

# 超4000款原创选品亮相 选品会刮起“晋江风”

本报讯(记者 蔡明宣)近日,超级卖家选品会在POP设界·晋江运动时尚(全球)创新中心启幕。活动整合泉州本地产业资源、供应链体系及外部市场资源,以“首发、首展、首播、首店”多元形式,为500多家超级卖家与源头厂商搭建“面对面”对接平台,推动“电商+产业带”深度融合,助力“晋江制造”开拓发展新路径。

开幕仪式上,“全球鞋服纺织供应链创新中心——原创首发选品交易平台”正式上线。现场POP设界

发布《运动户外鞋品类趋势报告》,“泉州产业带智启计划”同步推出。3000平方米的四大主题展馆同步开放,1688超级工厂馆、选品中心馆、跨境好货馆、时尚新品馆集中展示超4000款原创选品,含近1000款全网独家首发新品,冲锋衣、机车鞋、防晒衣等产品琳琅满目。

晋江的鞋服工厂表现尤为抢眼。九股狼科技是专注机车装备制造的企业,销售人员陈先生介绍,此次企业带来多款适配不同场景与天气的机车鞋。机车装备虽属小众品

类,但依托晋江优质鞋服供应链,该公司出品的机车鞋在功能与品质上颇具优势,在国内外颇受欢迎,尤其在俄罗斯拥有稳定客群。此次参会,企业既希望争取更多曝光机会,也是希望拓宽销售渠道,让带有晋江供应链基因的机车鞋触达更多客户。

“晋江鞋服产业带的优势太明显了。”大掌柜(泉州)供应链负责人陈祖平表示,来咨询产品的买家有些从事体育用品专卖,也有些经营跨境平台,“晋江造”足球鞋有望进

军更广阔的市场,“这种面对面的对接,比我们跑十场线下小展会都管用。”

在“超级买家对接会”环节,来自1688、阿里巴巴国际站、淘宝天猫的数百位专业买家及主播,与泉州企业面对面洽谈,现场气氛热烈。来自全国各地的买家纷纷表示,晋江鞋服产业尤其是户外运动领域领跑全国,希望通过集中采购会,挖掘有“爆品”潜力的单品。

晋江市商务局相关负责人表示,此次选品会不仅是泉州推动产

业破局的关键举措,更给晋江鞋服等核心产业带来了实实在在的发展机遇。活动整合头部平台数字化资源、设计创新能力与晋江本土产业带优势,让“晋江制造”得以借助优质平台加速对接市场。“后续,我们将推动‘常年展贸中心’常态化运营,持续为晋江产业集聚资源、培育新业态;同时深化与阿里巴巴等头部平台合作,优化本地发展生态,搭建更多内外贸对接渠道,助力‘晋江制造’提升国际竞争力。”

## 多部门联动 走访调研项目建设

本报讯(记者 刘宁)为深入贯彻晋江市委、市政府关于工业促投产攻坚行动要求,力促一批在建项目提前竣工投产,18日,晋江市工信局联合晋江市住建局、晋江市自然资源局、晋江市人防办,在池店镇、晋江经济开发区开展走访调研活动。

活动中,一行人走访了合耀年产2500吨网布技改项目、旺瓜厂扩建项目、凤竹鞋业“微工业园”项目、新鑫煌食品厂改建项目等项目,了解企业在项目建设、投产等过程中遇到的问题,为推进项目提前竣工投产出谋划策。

## 3F亮相法国巴黎 国际面料辅料展览会

本报讯(记者 吴晓艳)近日,福兴拉链自主品牌“3F”精彩亮相法国巴黎国际面料辅料展览会。作为全球面料辅料行业最具影响力的展会之一,本届展会汇聚了来自世界各地的知名品牌、设计师及专业买家,共同探索行业前沿趋势与发展机遇。

展会现场,3F展位人气持续高涨,来自全球不同地区的客户在展位驻足交流。工作人员与访客深入沟通,详细介绍了产品特点及应用方案,进一步提升品牌的国际影响力。

据了解,展会期间,3F集中展示了自主研发的多个拉链系列产品,涵盖功能性、环保型、时尚潮流等多个方向,全面展现了该公司在创新研发与绿色可持续发展方面的卓越能力。其中,该公司新推出的环保拉链及高性能功能性拉链,凭借独特的设计理念和出色的产品品质,受到了众多欧洲客户及国际知名品牌的高度关注与认可。

福兴拉链方面表示,此次参展不仅有效展示了3F的品牌形象与创新成果,也为公司拓展国际市场、深化与全球客户的合作交流搭建了优质平台。未来,3F将继续秉持“品质至上、创新驱动”的发展理念,紧跟全球纺织面料辅料行业发展趋势,不断推出更多高质量、环保型、功能化的产品解决方案,助力全球时尚产业可持续发展。

## 福州市晋江商会与 马来西亚槟城华企商会 开展交流座谈

本报讯(记者 王云霏)近日,马来西亚槟城华企商会访问团一行到福州市晋江商会走访考察交流,双方围绕深化经贸合作、推动产业对接等议题开展交流座谈,福州市工商联、槟城政府相关领导及两地企业家代表共同出席,共叙乡情、共话商机。

座谈会上,福州市晋江商会常务副会长兼秘书长曾忠诚简要介绍了福州市晋江商会的发展历程、会员结构及近年来在服务会员、促进榕晋两地经济文化交流等方面的工作成果。

福州市晋江商会会长谢嘉庆表示,商会愿与槟城华企商会搭建高效合作平台,推动企业互访、资源对接,共同书写中马经贸合作新篇章。

槟城在电子制造、高新科技、文旅等领域优势显著。马来西亚槟城华企商会会长李英华表示,多年来,华企商会协助当地企业对接国际资源,开拓更广阔的市场,未来,愿与福州市晋江商会在经贸往来、文教交流、新兴产业等方面携手,抢抓发展新机遇,培育合作新增长点。

## 柒牌开展六西格玛黄带 微项目征集活动

本报讯(记者 施珊妹)近日,柒牌第十四届质量月之六西格玛黄带微项目征集活动落下帷幕。从集中充电的脱产培训,到检验成果的纸笔考试;从扎根实践的微项目攻坚,到终极亮相的现场答辩,这场“学习—实践—认证—展示”的全周期历练,历时两个月,让柒牌团队提升了专业能力,并交出了一份沉甸甸的成长答卷。

活动由一场“沉浸式”线下课程学习拉开序幕。厦门专场与英林专场同时展开,全体参与成员以“全脱产”状态投入培训,聚焦“降本增效、提质赋能”核心主题,开启为期两天的专业充电。课程围绕精益六西格玛方向展开,结合公司实际业务痛点,拆解案例、剖析方法,既有“理论框架”的搭建,也有“实操工具”的教学。讲师团队通过分组讨论、场景模拟等互动形式,引导学员提前为后续微项目、答辩积累思路,全脱产的模式让大家得以沉下心来深度学习,课堂笔记、小组分享、疑问答疑等环节,不仅夯实了专业基础,更让跨部门成员提前建立协作默契,为后续团队协作埋下伏笔。

培训不是终点,而是实践的起点。培训结束后,一场“成果检验”随即开启,全体成员参加专项考试,从理论知识到方案设计,全方位考核培训效果,也为后续微项目推进划定“能力基准线”。

考试结束后,各团队迅速投入“微项目实战”,在培训后的5周内,大家需结合培训所学与部门业务,完成从“方案设计—数据测算—初步落地”的全流程实践。各团队每周同步项目进展,接受导师指导,过程中不仅解决了实际业务问题,更将培训中的“理论方法”转化为“可落地的动作”,让知识真正“活”起来。

微项目收官后,项目进入“认证环节”——依据“出勤100%+考试成绩≥80分+微项目完成情况≥80分”的综合标准,对各团队进行资格认证。最终认证合格的团队,通过导师推荐或自荐形式,站上“现场答辩”的舞台,展示完整项目成果。而这场备受期待的现场答辩,正是整个项目成长计划的“终极检阅”。答辩环节中,9个项目团队依次登场,以清晰的逻辑、详实的数据,全方位呈现项目目标、实施路径与阶段成果,直面评委提问,展现了扎实的业务能力与创新思路。

最终,叶海潮、汪浩浩、查裕焰、王松军、刘海胜所在的团队凭借提升马来腰带合格率至99%以上,同时实现单件工价节约0.3元以上,获得一等奖。

柒牌品质管理部高级总监周利表示,未来,柒牌将持续完善“培训—实践—认证”体系,让更多人成为推动公司高质量发展的“实干者”。

## 第二季度营收超行业增速5倍 鲜之惠靠“干净配方”提鲜产品突围

本报讯(记者 蔡明宣)连日来,在晋江某大型超市调味品区,不少消费者驻足在鲜之惠货架前——有人拿起三好鸡精反复查看配料表,“产品配料只有6种食材,不含添加剂,给孩子做饭用着放心”。货架上,三好鸡精的补货箱堆了三层,导购员忙着整理陈列:“最近卖得特别好,周末每天都要补两次货。”

这一幕是鲜之惠在行业承压期亮眼表现的缩影。2025年第二季度,据华泰证券行业业绩综述报告显示,调味品板块整体营收同比仅增长4.5%,下游需求偏淡,多数企业依赖渠道补货带动收入。而鲜之惠食品同期营收同比增长25.6%,远超行业平均水平,在提鲜类调味品赛道成功突围。

鲜之惠能实现逆势增长,核心在于“品牌筑基+产品创新”的双重发力。在品牌层面,企业重新定位鲜之惠为“全国热销品牌”,以“全国热销三亿袋”为核心支撑,通过包装全面改版、终端宣传物料升级,在商超等销售渠道醒目展示品牌热销地位,为业绩增长筑牢“地基”。“品牌定位的升级和终端展示的强化,是大盘增长的重要基础,而产品调整则承载着提升品牌价值的功能。”鲜之惠集团董事长李永钟表示。

在产品端,鲜之惠精准捕

捉消费者对健康调味品的需求升级,深耕品类创新。从增长结构来看,鸡精与新兴复合调味料是两大核心驱动力,其中三好鸡精的贡献尤为突出——作为围绕提鲜战略迭代升级的“健康提鲜”单品,它不仅配料极简(仅6种常见食材),更在品质上突破:鸡胸肉含量达12%,是传统鸡精的3倍;生产环节采用熬煮工艺锁住食材本味,跳出传统鸡精依赖添加剂堆砌鲜味的局限。

北洲战略咨询研究显示,超70%消费者将“配方天然”“无额外添加”列为调味品选购首要标准,三好鸡精恰好精准契合这一需求,再加上“全国热销品牌”的终端认知加持,成为终端走俏的关键。

“我们推进‘千城万店’计划,不是简单铺渠道,而是做精细化运营。”李永钟的思路,是产品触达消费者的保障。鲜之惠一方面打造S级势能门店,优化陈列与体验;另一方面通过试吃、场景化推广,让门店成为“健康+天然”提鲜理念体验馆。这不仅推动三好鸡精动销率提升,部分门店销量翻倍,还为后续新品铺下口碑。

未来,鲜之惠将延续“健康提鲜+天然提鲜”双轨战略,深化鸡精品类优势,持续推进三好鸡精渗透,靠“无添



加、高食材含量”巩固客群,探索更多推广场景。

值得关注的是,鲜之惠计划在9月推出山海鲜天然提鲜调味料,这款联合高校研发的新品,100%靠菌菇(含量超50%)和海藻提鲜,摒弃行业常规增鲜物质,脱离传统鸡精、味精逻辑。

“三好鸡精和山海鲜新品,核心都是‘用干净配方重构提鲜价值’。”李永钟表示,25.6%的增长印证战略可行性。未来鲜之惠将继续聚焦提鲜赛道,以品类创新为核心、渠道优化为支撑,强化健康提鲜领域差异化竞争力。



## 感受科创氛围、交流文化创意 “青商财俊”走进氩星创服、北京服装学院

本报讯(记者 柯国笠)近日,晋江青商会“青商财俊”培训班北京行活动期间,近30名晋江青商走访知名科创孵化器氩星创服创新和服装设计顶尖院校北京服装学院,近距离感受科创氛围、交流文化创意,为优势产业赋能。

当天上午,晋江青商一行人首先参观了北京氩星创服信息技术有限公司(以下简称“氩星创服”),深入了解创新型科技企业的孵化模式和创新生态。

现场,氩星创服副总裁李倩介绍了孵化器的运营情况和成功案例。在氩空间(学院8

号)创新中心,晋江青商走进共享创业办公空间,感受科技人才的创业氛围,体验现代化共享办公空间的最新模式。

在座谈交流环节,氩星创服董事长董博介绍了氩星创服的青年与科学家服务体系,分享了如何搭建青年创新人才社区、科学家合作平台,促进科创要素畅通等方面的实践经验。

北京炎黄国芯科技有限公司董事长郭虎为青商带来了“从技术到商业,新时代新青年新创业”的主题分享,并介绍了其企业的发展历程,阐述了国产模拟芯片的最新发展趋势

和商业机会,鼓励青年企业家以科技为核心融入发展大局。

随后,氩星创服副总裁、有氩出海总经理钱啸则重点介绍了有氩出海服务体系,详解了如何助力中国企业走向国际市场的策略和路径。

在参观走访与座谈中,晋江青年企业家们与氩星创服团队就科技孵化、出海业务等话题进行了深入探讨。

活动期间,晋江青商一行来到国内服装设计顶尖院校北京服装学院交流学习。大家认真参观北京服装学院民族服饰博物馆,驻足参观琳琅满目的

中华民族服装、配饰。

在交流互动环节,青商学员一行与北京服装学院相关负责人深入交流互动,围绕服装设计、材料研发及产学研合作等座谈。

此次北京行是晋江青商会“青商财俊”培训班的第十九期活动。其间,青商一行还将继续走进在京科技机构、企业,探索“企业家+科学家”新模式。

近年来,“青商财俊”培训班已带领青商会员访学以色列、日本等国家,以及北京、上海、杭州等多个城市,走进名企、名校、研究机构。

## 泉州、晋江登顶 中国民航强市、强区 (中型民航)榜首

本报讯(记者 吴晓艳)日前,中国民航大学航空经济与发展研究所依托中国民航高质量发展研究中心,共同发布“2025中国民航强省、强市、强区和强场”研究成果。其中,泉州、晋江分别位列中型民航城市、中型民航城区榜首。

据了解,该研究认为,“强”有两个方面的含义,在民航行业方面体现为民航运输流量大,在区域经济发展方面体现为民航所在区域经济增量。如何把“民航流量”转换为“经济增量”,是建设强省、强市、强区和强场的出发点和落脚点。

根据民航局相关文件,该研究将中国大陆及港澳地区机场分为大型、中型和小型机场三类,对比指标包括旅客吞吐量、货邮吞吐量和起降架次。而大型、中型和小型机场所在城区定义为大型、中型和小型民航城区,所在城市定义为大型、中型和小型民航城市,以2024年GDP数据作为对比指标。此外,各省内民航机场所在城市GDP之和作为民航强省对比指标。

在民航强市排名中,泉州GDP以13094.87亿元位居中型民航城市榜首,其GDP超过部分大型民航城市。在民航强区中,晋江GDP以3500亿元获得中型民航城区第一名。此外,泉州晋江国际机场2024年完成旅客吞吐量884.2万人次,同比增长31.5%;货邮吞吐量7.7万吨,同比增长20.1%;航班起降6.4万架次,同比增长19.9%,在民航强场排名中位列中型民航机场第二名。

记者了解到,目前,共有30家国内航司与7家国外航司在泉州晋江国际机场运营,航线覆盖78个国内外航点。其中,国内涵盖哈尔滨、海口、上海、昆明等主要城市,国际及地区可通达菲律宾、新加坡、马来西亚、泰国、老挝、越南等地,为旅客出行提供多元选择。

此次上榜是泉州民航发展的新起点。接下来,泉州晋江国际机场将继续优化航线网络,提升服务质量,并融入地方文化元素,致力于为旅客打造更便捷、舒适的出行体验。

## “同心共晋贺华诞 青力亲为创未来” 联谊交流会在北京举行

本报讯(记者 王云霏)近日,“同心共晋贺华诞 青力亲为创未来”迎中秋·庆国庆联谊交流会在北京举行。活动由北京晋江企业商会、北京纺织服装企业商会与晋江市青年商会联合主办。

北京晋江企业商会会长吴明生表示,商会始终秉承“海纳百川、厚德载物”的立会宗旨,发扬“团结进取、爱拼敢赢”的商会精神,实行值班会长轮值制,探索构建九大机构五大平台运作模式,积极搭建京晋两地交流合作的桥梁,努力为会员企业排忧解难,做好政府帮手,助力广大晋江乡亲在北京这片广阔天地里奋发有为,成就梦想。他表示,青年是晋江未来的希望,希望以此次活动为契机,进一步推动两地青年企业家的深度合作,共同把握“十五五”规划带来的新机遇。他呼吁广大企业家创新发展“晋江经验”,坚守实业、专注创新,积极融入国家发展大局,共同为京晋两地的经济繁荣与社会进步贡献力量。

在互赠礼品环节,北京晋江企业商会执行会长兼妇女会主席李秋红与晋江市青年商会监事长许金泰交换了象征友谊与合作的纪念册,彰显了双方携手共进的决心。

北京晋江企业商会执行会长兼青年联合会会长洪英豪表示,要以此次相聚为新的起点,进一步搭建好京晋青年交流的桥梁,建立常态化互动机制,在科技创新、产业转型、人才培养等方面深度合作。期待各位青年才俊以此为平台,加强联络、互学互鉴,把个人的成长融入家乡和国家发展的洪流,共同书写属于新时代晋江青年的精彩篇章。

活动在温馨祥和的氛围中圆满落幕。与会者纷纷表示,此次交流不仅加深了乡情友谊,更拓展了合作空间,为未来京晋两地在人才、产业、文化等领域的深度合作奠定了坚实基础。

## 向兴集团篮球赛收官

本报讯(记者 施珊妹)近日,向兴集团举办第八届“向兴杯”篮球赛。经过多轮精彩纷呈的角逐,营销1队勇夺本届赛事桂冠,纺织1队、染整2队分获亚军、季军。

向兴安管理部总监赖启福表示,希望每一位向兴人能够把篮球比赛所激发出的永不屈服、勇往直前的精神,带到日常工作中,为向兴集团发展的新里程奉献力量。

向兴方面表示,未来,向兴集团将以本次篮球比赛为契机,开展跳绳、拔河等特色文体活动,激发全体员工以更加饱满的热情和昂扬的斗志,携手并肩为集团的高质量发展注入更强大的动力。