出新商机

蓝硕的故事开始于2017年7月。当时,倪春华刚刚离开老东家,在家玩游戏时,觉得手汗会影响操作。他想到,如果打游戏时戴上一副吸汗的手套会大大改善手汗的问题。他请母亲为他缝制了一副针织手套,可戴上后,手更加觉得闷热。他又想到,手游操作靠两根大拇指,如果只给大拇指戴上指套问题不就迎刃而解了吗。就这样,母亲又为他缝制了一对指套,这次试下来,手汗的问题果然解决了。倪春华意识到,国内有广大的游戏爱好者群体,遇到手汗问题的绝不在少数,若将指套量产,必定有市场。

## “葫芦兄弟”全员集结

指套销路打开后,不少商家纷纷效仿,甚至一些数码3C赛道的行业巨头也推出了品牌指套。竞争越来越激烈,倪春华的个体店受品牌效应、店铺等级等因素影响,很快失去竞争优势。“打不过就加入。”倪春华当即决定放弃零售市场扩大生产规模,做指套生产配套商,他转而在批发网上注册了店铺。

仅仅找人代工,显然不能满足这一设想。倪春华找到了陆文博、陆咏春和金路,四个人凑了一万多元买了一台生产设备。“大家的经济条件都很一般,第一个生产车间租在别人的仓库里。”倪春华说,占地1000 m<sup>2</sup>的仓库,他们只在角落里租了50 m<sup>2</sup>。时值盛夏,仓库像蒸笼一样,设备要24小时连轴转,四个人怕设备故障无人检修,在设备旁搭起帐篷,装上空调,轮流蹲守。

在几个人的努力下,销路很快打开,生产供不应求。短短半个月,设备由一

台增加到十几台,年底又增加到50台。蓝硕科技正式成立。随着企业生产走上轨道,大家发现,仅靠网上接单、线下生产已经不能满足企业的成长。企业要规范管理、产品要有效推广、网店要专业运营,这是四个人的知识盲区。

于是,他们找来了曾在某建筑企业任副总的施晓天、曾在杭州从事电商运营的宋金海、在常州从事互联网营销的谢云龙。至此,“葫芦兄弟”集结完毕。大家的目标一致:要让蓝硕做大做强。

## 指尖小物做强生意经

开拓市场、生产经营、仓库储存、网络销售、品牌运营……接下来的时间里,“葫芦兄弟”们各展所能,不到一年时间,公司就成为国内网游指套最大的供应商。但他们的“野心”不止于此。

几人达成一致:在做指套供应商的同时,杀回零售赛道,打造属于自己的品牌。更新设备、更新产品,以适应消费者对指套的要求。不满足于“作坊”式经营,以“国家高新技术企业”为目标,认真做好产品研发。谈到接下来的打算,倪春华表示,除继续深耕数码赛道,蓝硕还打算进军传统纺织市场。他发现,不少企业使用的是传统劳保手套,工人接电话必须摘掉手套。而蓝硕最擅长的就是将传统纺织技术和数码行业相结合。

一个小小的手游指套让七兄弟“盘”出了花样。当市场上大部分同类产品还是13针指套时,他们已经推出了更加精细的18针指套。为了让指套操作更灵敏,他们不断更新面料,从碳纤维到铜纤维再进化至银纤维、玻纤纤维,从普通包覆工艺到镀银工艺……现在,蓝硕不仅拥有了自己的品牌,还成为oppo、vivo、中兴等知名企业的指套供应商,产品从指套扩展至散热器、保护膜等,公司产品成功打入北美、欧洲、东南亚市场,在全球指套市场占有率达50%。先后获得10多项实用新型专利,20多项外观设计专利,成为阿里巴巴优质供应商,并在2023年获评“国家高新技术企业”。

本报记者 袁晓婕

“贝碧嘉”过境后接到报案2612件

## 保险业简化流程确保高效理赔

**本报讯** (记者蒋晓东 张水兰)台风“贝碧嘉”过境后,南通保险业迅速启动应急响应机制,全面展开灾害救援和理赔服务。截至9月17日下午4时,保险机构累计接到报案2612件,估损金额3394.33万元。

为积极应对台风,国家金融监督管理总局南通监管分局迅速行动,建立了监管部门统筹指导、行业协会协调推动、保险公司快速反应的联动应对机制,提出“三快、两应、两从”总体工作思路,即快速响应、快速查勘、快速理赔,应赔尽赔、应赔快赔,依法从简、从宽赔付。全市保险机构成立专班,实行24小时值班制度,建立应急响应机制,组建由党员干部和团员青年组成的突击队,提前部署查勘理赔力量,储备防汛物资和应急救援装备。

市保险行业协会积极引导保险机构发布风险提示和预防措施,提醒市民采取科学防风防雨措施,有效防灾避险。保险公司与气象、交通、应急管理等部门合作,利用大数据技术,绘制了南通地区的“风灾内涝风险地图”,实现了风险的分类监测和分级预警,通过多种渠道对广大车主、农户、企业进行防灾减损措施指导,共计对300多家重点企业和428户种植养殖户进行重点排查和预警。

面对台风的挑战,南通金融监管分局和市保险行业协会指导保险公司迅速开通理赔绿色通道,简化理赔流程,确保救灾和预赔制度的落实。保险公司通过微信公众号等多种渠道,实现了自助报案;理赔查勘人员迅速行动,实地查勘、快速定损,确保了理赔工作的高效进行。

市保险行业协会还与各保险公司保持紧密联系,实时统计和汇总理赔情况,协调保险公司迅速了解保险标的受灾情况和保险保障状况,加强与南通金融监管分局的汇报沟通,为灾情研判提供了有力支持。

多家保险公司积极调动资源,全力协助客户进行灾后恢复重建工作。9月16日,钱先生的车辆受到台风天气影响被路边大树砸损,平安财险南通中支理赔员得知情况后,第一时间采取大灾应急预案,优先开通绿色通道对受灾客户快速完成理赔支付,仅接到报案11分钟,理赔员就完成对客户的理赔支付。人保财险南通市分公司承保的南通某农业公司的设施大棚气象指数保险,由于风力已达到八级,无须进行传统农业保险中的复杂查勘定损过程,该农业公司16日自动获得79800元的赔款。

目前,灾后保险理赔工作正在稳妥有序推进中。市保险业协会将密切跟踪灾情,持续做好台风季的防灾减灾救灾工作,兜牢民生保障网。

## 势通生物自主研发“胶囊机器人”—— 消化系统全景成像打破行业桎梏

“一颗胶囊+一个手机大小的记录仪”,记者日前在南通高新区的江苏势通生物科技有限公司内看到这款名为“AI定位与诊疗胶囊机器人”产品。“这是公司人工智能医疗器械团队经过多年潜心科研、持续攻关的产品。”公司总经理、首席科学家胡峰博士介绍。

势通生物是专业从事体内微型诊疗机器人创新研发的国家高新技术企业,拥有人工智能医疗器械、生物芯片设计等国际一流团队。企业一直坚持自主研发,与国内外各大高校、医学研究中心建立了紧密合作,形成了产学研一体化的创新体系。截至目前,公司研发生产的“全景智能诊断机器人”“精确定位取样、靶向施药机器人”等体内系列微型机器人,打破了传统胶囊内镜获取图片清晰度低、系统性欠缺,不利于提高诊断准确性,且不能采集病变组织等行业桎梏,实现了行业的创新突破。

2021年,作为一款体内定位准确性高、临床使用价值高的AI医疗器械,势通生物“AI全景诊断与定位胶囊式小肠内窥镜系统”成功入围当年工信部、国家药监局两部委“人工智能医疗器械创新任务”。“历经2年的攻关,高质量完成任务,今年8月9日,势通生物被工业和信息化部科技司、国家药监局医疗器械注册管理司评为‘人工智能医疗器械创新任务揭榜挂帅优胜单位’。”胡峰介绍,搭载“AI全景诊断与定位胶囊式小肠内窥镜系统”的胶囊机器人,胶囊端和记录仪端都装有芯片,患者通过随水吞服“胶囊”,由“胶囊”拍照,安全舒适地完成消化系统检查。

传统的插入式内窥镜,不利于小肠等消化道疾病的检查,对部分不耐受患者及老年患者也不友好,且易造成交叉感染,损伤体内黏膜。后来出现的胶囊式内窥镜是按照恒定速率在人体消化系统内进行持续采集拍照。虽然让患者感觉检查更舒适,但是胶囊内窥镜按照每秒1—2张的速度进行拍摄,整个检查会产生5万—10万张的照片。临床医生需要逐张阅读检查,大大增加了工作量。同时运动中的内窥镜难免会有漏拍的角度。

势通生物研发的“胶囊机器人”则更智能,一颗“胶囊”完成患者体内清晰完善的消化道“全景图”。“胶囊机器人”在进入患者体内后,可通过自适应数据来判断、调整工作状态和模式,避免恒定速率造成的漏诊。“胶囊机器人”还可以智能剔除重复拍摄的图片,并进行自主拼接,形成完整的消化系统全景成像,给医生提供精准、可视化、量化的诊断依据,极大缩短诊疗时间、提高诊疗效率。

目前,AI定位与诊疗胶囊机器人正处于注册证阶段,年底有望推出市场。位于南通高新区内的企业产业基地,生产线设备已到位,安装测试也已完成。“这只是一个起点,我们正在加速,争取早日投产,让更多患者更快获取高端医疗科技研发的全消化道疾病解决方案。”胡峰表示,“团队在确保产品安全性和合规性的同时,期待与监管部门、医院等各方合作,将产品推向市场,实现共赢发展,让更多患者获得实实在在的益处。”

势通生物是在南通高新区孵化、发展的高新技术科创人才企业。“南通高新区拥有优良的营商环境,强有力的政策支持,最重要的是政府和园区想企业所想,解企业所需,致力为企业创新发展赋能添力。”胡峰表示,企业在发展过程中,深切感受到了园区给予企业的全方位支持。

“未来,势通生物将通过加大研发投入,引进和培养高端研发人才,构建完善的研发体系,继续‘立足自主’,聚焦创新研发,与产学研医多方力量携手,以精准、便捷、高效的创新医疗产品服务人民,为患者提供更加安全、有效的诊断和治疗方案。”胡峰说。

本报记者 黄艳鸣

## 10余外籍人士常驻三星镇——

# 叠石桥国际“朋友圈”持续扩容



这几天,来自阿塞拜疆的客商于波先生在海门三星镇的中国叠石桥国际家纺城奔波忙碌,去市场商铺、去外贸企业,给客户采购新推出的四件套、毛毯等家纺产品,为即将到来的秋冬季节的销售做准备。“每年的八月、九月,都是我最忙的时候,因为要迎接销售旺季的到来。叠石桥是国际家纺市场的风向标,这里床品多,可供选择的余地多,我的客户都很喜欢。”

近年来,叠石桥国际家纺城以其独特的产业优势不断吸引国际客商的关注,他们有的抢占先机在叠石桥注册落地了国际贸易公司,有的索性长期在这里从事外贸工作,成了中国家纺产品外向开拓的“友好使者”。

阿塞拜疆的小伙子于波来中国留学,在上海东华大学读完研究生后就留在中国从事家纺织品外贸采购业务,一开始就在义乌的一家国际贸易有限公司,主要负责南通地区的外贸家纺织品采购工作。由于经常往来于义乌和南通,并被南通繁荣的市场所吸引,于波索性就考虑落地叠石桥家纺市场。2023年,他在三星镇注册了一家新的贸易公司——南通叠石桥国际贸易公司,专门从事阿塞拜疆及其他中亚国家和地区的家纺织品国际贸易业务。

针对县域企业员工的特点,宣讲增加了老人、新市民金融知识的介绍,帮助他们了解如何利用保险工具来保障生产的安全。此外,还介绍了针对一些意外伤害、健康险等保险产品,让他们了解如何通过保险规避风险。

通过首站宣讲活动,人保财险不仅加强了与企业的联系,也为金融教育工作的持续推进打下了坚实的基础。

这几天,来自阿塞拜疆的客商于波先生在海门三星镇的中国叠石桥国际家纺城选货(上图)。“我们今年新推出了3D超细纤维枕头,这是我们自己研发的新产品,产品有质量保证,还有商标版权,相应的出口报关手续齐全。”在一家商铺,Jason带着他的客商听营业员讲解今年的家纺新品,边做翻译边交流。印度客商听完后纷纷竖起大拇指,连声说:“Very good!”Jason告诉记者,他已是叠石桥的常客,2015年起他就一直在南通注册创办了南通沙恩国际贸易公司,2018年开始正式从事家纺外贸工作,现在他的客户已经遍布世界各地。这次陪同印度客商亲自来选品,因为他们知道,这里的商品质量好,价格又十分合适,很受当地百姓欢迎。这批印度客商5月份曾经来到叠石桥选品,货到后仅一个多月就全部卖完了,这次他们一下子订了4个货柜的家纺产品,争取今年能够取得更好的销售业绩。“我这么多年之所以在三星镇一直待着不走,是因为我非常喜欢把叠石桥的家纺产品推荐到世界各地,我也很有成就感。”Jason说。

不仅开公司,还有很多外籍人士选择直接落户当地企业,成为当地公司外贸专员,来自美国的Daniel就是其中一位。这位高鼻梁、蓝眼睛的帅气小伙子三年前加入江苏叠石桥家纺产业集团叠石桥国际贸易有限公司,成了一名国际业务专员,他的市场开拓业务能力很强。在他和伙伴的努力下,公司成功建立了第一个海外试点仓——叠石桥(德国)海外仓,仓库总面积达3万平方米,通过“跨境电商+海外仓”的模式,可以在72小时内将叠石桥的货物配送至欧洲任何国家。从去年11月份运营以来,目前整个仓储面积使用容积已达百分百。“客户的反映都很好,我觉得在这里工作非常开心,我可以做我喜欢的外贸,大家都对我很认可,我会一直在这里干下去。”Daniel告诉记者。

作为全国乃至全球规模最大、品类最全的家纺床品专业大市场,叠石桥国际家纺城被誉为“中国的法兰克福”。历经40多年的培育发展,三星镇形成了以叠石桥市场为核心的世界级家纺产业集群,年生产能力超2000亿元。据介绍,目前三星镇已落地外国客商注册的国际贸易公司4家,在此长期工作和生活的外籍人士10多位。“星星之火,可以燎原,未来我们将营造更加宽松的国际营商环境,吸引更多外籍客商和外籍人士来我们三星叠石桥工作、创业和生活,让‘世界家纺之都’焕发出更加旺盛的生命力。”叠石桥市场发展服务中心负责人介绍说。

本报记者 陆新华 赵永根 蔡佳楠



势通生物生产基地