



产品展示

圆桌对话

参观工厂

# 破茧 的星月生物迈入健康赛道 一根蚕丝串起行业四首

## 五金产业转型升级进行时

本报讯(融媒记者 程明星)将蚕丝的丝素蛋白,应用到健康领域,形成全新的生物材料并实现产业化应用,破茧 高端医美品牌 丝安颜 3月12日,星月集团总裁胡济荣正式发布浙江星月生物科技股份有限公司(以下简称 星月生物科技公司)的科技创新成果,19年的执着,赢得上百名到场嘉宾、行业同仁、专业学者的掌声。

二十年磨一剑,出鞘必惊人。如今,星月生物科技公司逐渐主导、引领着丝素蛋白行业的产业革命。2020年,取得中国首张丝素蛋白的三类医疗器械注册证,2021年,完成中国首个正式进入临床试验的植入人体的丝素蛋白产品临床试验报告,2021年,获得中国首个丝素蛋白医用原材料主文文档,2022

年,参与制定的中国首个医用丝素蛋白行业标准正式报批。

星月生物科技公司的创新成果发布,现代五金 破茧 拉开健康赛道的序幕,为全市工业经济的转型升级提供了模板,更是大力发展 新质生产力 的充分体现。星月生物科技公司首席技术官赵洪石兴奋地说。

据悉,丝素蛋白是从蚕丝中提取的一种天然蛋白质,与人表皮蛋白是同源蛋白,能直接被人体吸收利用,富含人体含有的18种氨基酸,营养丰富,其中甘氨酸、丙氨酸、丝氨酸的含量占80%以上,降解产生的氨基酸和多肽可以被细胞吸收利用。在组织修复及再生医学中,丝素蛋白还具备支持或提高细胞生命活动促进组织修复再生、支持氧气

和营养素运输,实现并维持细胞间的相互作用、加速伤口闭合和新血管生成以及伤口愈合等。

记者了解到,在高科技的支撑下,蚕丝的丝素早已超越纺织面料的传统用途,逐步发展成先进的生物高分子聚合物。它作为一种再生医学新材料,未来在健康医疗、环境保护、生物科技等领域将发展出一片蓝海。

虽然星月生物科技公司成立于2010年,但在19年前,研发团队就已经对丝素蛋白在医疗领域的相关应用进行研究。如今,公司的万级研发生产车间,采用医用标准的生产管理和控制,可使丝素蛋白纯度高达99.9%。公司首席技术官赵洪石说,十多年来,通过打通基础研究、原料工艺、产业转化的全链路,公司构建成丝素蛋白全产业链的平台型企业,并以医疗器械的高标准,将丝素蛋白的应用场景逐渐

覆盖到医药、组织工程、医美和化妆品等多个领域。

新质生产力 不仅仅专指生产端,更是整个产业链创新,形成新的生产力,以匹配国家高质量发展。生物医药产业是关系国计民生和国家安全的战略性新兴产业,对于发展新质生产力意义重大。赵洪石说,相对国外成熟的“资本+科技”推动方式,国内主要以院校结合科研,实行产学研项目开发的方式为主。他认为,新质生产力是一个科技突破的系统,企业要紧跟时代步伐,就得坚持自主创新,构建协同创新转化机制,把发展命脉牢牢掌握在自己手中。而胡济荣对于 新质生产力,则有一个更为简洁的理解:所谓的新质生产力,就是企业提高科研投入,老百姓降低消费成本,让高端新材料走入寻常百姓家,为大家的生命健康、美丽做点事。

## 我市一项目入选2024年度跨境电商综试区重点项目 AI辅助客服上线 接单效率提升三成

本报讯(融媒记者 程明星)3月15日,记者从市商务局了解到,日前,根据《浙江省商务厅 浙江省财政厅关于申报2024年省商贸和开放发展财政专项资金项目的通知》要求,经各设区市(综试区)初审推荐、部门初审、专家评审,省商务厅择优确定拟支持2024年度跨境电商综试区重点项目20项。我市Giraffe tools 两业融合 品牌出海体系建设项目成功入选,该项目实施主体为永康市海力实业有限公司(以下简称 海力公司)。这也是我市开展商务带你拓市场·渠道强企 系列行动以来取得的又一硕果。

走进海力公司生产车间,装配、质检、包装、运输 每个工位满负荷运转。得益于去年上半年,该公司布局新的生产线,通过物流自动化探索,大大提高生产效率。

这些正在赶的跨境订单,有不少是公司开发的数字化AI辅助客服接进来的。它们能处理多国语言,及时给予客户解答。在减少人力成本的同时,提升比原来高30%的处理效率。海力公司销售主管徐苑说,产品出海容易,但前期如何让消费者了解、认知、认可才是真正开拓市场的关键。在这过程中,发展社群运营成为海力公司走进消费者生活的秘籍。

海力公司总经理陆建峰告诉记者,当前,白热化的跨境电商竞争需要更多的差异化才能破局。对此,海力公司紧抓 两业融合 之机,立足于产品,从卖产品到服务,为消费者提供切实价值,优化企业品牌服务能力。

近年来,海力公司逐步在海外主流社媒渠道上布局,并保持内容输出,如自有品牌Giraffe tools与专业媒体PR、海外红人、专业博客等合作,不断增加品牌曝光率,通过维护好吸引的粉丝以及自建站的终端客户,不断扩大潜在客户群体。

品牌获得认可后,其他产品的销售也会更加有力。据悉,海力公司线上通过第三方跨境电商平台入驻运营、品牌独立站建设等方式形成销售矩阵,线下通过本土化服务构建起品牌经销商体系,以独立站为依托,对接各大商超的端口,实现数据打通、订单匹配等创新模式。去年,该公司研发的高压清洗机、36款绕管器产品,凭借高档外观和细节设计脱颖而出,受到欧洲、北美等地区不少客户的青睐。

海力公司的品牌出海,是我市开展商务带你拓市场·渠道强企 系列行动以来的一个成功典型。我们希望越来越多的企业能借鉴该公司的成功经验,充分利用系列行动的优质资源,拓展销售

渠道、提升品牌质量。市商务局相关负责人介绍,近年来,该局持续深化助企服务,加大主动服务力度,组织开展多场系列活动,帮助企业对接优质资源,引导传统企业转型跨境电商,为企业品牌出海赋能。截至目前,已累计开展各类培训和活动80余场,其中跨境相关活动40余场。不少企业从中受益,反响热烈。

此外,为了帮助永康企业品牌 远洋 扩大海外知名度,市商务局还持续运营 永康五金海外品牌之窗 网站,累计实现海外曝光量超2900万次,创新开展境外自办展助推企业抱团出海;2023年,累计举办 永康五金品牌出海 系列境外自办展7场,组织行动团组51个,参展企业超800家,达成意向订单超130亿元等。

市商务局相关负责人表示,接下来,该局将围绕打造 世界五金之都 品质活力永康 总要求,持续开展 商务带你拓市场·渠道强企 系列活动,引领全域高水平开放,引导企业全面融入 双循环 新发展格局。同时,聚焦品牌建设,以展会平台、跨境电商、海外仓等为抓手,着力打响永康五金品牌,实现永康传统产业提质升级。

• 商务带你拓市场 •  
渠道强企

## 不光 知己 更要教你 我市举行电商操盘思路 创业交流沙龙

本报讯(融媒记者 程明星)3月12日,由市商务局指导,市电子商务服务中心、市联通公司主办的 商务带你拓市场·渠道强企 系列行动之电商操盘思路创业交流沙龙举行。活动邀请到永康市越海网络科技有限公司运营总监毛志芳及其团队,为到场的数十家本土企业分享 知己 经验。

疫情加速改变了B类贸易的模式,作为中小微企业的一员,线下参展需要耗费物力人力,B2B平台竞争压力大等,因此我们不妨将目光聚焦 互联网营销,将其作为我们海外营销方式首选。活动开始,讲师一席话直击大家心头。

本次沙龙的重点是讲授跨境电商平台全系列运营技巧。讲师围绕跨境账号布局、内容生产、获客变现、团队打造四个方面,进行介绍,通过拆解获客案例,帮助大家清晰认知相关电商平台的生态发展和把握该平台的商业机遇。活动还分享了海外爆款视频打造方式。

市商务局表示,2024年,跨境电商迈入了更加高质量的发展阶段,平台、品牌与卖家迎来专业度、产品力和品牌力等综合能力竞争。希望各位商家能抓住这个风口,充分利用跨境电商及自身优势实现业务增长,出海掘金。