

争做慢性病管理的“家庭医生” 鹿得医疗积极开拓国际市场

年报显示,鹿得医疗2020年实现营业收入4.15亿元,比上年同期增长36.64%;实现净利润5433万元,比上年同期增长66.94%。

◎记者 盛波

“在国内市场,我们一直在推广第四种给药方式,开发家庭健康管理产品线;国外市场,我们已从传统的欧美市场延伸到了南美市场。”鹿得医疗董事长项友亮对公司的每一步发展路径都有着清晰的规划。

在2020年这个特殊年份,以医疗器械出口为主的鹿得医疗收入非但没有萎缩,还实现了进一步增长,很大一部分归功于项友亮早几年的布局,即围绕家庭健康管理开发产品线。疫情影响之下,听诊器、电子血压计等医疗器械产品销售收入获得增长。

疫情影响下传统业务受冲击

鹿得医疗主营医疗器械,去年受疫情影响,公司整体业绩仍获得了较大增长。公司年报显示,2020年实现营业收入4.15亿元,比上年同期增长36.64%;实现净利润5433万元,比上年同期增长66.94%。

鹿得医疗董秘张玉军向记者详细分析了公司销售收入增长的原因:“听诊器、电子血压计、雾化器三大品类产品,销售收入的增长幅度在25%—35%之间。另外,贸易经营品类也有较大幅度的增长,主要是血氧仪等与疫情防控相关的产品对销售收入的贡献比较大。”

但是鹿得医疗的传统优势产品——机械血压表、冲牙器的销售收入分别下降了12.45%、58.57%。对此,张玉军解释道:“这些主要是与疫情防控不相关的传统产品,去年收入下滑得比较厉害。”

研发方面,鹿得医疗“家用精密医疗器械工程技术研究中心”被认定为江苏省级工程技术中心,具有自主知识产权的“膜盒传感器自动化生产技术”获得国家火炬计划立项。

积极开拓国际市场

除了品类因素,某些产品如雾化器还受到地域的影响,在国内国外呈现出不同的销售状况。



▲ 鹿德医疗样品间

项友亮告诉记者,雾化器产品通过吸入的方式给药,被称为注射、口服、皮下给药方式外的“第四种给药方式”,“在疫情影响下,这种给药方式很受欢迎”。

去年下半年,鹿得医疗取得了以巴西为主的南美市场的医疗器械注册证。“全球五大医疗器械消费国排名依次为美国、中国、德国、日本、巴西。我们原来出口的主要市场是欧美,也早就着手准备开拓南美市场,公司从2018年开始,花了3年时间已经注册到位,今年开始南美市场的销量或将呈现出大幅增长的态势。”

慢性病管理的“家庭医生”

在项友亮对产品的规划中,鹿得医疗始终围绕以慢性病管理为中心的家庭健康管理领域研发和生产产品,大体分为三大块:以听诊器、血压计为主的心血管类产品;雾化器等呼吸类产品;冲牙器等个人护理产品。

“我们将围绕家庭慢性病管理研发产品线,立志成为慢性病管理的‘家庭医生’。另外,这些产品可以服务基础医疗机构。目前在中国,有90多万家医疗机



◀ 鹿德医疗智能数控生产线

构,大多是基础医疗机构如卫生所、私人诊所等,这构成了中国最基础的基础医疗体系,我们将借助互联网,针对这一块市场的需求开发产品,潜力将会非常大。”

目前,在国际市场,鹿得医疗多项产品

通过了欧盟CE认证、美国FDA认证、ISO13485认证等多项国际认证,产品远销欧、美、亚、非等地多个国家,在国际市场具有较强的竞争力。在境内市场,公司的自主品牌“SCIAN西恩”也已取得一定的市场基础。

银行软件开发需求旺盛 艾融软件扩产能正当时

◎记者 阮晓琴

“现在行业需求非常旺盛,公司必须不断扩大产能。我觉得这种情况可能将维持3至5年,才能满足行业对软件人才的需求。”艾融软件董事长张岩接受记者采访时说得最多的就是产能不足。

传统银行软硬件系统正在进行大规模升级与更换,主营业务为银行软件开发的艾融软件也迎来了发展黄金期。

行业需求旺盛

艾融软件近期披露了成绩亮丽的一季报。报告期内,公司实现营业收入7177.98万元,同比增长144.90%;实现归属于挂牌公司股东的净利润407.33万元,同比增长176.06%。“这是公司史上最好的一季报。”张岩如是评价。

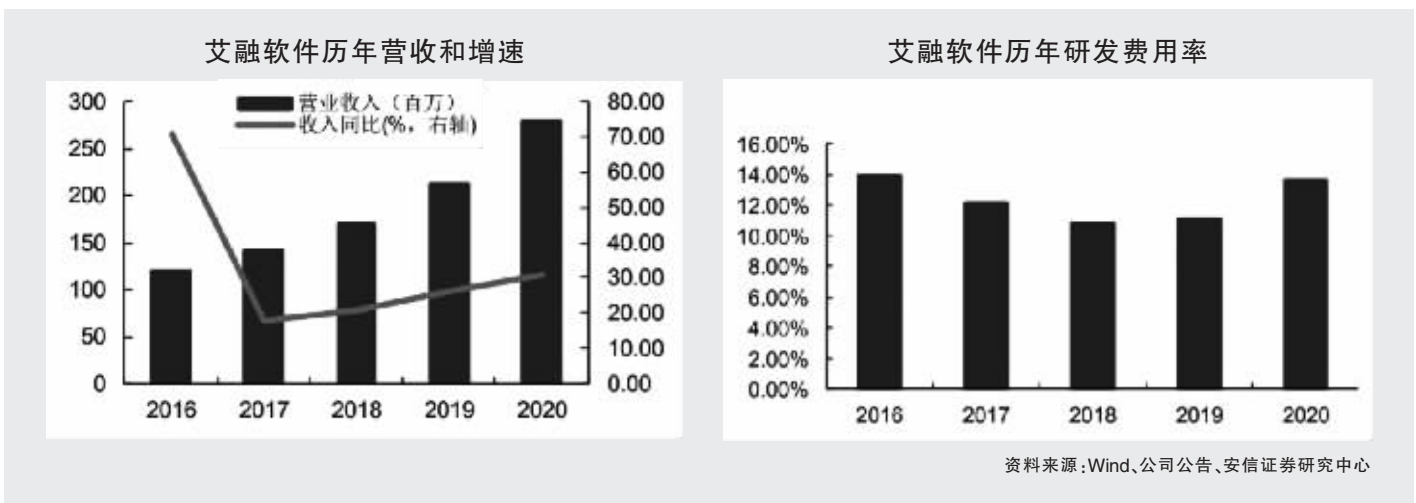
突如其来的新冠肺炎疫情对艾融软件的经营也产生了一定影响。去年三季度开始,公司业务基本回归正常,到了四季度,订单已经多到接不过来。

“现在行业需求非常旺盛。”张岩表示,拉动银行软件需求有以下几方面因素:一是IT新技术推动,比如云计算大数据等;二是传统银行移动互联网化;三是国产软件替代;四是传统银行C端信贷业务增加等。

2020年艾融软件营业收入和归属于挂牌公司股东的净利润分别为2.80亿元和4862.29万元。

随着移动互联网的发展,以前大街上随处可见的银行ATM自助银行逐渐被线上的手机银行App取代。为银行开发App就是艾融软件主要业务之一。

银行软件的国产化进程也是重要因素。2020年各地信创项目开始大范围铺开,信创产业也随之成为一个现象级风口。信创产业,即信息技术应用创新产业。过去,国内很多行业,包括银行IT底层标准、架构、生态等大多数都由国外巨头制定的。



从2020年开始,核心芯片、基础硬件、操作系统、中间件、数据服务器等领域全面推进国产替代。

此外,原来由第三方支付平台经营的诸多C端个贷业务,现在也渐渐转由传统银行直接经营,也加快了传统银行业务的线上化。

张岩介绍,过去银行IT化过程中,85%的资金投入到硬件当中。如今,随着云计算、大数据、移动互联等技术的盛行,未来软件投入将成为银行加码科技的主要方向,因此软件需求非常强劲。

艾融软件主要向银行提供创新业务咨询、IT系统建设规划、软硬件开发、大数据运营服务等专业解决方案。艾融软件的核心业务是银行软件开发,拥有与自身业务相关的自主知识产权、体系较为完备的在线存款、在线支付、在线贷款、在线运营、在线身份认证系列产品及企业级定制开发服务。

张岩介绍,目前,大企业更容易获得银行IT业务改造的大订单。而艾融软件在银行软件开发领域在国内属于第一梯队。公

司是中国工商银行8大供应商之一,交通银行12大供应商之一。

凭借软件开发的竞争优势,今年,艾融软件获得上海农商行数字化转型工程建设项目。在该项目中,腾讯负责云计算技术,华为提供服务器,艾融软件承建业务中台,相当于IT设施的大脑神经系统。

大力扩张产能

过去,银行IT业务供应商以海外巨头为主。张岩认为,现在情况完全不同。“现在技术不是问题,产能限制是大问题。”

银行软件有三个核心:内部会计系统、内外部风控系统和艾融软件目前做的业务中台“神经系统”。据介绍,目前银行IT底层基础设施的云计算技术、在开源软件基础上开发的系统、下游应用软件以及最近几年兴起的人工智能、大数据等技术,这些技术都已经打通了。“我们要在软件上继续发力。”张岩说。

去年的订单暴增,使得艾融软件人手变得紧张起来。“没有大的工业产业做配套支持是难以发展业务,做一个App,要投入

200到300人。”张岩表示,“扩张”成为艾融软件2020年的关键词。

去年7月,艾融软件顺利晋级首批精选层,并实现融资2.22亿元,恰逢其时地为公司扩张提供了雄厚的资金支持。

据介绍,艾融软件去年在杭州、成都、珠海、西安等地新成立了办事处。同时,公司广揽英才,并与各大高校合作办学,将培养人才计划延伸到校园。2020年年报显示,去年底公司研发人员为320人,较年初增加48.15%。

此外,公司研发投入总额占营业收入的比重,由11.07%提高至13.64%。研发投入增加主要因为SQUARE金融科技创新实验室建设项目以及SQUARE金融科技大规模软件开发效能管理平台建设项目的投资增加。

未来,艾融软件希望通过并购,包括对新三板标的的并购,来解决产能快速扩张问题。张岩称,金融行业对软件行业的技术运用几乎是全面的,比较重要的如虚拟现实技术等,“把技术跟金融的业务结合起来,这一点我们非常擅长”。

三友科技深耕细分领域20年 成就不锈钢阴极板隐形冠军

◎记者 卢梦匀

三门县是浙江台州东北部的一座小县城,却卧虎藏龙。国内不锈钢阴极板龙头企业——三门三友科技股份有限公司(以下简称“三友科技”)就坐落在这里。

三友科技的精选层晋层之路效率也是非常之高,从申请获得受理到过会再到公开发行获得核准,历时不超过一个月。股价也是从2019年5月6日的3元一路飙升至2021年5月6日的15.75元。三友科技有何过人之处?

国内主要的不锈钢阴极板生产商

三友科技成立于2002年,主营有色金属湿法冶金的新装备、新材料的应用研究以及专用设备的开发制造,由于在这一细分领域深耕近20年,三友科技成为国内主要的不锈钢阴极板生产商以及铜精炼设备的重要生产企业。

三友科技总经理吴俊义对记者表示,公司的产品分为两大类——不锈钢阴极板和铜精炼机组设备。阴极板产品大类又包括永久不锈钢阴极板和绝缘夹边条,机组设备产品大类包括阴极剥片机组、净化过滤器、两极四触点导电装置和残极洗涤机组。

不锈钢阴极板的作用是什么?吴俊义介绍,铜电解精炼工艺采用阴阳极电化学反应还原反应原理,获取高纯度阴极铜。目前,有两种工艺,始极片工艺和不锈钢阴极工艺。传统工艺采用薄铜片作为始极片,工序多,人工强度大。不锈钢阴极工艺采用不锈钢板作为阴极,可以反复使用,不仅环保还高效,这一工艺逐渐得到广泛应用。

也正因为如此,三友科技的产品主要应用于大中型的有色金属冶炼建设项目,客户群体也大多为国内大中型有色金属冶炼企业,包括铜陵有色金属集团股份有限公司、赤峰云铜有色金属有限公司、中国金城黄金物资有限公司等。

吴俊义对记者说:“虽然客户都是大型企业,但是三友科技与客户建立了彼此信任的合作关系。我的父辈在这个行业打拼了这么久,才造就了今天的三友科技,现在重任交到我的手上,我会保证今后继续为客户提供优质的服务。客户需要三友,三友也需要他们。”

瞄准信息化与智能化 开启国际化步伐

作为阴极板领域的龙头企业,三友科技有很强的竞争优势,一直有不错的业绩表现。2017年至2019年,三友科技营收实现持续增长,分别约为1.65亿元、1.83亿元、3.2亿元。其中,2019年营业收入涨幅达74.43%。

从盈利能力看,三友科技2017年至2019年毛利率均维持在20%以上,分别为28.32%、28.65%、21.65%,归属挂牌公司股东净利润稳步增长,且具备相对充裕的现金流。2020年受到疫情影响,部分项目滞后从而导致营收下滑,但由于产品结构变化,毛利率高的机组类产品以及阴极板维修业务的增长,毛利率增加了4.64%,促进三友科技净利润同比增长18.16%。

不过三友科技并不满足于现状,对于未来的规划,吴俊义有着清晰的认知,他认为一方面要抓住中国智能制造的机遇,另一方面还要走向国外,开启国际化步伐。

从年报可以看出,机组类产品毛利率较高,因此这类产品是公司重点开拓的方向。据吴俊义介绍,2007年公司研发出国内第一台永久阴极剥片机组。2012年,公司研发成功第二代剥片机组,其核心技术获得7项发明专利。到了2014年,公司开始研发第三代机器人高效剥片机组,设计剥片能力650片/小时。第三代机器人剥片机组也在2016年研发成功并投入使用,实际剥片能力达到了630片/小时,性能在同类设备中处于国际先进水平。

吴俊义表示,三友科技的产品主要出口至“一带一路”沿线国家,同时也在开拓欧美客户,公司此前多次参加海外展会并积极拜访客户。吴俊义相信,在未来5到10年里拓展欧美客户这一方面会逐渐开花结果。

在开拓国际市场的同时,三友科技也没有忽视国内市场的维护。吴俊义认为,一方面是在增量市场上开发新的项目,另一方面是为存量市场上的客户进行后续的服务改造,尤其是信息化与智能化的改造。

为此,三友科技选择申请精选层挂牌,借助精选层的力量扩大产能,更上一层楼。三友科技本次公开发行不超过1430万股,募集资金主要投资于年产5万张“铜包钢”不锈钢阴极板生产项目、研发中心升级建设项目、市场营销与客户服务网络建设项目。

三友科技也十分注重人才的培养于技术的创新,近期与杭州电子科技大学签署了合作协议,双方将重点围绕智慧冶炼等领域开展科学研究及产学研合作,共同建设和运行共建科研平台。

吴俊义表示:“作为企业的接班人,我现在才30多岁,还可以继续为中国铜工业服务30年。人的一生都需要一个自己喜欢并能够从事的工作,作为企业家需要踏踏实实地把企业办好,不留遗憾。”



整装待发的不锈钢阴极板