

建发致新：深耕医疗器械流通领域 多元布局筑牢“护城河”

9月25日,建发致新在深交所创业板上市。截至9月25日收盘,公司股价收于36.56元/股,当日涨幅为418.58%,总市值约为154亿元。

“作为全国性的高值医疗器械流通商,我们从血管介入类产品逐步扩大至外科器械、体外诊断(IVD)、医疗设备等多种品类,始终专注于医疗器械流通业务。”建发致新董事、总经理吴胜勇接受中国证券报记者采访时表示,“展望未来,我们将坚持以专业化为基础,以全国一体化为关键支撑,以数字化为重要驱动力,开启建发致新高质量发展新征程。”

● 本报记者 李梦扬

聚焦医疗器械流通领域

建发致新成立于2010年,公司主要从事医疗器械直销及分销业务,并为终端医院提供医用耗材集约化运营(SPD)等服务。

根据招股说明书,在直销业务中,建发致新可为全国31个省市区超过3300家终端医疗机构提供上万种规格型号的直销服务。在分销业务中,建发致新已建立辐射全国范围的分销网络。

回顾创业初期,吴胜勇告诉记者:“早在十余年前,在思考现有重点产品和新兴医疗器械产品的行业发展趋势时,我们就关注到国内的卒中中心建设,当时一些神经血管介入公司还处在发展初期,规模较小,但其产品颇具创新性和成长性。我们观察到业务机会,抓住机遇,深耕血管介入类产品流通赛道。”

以血管介入类产品为切入点,建发致新进行深入布局,不断强化自身的核心竞争力,成长为血管介入器械流通行业的龙头企业。根据招股说明书,2023年建发致新在血管介入器械领域的市场占有率达16.47%。

财务方面,招股说明书显示,2022年、2023年、2024年,建发致新营业收入分别为118.82亿元、154.43亿元、179.23亿元。其中,2022年、2023年、2024年,公司血管介入器械收入合计金额分别为75.83亿元、92.05亿元、99.67亿元,占主营业务收入比例分别为63.90%、59.72%、55.73%。

从横向产品线布局看,“公司秉持多元化布局理念,进一步深化医疗器械细分领域布局。”建发致新副总经理、董事会秘书陆启勇接受记者采访时表示,具体来说,近年来,公司凭借在血管介入领域的深厚积累与卓越优势,积极拓展业务边界,将成功经验与专业能力延伸至IVD、外科、眼科等多个医疗器械细分领域。在这一过程中,公司不断探索创新,优化运营模式,提升服务品质,为客户创造更多价值,为行业发展注入新动力。

“值得关注的是,创新医疗器械的分销也是公司增长较快的业务。在国家鼓励医疗器械产业创新发展的背景下,建发致新陪伴

创新企业成长,努力助力创新医疗器械实现商业化。”陆启勇进一步称。

坚持全国垂直一体化管理

从纵向流通产业链布局看,根据招股说明书,建发致新以医疗器械生产厂商和下游终端医疗机构为核心,构建了“全国一体化医疗器械流通枢纽”。公司与微创医疗、美敦力、泰尔茂、归创通桥、波士顿科学、贝克曼、思塔高、迈瑞医疗等众多医疗器械生产厂商和全国3300余家重点医院开展深度合作。

“建发致新在行业中最独特之处,在于全国垂直一体化管理优势。”吴胜勇介绍,“这主要得益于公司自研的核心业务系统。早在公司创立之初,我们就意识到自研技术能力对于数字化转型的关键作用,因此我们投入大量精力做医疗器械流通数字化研发。”

“上到对接各类厂商,下到服务众多医院,我们全国的经营单位开展业务时在资金管理、信息管理、物流控制、工作流程等方面建立统一的管理机制,并在高值医疗器械配送领域搭建了一套统一使用的业务系统,保证公司业务开展过程中业务流程、信息化管理以及价值驱动的高度统一。”吴胜勇说。

医院端服务方面,建发致新积极推动信息化管理在传统医疗器械流通业务中的应用,并为终端医院客户提供SPD服务。公司基于自主开发的智信链智慧医用耗材管理软件积极开拓SPD业务,已签约60家医院的医用耗材集约化运营服务,其中三级医院近30家,医疗耗材管理规模超100亿元。

“从项目开发,到落地,到运营,一方面我们要做人才、流程和技术的统一迭代,另一方面也因为不同客户医院的组织文化、耗材规模、硬件条件和信息化进程等诸多差异化因素,需要在商业设计、人员配备、流程规划和技术开发上进行个性化的定制。这种‘既要又要’是我们在业务发展过程中面临的最大挑战。”吴胜勇向记者表示。

“为了更好地应对这一挑战,一方面我们要坚持一体化管理,更好地统一业务、管理和合规的质量,才能更快更好地实现组织和流程



上海建发国际大厦

公司供图

的高质量发展。让全国不同经营单位下的不同项目不踩同样的坑。另一方面我们要坚持专业化,持续创新,不断修炼内功。总的来说,公司将进一步挖掘公立医院医用耗材集约化运营管理服务机会,开拓更多的直销配送及集中运营服务,进一步加强医院客户的黏性。展望未来,我们希望成为中国医院客户中追求高品质SPD服务的首选。”吴胜勇表示。

持续加强信息系统建设

信息化管理是建发致新立足市场的独门利器。多年来,建发致新始终注重信息化管理在医疗器械流通业务中的应用。公司运用信息技术、物联网技术等现代科学技术,构建了医疗器械产品数字化供应链管理体系。

具体来看,根据招股说明书,公司依靠自主创新,在医疗器械流通的信息化管理领域不断提升能力,形成了以“医疗供应链操作云平台”为核心,“产品云平台”为数据基础,“智信链智慧医用耗材管理”“医用耗材第三方物流软件系统”为服务延伸,“医用耗材管理SAAS

平台软件”等多个信息化管理工具为服务支撑的医疗器械流通管理的数字化生态环境。

谈及医疗器械流通过程中所面临的数字化难点,吴胜勇举例道,公司率先应用医疗器械唯一标识(UDI)管理。公司通过自主研发的原码解析技术,配合UDI的应用,对医疗器械产品进行一物一码管理,解决了传统流通环节中使用赋码模式而产生的“一物多码”问题,实现了以医疗器械唯一标识为基础的货物流、资金流和信息流的集中管控。

根据招股说明书,建发致新本次上市募集资金将用于信息化系统升级建设项目、医用耗材集约化运营服务项目、补充流动资金,分别拟投入募集资金1.40亿元、1.04亿元、2.40亿元。建发致新将以本次新股发行上市为契机,通过募集资金投资项目,持续加强信息系统的建设,进一步提升公司精细化、智能化管理能力,为公司快速扩大业务规模与精益管理提供有力的技术支撑。此外,公司将进一步加强自身在产业链环节中的服务属性,为客户提供高品质的服务,努力成为中国领先的医疗器械流通服务商。

中远海科：向航运数字生态赋能者目标持续迈进

● 本报记者 乔翔

航运,这个曾以百年经验为荣的传统行业,正站在数字浪潮的十字路口。巨轮航行依旧,但驱动它们的不再只是柴油与风浪,数据与算法已成为重要的“燃料”。在这场静默却深刻的变化中,中国远洋海运集团旗下的中远海科,正以一场从被动拥抱到主动创新的数字化跃迁,尝试重新定义航运的未来。

“过去,航运业是一个极其传统和保守的行业,依赖百年积累的经验,对改变持谨慎态度。”中远海科研发中心总经理韩懿在接受中国证券报记者专访时表示,但如今行业正积极拥抱数字化。

经过多年发展,数据已成为优化航线、节省燃油、降低碳排放的核心工具。而中远海科,正在以自己的独到理解,深度优化这一工具。在这一逻辑下,中远海科正向着航运数字生态赋能者目标持续迈进。

“对中远海科来说,‘十四五’这五年实现了快速发展。”展望“十五五”,韩懿告诉记者,公司将继续坚持高质量发展,锚定建设世界一流航运交通数智科技企业这一发展愿景持续努力。

构建航运数字底座

“由于航运链涵盖船公司、港口、货代等多元主体,各主体因业务模式与管理需求差异,构建了独立的数据系统与标准,由此产生数据协同难题。”韩懿在采访中谈到航运数字化发展时表示,当前,不同主体间的数据标准尚未统一、系统接口开放程度不足,加之对数据所有权和隐私安全的审慎考量,一定程度上形成数据交互壁垒,制约着产业互联网实现高效互联互通。

值得关注的是,航运作为全球化程度极高的行业,其数字化转型需要全球港口、海关、代理等各环节的协同推进与创新实践。换言之,

各环节数字化发展水平的差异,客观上对行业整体数字化进程提出了更高的统筹与协作要求,也为产业链协同创新提供了广阔空间。

为解决这些难题,中远海科于2019年启动“建云、聚数、创智、兴业”行动,旨在打造“航运新基建”,解决一些行业共性问题。

这是一条从底层架构到顶层应用的完整路径。正如韩懿所言,中远海科希望通过“建云”获得灵活的算力和存储资源,通过“聚数”形成高质量数据资产,通过“创智”开发具有行业特色的算法模型。

数据的价值不仅在于拥有,更在于流通。当前,中远海科正积极推进“可信数据空间”建设,并通过数智技术确保数据流通全程可追溯、权属清晰。

韩懿透露:“我们希望通过这个空间将单向服务转变为共享数据的方式,通过‘链主企业+生态伙伴’协同机制,未来构建船舶估值、船舶精细化风险画像、船舶保险定价等完整的船舶信息情报。”

这意味着数据不再是被锁在系统中的沉默资产,而是成为可增值的数字商品。中远海科致力于打造的,是一个开放、可信、共赢的数据生态。

中远海科过去5年在研发上持续投入。2024年,中远海科研发投入达1.01亿元,近5年复合增长率为23.03%,研发投入强度为5.63%;2024年申请受理和授权发明专利102件,同比增长20%,近5年复合增长率为50.28%,获得软件著作权52件。

从人找数据到数据为人

如果说数据是“燃料”,那么人工智能(AI)模型就是引擎。

2025年,中远海科在创新领域持续发力,“全球航运可信数据空间”入选国家试点。公司自主研发的“船视宝”平台深度融合大数据、云计算、人工智能技术,依托221种智能算

法服务20多个行业、2000多家企业。

在此基础上,中远海科成功研发落地的国内首个航运垂直领域大模型“Hi-Dolphin”,更是其“创智”能力的集中体现。

与传统通用大模型不同,“Hi-Dolphin”大模型深度融合航运专业知识与场景需求,实现了从理解问题到执行规划的全流程智能化。韩懿表示:“在这一过程中,我们利用大模型和小模型协同的方式,打通了大模型理解语义、小模型执行行业规划这一高效流程。”

可贵的是,这一技术路径已在多个场景中取得突破性进展。

“以特种运输为例,该领域船业务涉及大件运输、半潜船等复杂工艺,法规和流程庞杂,人工检索效率低。对此,我们基于‘Hi-Dolphin’大模型构建特运知识图谱和智能问答系统,实现一线人员对复杂工艺与法规等问题随问随答。”韩懿告诉记者,这套系统的问答准确率已超过90%,且平均查询时间由数小时缩短至分钟级,显著降低操作失误风险,目前已在特种运输船公司日常作业中应用。

“在青岛港,为实现港口业务智能化,‘Hi-Dolphin’大模型在3天内完成部署上线,通过模型能力支撑智能客服、船期查询、堆场调度等功能。”韩懿介绍,客户可用自然语言一键获取服务,替代繁琐流程,业务响应效率大幅提升。

最令人印象深刻的是重工修船报价场景。记者在采访中了解到,在修船与重工报价环节,因工程项目复杂,传统人工解析询价单往往耗时1至2天,而“Hi-Dolphin”大模型可在10至15分钟内自动解析30页以上的船东询价工程单,且能准确提取如钢结构吨位、板材数量、货仓涂装面积等关键信息,并生成报价单。

这些案例不仅是技术的胜利,更是模式的胜利。中远海科通过打造垂直领域大模型,将行业知识与数据能力深度融合,实现了从人找数据到数据为人的范式转变。

推动行业竞争力提升

数字化不是单打独斗,而是生态协同。中远海科的志向不止于自身技术突破,更在于推动整个航运产业的数字化转型。

“尽管‘点’上很出色,‘线’上也已打通,但整个航运产业链的‘面’,即跨组织、跨行业、全链条的数据协同和生态互联仍然存在较大壁垒。”韩懿说。

为打破这些壁垒,中远海科积极参与全球标准制定与联盟建设。作为国内首家ONE SEA智能航行联盟单位,公司努力推进联盟内技术交流,共同推动智能航行领域发展,参与国际海事组织(IMO)关于海上自主水面船舶规则(MASS CODE)的咨询审议。此外,作为航运贸易数字化合作创新联盟成员单位,公司持续推进国家级航运数字化公共服务平台建设。

中远海科表示,在行业加速推动绿色低碳、数智化转型进程中,其正积极通过航运科技能力和数智化平台产品为国内外客户在提升安全管理水平、降低能耗排放、提高精细化管理能力、增强供应链韧性等诸多方面发挥赋能作用。

然而,挑战依然存在——“数据孤岛”现象尚未完全打破,全球协同任重道远,商业模式仍在探索。中远海科正在用技术与耐心,一点点凿穿传统的壁垒,一步步连接离散

的节点。

面向“十五五”,中远海科明确表示,将顺应行业“数字、智能、绿色”的发展趋势,抢抓“人工智能+”“数据要素×”机遇,积极培育新质生产力,以打造行业大模型、大平台、大数据为目标,着眼数据、算法、产品、平台、标准等维度,着力打造具有国际领先水平的航运数智化核心产品和平台,持续增强企业核心能力和竞争力,全力发展数智化战略性新兴产业,高质量服务集团和行业转型发展。

鼎捷数智：打造领先的数据和智能方案提供商

● 本报记者 黄一灵

“‘十四五’期间,在智能制造转型成为产业共识的时代背景下,鼎捷数智实现了从‘软件时代’到‘数智时代’的重大跨越,持续向‘领先的数据和智能方案提供商’的目标迈进。”日前,鼎捷数智董事长兼总裁叶子祯在接受中国证券报记者专访时直言。

成立至今,鼎捷数智凭借深厚的制造业服务经验,搭建起覆盖全国、辐射亚太的服务网络,为超50000家企业提供深度数智化转型服务,目前公司业务版图已横跨装备制造、半导体、汽车、电子信息、新能源等多个细分行业。

叶子祯称,面向“十五五”,鼎捷数智将以推动中国软件及数智化市场的整体进步为己任,在技术创新和全球化发展两个关键方向上持续发力。

以数据与智能技术重塑工业软件边界

回望“十四五”,科技热度席卷全球。在此背景下,鼎捷数智乘势突破,积极拥抱新技术变革,为企业提供全方位的数据化方案。

早在2015年,鼎捷数智便提出“智能+”战略,推动工业互联网、人工智能与实体经济深度融合。“我们从2015年开始,便不断在思考‘智能化’的终极想象是什么。”叶子祯称,“在多年的实践中,最大的挑战并非来自技术本身,而是人的思维转换。我们想创建的是一个‘AI+’的时代,而不是一个‘+AI’的时代。我认为,AI的价值不在于替代人类,而在于让人类从重复劳动事务中解放出来,并且为人类创造新的生产力。”

落地到具体业务上,鼎捷数智以“领先的数据和智能方案提供商”为核心定位,致力于推动AI在企业应用场景上全面普及,近年来围绕企业研发、销售、采购、制造等核心环节,相继推出了多款AI应用。

“目前已经小有成果。我们在2022年推出雅典娜数智原生底座,2025年又推出工业软件AI智能套件等产品。”叶子祯介绍,公司推出的业内首款融入AI技术的新一代PLM,可实现图纸智能生成、企业知识库智能问答,为企业研发创新提供智能化支撑。

叶子祯认为,鼎捷数智正在以数据与智能技术重塑工业软件边界,打造以数智驱动的未来企业。

坚持走可持续发展道路

深耕AI战略也让鼎捷数智收获了“真金白银”。2025年上半年,鼎捷数智实现营业收入10.45亿元,同比增长4.08%,其中AI业务收入同比增长125.91%;实现归母净利润4502.67万元,同比增长6.09%。

在叶子祯看来,“AI+”是一场接力赛,每个部门、每条业务线,都是一棒。有人跑得快,有人跑得慢,但关键是接力棒要传得稳,跑得久。

这也道出了鼎捷数智的发展策略:不仅要实现高质量发展,还要实现可持续发展。作为一家数据和智能方案服务提供商,鼎捷数智始终致力于“用数智实现创想”,在不断的探索与实践,也逐渐解锁出以数智力量驱动可持续发展的新路径。

当下,鼎捷数智已将可持续发展理念融入公司发展的每一环节:比如以创新技术驱动合作企业绿色转型、不断探索可持续发展的公益模式、高度重视ESG信息披露等。截至目前,鼎捷数智已连续四年发布ESG报告,相关信息披露质量不断提升。今年,鼎捷数智在Wind ESG评级中继续保持了行业领先的“AA”评级,在软件行业180余家人选企业中排名前2%。

“我们深信,唯有打牢治理根基、深植绿色基因,才能将可持续发展之路走得踏实且长远。”叶子祯表示,鼎捷数智始终将绿色发展作为核心战略之一,践行“数智+绿色”双轴转型理念,将环境保护与低碳发展融入企业战略与日常运营。同时,通过AI与工业数据的深度融合,公司的绿色智能制造解决方案有效帮助企业客户实现降低能耗、提高能源使用效率,助力企业客户向数智绿色工厂迈进。

两大方向持续发力

在经济全球化的当下,出海成为中国企业走向世界级企业的必经之路。据悉,鼎捷数智自2008年起开拓海外市场,已在越南、泰国、马来西亚等国家和地区建立子公司。截至目前,鼎捷数智在东南亚地区累计服务约800家企业客户,积累了丰富的国际化经验。

面向“十五五”,鼎捷数智的战略更加清晰:通过数据和智能技术,推动中国软件及数智化市场的整体进步,实现可持续发展的质量发展。

叶子祯介绍,在技术创新上,公司将围绕雅典娜平台提升Agent协同调度能力、多模态能力,深入推进AI在各领域的应用创新。同时将携手生态伙伴,通过技术共生、商业共赢,助力更多企业跨越数智化转型深水区,为中国软件及数智化市场提供更多可复制、可推广的“鼎捷方案”,助力行业高端化、智能化、绿色化发展,为中国数字经济的高质量发展注入强大动力。在海外市场拓展上,公司将加大投入与布局,持续深耕东南亚市场,挖掘潜在需求,积极开拓其他海外区域,提升品牌国际影响力,助力中国数智方案走向世界。

“预测未来最好的方法就是把它创造出来,有很多东西你现在不知道,但是当你看到以后,你就觉得这是我要的。我们需要把想象中的未来创造出来。”叶子祯进一步说。