

一件看似普通的黑色氨纶紧身衣，可以时刻掌握你的体征数据变化。在浙江走运健身股份有限公司，系列智能穿戴设备吸引了记者的注意。

公司董事长刘福生介绍说，随着低维材料、纳米材料、发光纤维等新材料的应用和互联网、物联网、大数据等技术的引入，智能服装正在成为可穿戴领域的下一个风口。

## 智能服装，又一个风口？

记者 徐文燕

### A 寻找健康场景运用

刘福生，是名80后，17岁开始，接触中医针灸推拿，从学徒到被客户追捧的针灸师，再到自己当老板开塑身养生店，十多年下来，刘福生接触过的客户有几千位，还有一些成了他的忠实拥趸。

这些客户都有共同的需求，追求健康和美丽，为此，他们不惜花费重金。

但是，针灸毕竟是一种侵入性的治疗手段，去健身房健身吧，又难以坚持。在与客户接触中，刘福生意识到，如果有更高效更便捷的方式来保持健康的生活方式、感知自己身体的变化，肯定能虏获消费者的芳心。

这时候，智能可穿戴服饰进入了他的视野。随着智能科技的发展，大到智能建筑、智能停车，小到智能音箱、智能耳机，都极大地改善着我们的生活，智能化也成为服装发展的趋势，“智能可穿戴”正全面从概念走向现实。

他敏锐地意识到，这是一个正在崛起中的

大市场，这些信息给了他很多灵感：能否将中医原理融合科技手段植入到服饰中呢？

虽是草根出身，没有相关专业背景，但是，他敢做敢想，开始找科研机构合作。

经过几年研发，去年3月，走运股份的智能可穿戴服饰正式试水。

一件紧身衣，里面大有讲究，内有17块碳纤维芯片，分别对应人体的不同穴位，再采用智能微电技术，作用于人体各大主肌肉群和脏腑反射区。刘福生说，这是把中医学同生物电学技术有效结合在一起，根据人体经络的走向与病症所处部位，采用适当电量刺激经络，可以达到促进全身血液的效果。

衣服还能进行身体数据的采集。嵌入在衣服中的柔性传感器可以监测到穿戴者的心率、体脂、心电、体围、温度等各种数据，这些数据在手机APP终端实时显示，可以为穿戴者健身和健康管理做数据指导。

### B 提供数据服务才是出路

目前，走运公司以智能穿戴为核心，形成了男女老少皆可穿戴的系列产品，产品涵盖手套，内裤，裤子，连体服，定制化服饰等。

刘福生说，随着物联网时代的到来，包括人在内的万物将数据化，而人的数据化最关键的载体之一就是依托于智能服饰，可以想象，智能服饰将是一个潜力巨大的蓝海市场。

根据有关报告预测，智能服饰装置市场出货量将从2017年的500万部增长到2022年的3100万部，年均复合增长率为45%。继智能耳机之后，智能服饰在穿戴式设备中增长速度排第二。

目前，众多传统企业已纷纷成立了智能产品实验室，与高校和科研单位进行合作。例如，世界上首款能够自己系带的运动鞋——耐克HyperAdapt Trainer 1.0已经上市。而在国内方面，李宁、安踏、361°等传统运动品牌在智能鞋方面都有所尝试。

走运公司也与中科学力学研究所苏业旺博

士成立了研发中心，合作开发新一代传感材料。

刘福生说，人身体的基础数据可以判断或预测一个人疾病，比如一个患有乳腺疾病的人，其乳腺温度就会有细微的变化，这种细微的变化需要有更加敏感的传感材料，他说，今后他们的服装可以监测到0.1℃的温度变化。

今后他们还将赋予智能可穿戴服饰更多的功能。比如将LED屏幕等电子元件嵌入服装中，用户通过手机APP就可以控制屏幕显示的亮度和内容，满足年轻一族的个性化需求。

刘福生表示，在不久的将来，用户穿上他们的服装，就会将健康数据传输到手机APP，通过手机APP可以发送个人健康报告，提示可能的疾病风险，推荐合适的健身计划，智能服装将会成为用户的私人健康管家。

为了让用户有更好的体验，APP还将引入线上老师做健身指导，以及融入更多娱乐、社交功能等。根据公司的规划，走运公司将形成以后台为中心，创建大数据+大健康的全新服务体系。

责任编辑 诸晓红 美编 严勇杰 照排 王蓉 校对 张波



## 行业资讯

### 工行宁波市分行助企业“引进来”和“走出去”

工行宁波市分行依托中国工商银行集团国际化、综合化的经营优势，在服务“一带一路”建设、国际产能合作、优势产能输出等“引进来”和“走出去”重点领域，不断创新跨境金融产品和服务模式。在“引进来”中，为企业引进境外低成本资金；在“走出去”中，帮助企业搭建国际化开放平台，着力为宁波企业量身定制个性化金融服务方案，满足其投融资结构设计、市场信息咨询等多元化金融需求。

工行宁波市分行一方面依托工商银

行在全球45个国家和地区建立的419家境外机构，进一步打通本外币、境内外、在岸离岸市场的对接合作路径，为实体经济提供金融服务。另一方面，积极应对汇率与利率改革、境内外价差的市场环境变化，加大市场研判，借助工商银行丰富的融资产品、灵活的融资安排，加大与海外分行及代理行的合作，帮助宁波企业借入低成本外债，通过内保外债、福费廷、代付等，使企业获得低成本资金。（沈颖俊）

### 中行奉化支行获评2017年度奉化区金融发展示范单位

中行奉化支行近日被奉化区金融办评为2017年度金融发展示范单位。

2017年，该行认真落实奉化区金融办各项工作部署和要求，紧紧围绕奉化区委、区政府提出的“五倍速五提升”的战略部署，正确执行国家经济金融政策，严格遵守监管部门各项管理规定，不断丰富金融产品、完善金融服务、推进金融创新、优化金融环境，努力做好金融数据资料报

送，深入开展金融知识宣传，为地方经济发展提供了有力的金融支持和保障，得到了当地金融办的充分肯定。

该行将以此为契机，认真落实监管部门各项政策措施，强化管理，深化改革，全力以赴推动各项业务高质量发展，更加扎实有效地履行金融机构的社会责任，为促进地方经济平稳较快发展做出更大贡献。

### 接入零售云，省心做老板 宁波苏宁举行零售云招商大会

近日，宁波苏宁零售云招商大会在宁波万豪酒店成功举办。来自浙东南区域的意向商户纷至沓来，会场爆满。

浙东南首家零售云店温岭石粘店的成功开业，让浙东南区域的传统门店老板们看到了转型机遇，不少人纷纷通过各种渠道向苏宁工作人员咨询。为了让“蠢蠢欲动”的合作伙伴更清晰地了解零售云针对县镇市场一套完整的智慧零售解决方案，宁波苏宁总经理任伟亲自挂帅，召开合作伙伴交流会，零距离接触乡镇门店老板，现场讲解零售云新模式及智慧零售理念，带来了传统门店转型的“锦囊妙计”。

在会上，宁波苏宁总经理任伟分享到，回归零售本质，零售云智慧零售解决方案数字化重构人、货、场，通过商品的数字化实现基于大数据的智能推荐；人的数字化实现用户精细化、个性化的管理和服务；场的数字化实现虚实结合，线上销售、线下服务，从而达到单店效率到平台效率

的全面提升。

而商品是门店转型最重要的部分，零售云在接入了苏宁线上线下两条优势供应链后商品的丰富程度得到巨大的提升，可从本地消费群体和市场情况出发，从百万商品中智能推荐适合本地需求的商品。通过与品牌厂家的合作，零售云可共享优势的促销资源，或者根据区域消费者需求为其定制包销产品。

接入零售云，省心做老板，不只是一句口号，更是经过市场验证的、实实在在让老板轻松赚钱的解决方案。宁波苏宁总经理任伟在会上表示，宁波苏宁零售云将在一年内实现60家门店的扩张，三年达到200家门店15亿销售！站在消费升级的风口，面对零售行业的巨大变革，苏宁易购将与合作伙伴一同努力，通过全场景、全价值链的赋能，让用户买到更好更便宜的商品、让门店更赚钱、让商品流通更高效，共享智慧零售时代红利。