同比增长14.8%
特步国际上半年收入65.22亿元

本报讯（记者 柯雅雅）上市15周年，特步市值已超过200亿元（人民币，下同），收入较2008年飙升10倍。23日，特步发布2023年度中期业绩。财报显示，特步上半年收入65.22亿元，同比增长14.8%；净利润6.65亿元，同比增长12.7%，毛利率42.9%。特步主品牌收入54.3亿元，同比增长10.9%；特步主品牌净利润8.71亿元，同比增长12.7%。董事会宣派中期股息每股13.7港仙，股东可收取代息股份以代替现金，派息比率相当于50.0%。

根据财报来看，特步主品牌仍是该集团的主要增长动力，每年均实现稳健增长。

上半年，特步“160X”跑鞋继续成为中国马拉松男子百强运动员的首选运动鞋，穿着率高达42%。其中，在厦门马拉松和武汉马拉松所有完赛选手中，特步跑鞋的穿着率高居所有品牌之首。截至目前，特步已经助力60名中国运动员斩获292个马拉松冠军，并在过去一年助力斩获了17个世界田联标牌赛事冠军。

上半年，特步专业运动分部的收入同比增长119.9%至3.44亿元，占总收入的5.3%；时尚运动分部收入上升18.9%至7.49亿元，占总收入的11.5%。

在四个新品牌中，索康尼凭借极具竞争力的产品系列，以及与特步主品牌在跑步领域完美契合的品牌定位，自2021年起高速增长，给市场留下深刻印象。财报显示，索康尼于今年5月入驻特步上海运营中心，并成为集团本年度第一个录得盈利的新品牌。同时，特步继续扩充索康尼的零售网络，在中国内地推出新形象店。截至6月30日，索康尼及迈乐在中国内地分别有80家门店及5家门店。

此外，盖世威和帕拉丁在中国内地进行全面的品牌重塑，升级产品组合和店铺布局，成功增强品牌知名度及大幅提升店效。报告期内，特步继续加快在中国内地高线城市的开店步伐，截至6月30日，盖世威在亚太地区（包括中国内地）有80家品牌店，帕拉丁在亚太地区（包括中国内地）有60家品牌店。

特步在财报中指出，集团将继续释放主品牌及新品牌之间在销售渠道、研发及营销资源方面的协同效益，并继续培育新品牌，使其成为特步的下一条增长曲线。

九牧王发布“小黑裤3.0”

本报讯（记者 施珊妹）日前，九牧王正式发布“小黑裤3.0”。同期，全国近百家商场中庭落地小黑裤3.0巨型裤，为新品造势。

深知当代男士对一条休闲男裤的需求和对穿搭自由的渴望，九牧王精工匠造，设计出热销超200万条的小黑裤系列，率先开启裤装的“革新”。此次，小黑裤3.0升级上市，带来更舒适省心的穿着体验。

据介绍，小黑裤3.0借助了该系列多年来的产品反馈数据，共有54名设计师参与研发指导，历经1400多个日夜，在“易打理、面料、版型、工艺、设计”五大方面带来全新升级。

其中，使用了第19届杭州亚运会中国体育代表团同款面料，高密度工艺织造，面料更具弹性，柔软舒适，久穿不变形。不仅如此，该款产品经过50次水洗后，不需要特殊熨烫，只要晾挂一晚便会恢复平整状态。同时，升级后的小黑裤3.0还解决了黑色裤子易沾灰、粘毛等问题，省心易打理。

此外，更优版型，符合亚洲男性体型。小黑裤3.0的U型裆设计升级为2.0版本，根据1200万人体数据持续升级优化，腰、臀、腿、裤脚、裆部等五大关键部位合体精度达3毫米。同时，三段弧形腰的设计，使腰部剪裁更立体、整体更贴合，矫正常规男裤腰部单一裁片设计会出现局部过紧或过松的情况。

值得一提的是，小黑裤3.0风采依旧，斩获FDA法国设计大奖。

兴业科技拟对全资子公司增资5000万元

本报讯（记者 柯雅雅）近日，兴业科技发布公告称，拟对全资子公司兴业投资国际有限公司（以下简称“兴业国际”）增资5000万元。

兴业科技方面表示，本次向全资子公司兴业国际增资是基于其实际经营发展需要，有利于保障全资子公司的日常资金流动需求，并确保其对外进行投资的资金需求，促进其良性运营和可持续发展，符合兴业科技主营业务发展方向。

据悉，本次增资完成后，兴业国际仍为兴业科技全资子公司，未导致公司合并报表范围的变动，公司财务及经营状况正常，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

行业大咖齐聚晋江 共话卫品出海机遇

本报讯（记者 曾小凤）昨日，2023卫生用品产业（福建）发展对接大会暨GCI全球护理资讯平台启航仪式在晋江举行。来自全国各地的近300名行业专业人士齐聚一堂，共同探讨新形势下的卫品出海机遇与挑战，助力卫生用品产业健康、可持续发展。

现场还进行了供需对接及战略合作签约。GCI全球护理资讯平台与迪拜FTC咨询公司、印尼CSA零售集团、泉州天骄妇幼卫生用品有限公司、广东爱美高智能设备有限公司进行战略合作签约；福建省卫生用品商会与GCI全球护理资讯平台、北京诺威森展览有限公司、厦门银行泉州分行、福建省纸业协会进行战略合作签约。

此外，GCI全球护理资讯平台还举行了专家团聘任仪式，现场为专家团颁发证书。

“GCI致力于为全球护理用品全产业链企业提供最新市场动态，以及线下海外资源对接服务。同时，也将助力企业制造转型升级，助推企业货通全球。”GCI全球护理资讯平台创始人陈辉容介绍，GCI是一个专门针对全球卫生产品及医疗护理行业的专业在线平台，提供针对当前及未来市场的实时资讯和前沿见解。平台汇集了行业专家、协会、合作企业和数据制作团队，从而保证高质量资源的提供。除此之外，平台还为企业提供实用的问题解决方案和最佳实践方案，以应对工厂生产和运营中的复杂挑战，为企业高质量发展赋能。

现场，福建省卫生用品商会2023年年会同期举行。此外，2023年福建（泉州）国际生活用纸与卫生用品产业对接会暨展览会将于24日—26日在晋江国际会展中心举行，将有200余家卫品全产业上下游的企业同台亮相。

科技驱动革新
中乔体育斩获多项大奖

本报讯（记者 柯雅雅）近日，中乔体育以科技驱动产品革新，连续斩获产品设计和面料创新等多项大奖。

在由深圳设计周暨环球设计大奖组委会主办的“深圳环球设计大奖”中，中乔体育的艾草纤维一体织运动上衣和充气式运动Bra分别获得了“深圳环球设计大奖”铜奖及优秀奖。

在2023中国国际面料设计大赛中，中乔体育的飒爽尔棉、天长地久、紧致弹力三组面料获“2023中国国际面料设计大赛优秀奖”。据了解，该赛事是中国国际纺织面料及辅料博览会重磅赛事活动，也是中国纺织面料设计领域最具权威性和影响力的专业赛事。

在中国纤维流行趋势评选中，中乔体育荣获“中国纤维流行趋势2023年度最佳合作伙伴”。

此外，中乔体育还获得“2023中国纤维流行趋势莱赛尔产业链创新企业”称号。据悉，目前莱赛尔制品应用领域仍处于持续发展阶段，中乔体育秉持着不断创新、共同进步的理念积极响应，与莱赛尔行业同进步、共成长。

对于连续斩获多项大奖，中乔体育方面表示，科技创新是企业核心竞争力的来源，也是驱动品牌发展的源泉，中乔体育将继续加大研发投入，以科技驱动产品迭代升级，为消费者提供更加卓越的产品体验。

鸿星尔克启动“村BA 中国行”系列公益活动

本报讯（记者 柯雅雅）近日，鸿星尔克在贵州启动“村BA，中国行——送体育下乡，助乡村振兴”系列公益活动，助力乡村体育发展。

据了解，作为“2023全国和美乡村篮球大赛（村BA）”公益合作伙伴，鸿星尔克将捐赠价值1200万元的现金及运动装备，用于支持“村BA”赛事的开展和全国20个公益球场修建。

鸿星尔克董事长吴荣照表示，鸿星尔克始终将企业的发展融入国家的发展战略之中，长期以来积极响应国家政策号召，履行社会责任，深入实施体育惠民行动，发挥自身优势，助力乡村振兴，助推全民健身计划。接下来，鸿星尔克仍会持续关注农村体育赛事和基础设施建设，希望带动更多人参与体育健身，共同传递篮球和体育运动的无限魅力。

“村BA”已成为焕发乡村活力和传承体育精神的重要载体。鸿星尔克方面表示，希望通过开展系列公益活动，进一步改善村民日常篮球训练及赛事的装备和场地条件，并助力挖掘培养乡村体育人才，助推篮球运动事业的发展。

助力泉州商家降本增效
福建首个京东商家运营中心落地晋江

本报讯（记者 柯国笠）近日，由新华社品牌工作办公室和泉州市商务局指导、京东承办的“特色产业集群中国行·走进泉州”大会召开。会上，福建省首个京东商家运营中心宣布落地晋江，将为泉州商家提供全链条服务，并推动最新扶持举措落地，全面降低商家的经营成本，提升运营效率，助力泉州特色产业集群实现数字化转型。

此次“特色产业集群中国行”活动落地泉州，京东还带来“春晓计划”最新的商家扶持政策，在成本、流量、效率、物流、金融等方面为泉州商家、企业减负增收。

记者从会上了解到，此次京东零售进一步降低商家入驻门槛，个人和个体工商户最快1分钟即可在京东完成开店注册流程。此外，个人、个体工商户、企业均可入驻京东开店，享受“0元试运营”“新店大礼包”“最高5000元新商家广告金奖励”等扶持举措。此外，有货源但尚未有数字化运营能力的泉州企业还可入驻京东供销平台，以工厂店模式为其他代销商家供货。

“国内电商发展已非常成熟，但存在流量贵、门槛高等问题。”福建省卫生用品商会秘书长郭惠斌告诉记者，以纸尿裤、卫生巾等快消品为例，泉州、晋江拥有优质的产业集群，但对于多数产业企业而言，电商板块相对于企业优势地方仍有较大差距，“希望此次活动能为行业企业带来更多对接机会，帮助他们在新一轮的市场竞争中挖掘更多机会，拓宽国内市场。”

事实上，京东零售已经通过前期对接、培育产业带优质企业，从流量导入、广告支持、成本缩减等方面入手，帮助一些在地企业实现快速成长。

本土企业天骄公司主要经营尿裤品类，拥有贝氏、家得宝等多个自有尿裤品牌及30多条尿裤生产线。记者了解到，今年5月，该商家发力京东店铺运营，京东零售给予店铺平台补贴、秒杀、特价团等资源扶持后，其主推单品拉拉裤转化率提升至30%以上，成为京东“6·18”期间低价尿裤的主推爆款。今年以来，通过与京东紧密配合，天骄日销突破2000单，店铺销售额相比之前提升3倍以上。

天骄公司电商部负责人吴仰煌表示，“在京东开店既简单，效率也高。京东有专门的招商团队带教，对商家遇到的问题进行高效回应，很大程度上解决了商家的基本运营问题，提升了运营效率。”

京东零售福泉产业带负责人曾丽山告诉记者，尽管泉州当地商家活跃、营商环境好，但也存在众多中小企业欠缺品牌打造能力、缺乏数字化运营能力等问题。“我们在泉州落成了福建首家京东商家运营中心，派驻京东员工并遴选优质的服务商为商家提供从开店入驻到店铺运营的全链条服务，帮助品牌和商家提升经营效率、降低经营成本。这次大会，我们也希望帮助泉州商家更好地对接京东生态资源。”

“特色产业集群中国行”活动走进泉州。

广东省晋江商会青年联合会举办电商主题沙龙活动

本报讯（记者 王云霏）近日，广东省晋江商会青年联合会在深圳举办沙龙活动，与在粤晋江青年共话“电子商务的机遇与路径”。

活动中，嘉宾进行了干货满满的内容分享。随后，与会青年围绕“电子商务”主题各抒己见，展开热烈讨论。

广东省晋江商会监事长兼青年联合会主席洪祖劲表示，希望通过活动进一步提升青年会员对电子商务的认识和应用，深入了解电子商务的发展环境和趋势，给有意向涉足或者已经在电商领域的青年朋友提供一个交流学习的机会。

据悉，广东省晋江商会青年联合会自去年11月成立以来，开展了企业参观、交流联谊、赛事互动等一系列丰富的活动。

广东省晋江商会秘书长施自力表示，希望青年联合会不断凝聚青年力量，激发“头脑风暴”，为青年工作提供新思路，吸引更多在粤优秀晋江青年携手同行、团结共进，也为商会大家庭注入更强的“青”动能。