



蔡鎔駿：把盼盼食品做成全球化公司

本报记者 蔡明宣 董严军

近日，世界晋江青年联谊会第七届理监事会就职大会举行，福建盼盼食品集团副总裁蔡鎔駿当选新一届理事会会长。未来，他将带领海内外晋江青年凝聚智慧和力量，在世界舞台上展现风采。

回归企业家本身，蔡鎔駿心里同样装着一个“世界盼盼”梦。蔡鎔駿是中国休闲食品巨头、福建盼盼食品集团董事长蔡金坡的长子，出生于蔡金坡尚未发迹之时，与盼盼食品同时成长。

一路历练，不断修心。当学徒、做投资，蔡鎔駿完成了父辈对他的考验。他说，走出投资舒适区，做食品实业是他这辈子笃定的最大兴趣。

13岁开始打工历练

13岁开始，蔡鎔駿就按照父亲的要求，每年寒暑假到自家工厂打工磨炼。

“我第一次干的活，是用一只铁桶接从油炸锅里出来刚冷却两分钟的食物，不断重复动作，手指被滚烫的铁皮磨出了一个个水泡。”蔡鎔駿说，当时他对钱和所谓的规矩并没有概念，第一个暑假干下来，本来可以拿到手的140元(人民币，下同)工资，扣掉“违纪款”200多元，还要倒贴钱给厂里……

这些考验让年幼的蔡鎔駿知道了赚钱不易，更懂得遵守规矩的重要性。2008年，蔡鎔駿大学毕业，参与到盼盼食品的内部事务中，但他没有直接以“少东家”的身份进入决策层，而是像其他新人一样，从别人看来最枯燥无聊的生产管理做起。他在基层亲力亲为，常常是最早到公司却最晚下班的人。由于经常下工地，被晒得很黑，蔡鎔駿一度被误以为是“非洲小伙”。历练仅两年，当时才23岁的蔡鎔駿就亲自参与拍板、建设在安徽滁州10亿元的投资项目。

2012年，成家之后的蔡鎔駿开始“撑”家。那时，盼盼食品集团的投资板块刚成立，正是缺人的时候，蔡鎔駿被父亲拎到全新领域的投资板块。非金融专业出身，从地产板块直接跳到投资领域，蔡鎔駿的投资生活开始了。“当时父辈们也会从旁帮扶，但投资板块对于盼盼来说是全新的，很多东西也不可能手把手地教，问题还是要靠自己慢慢解决。”

多年的历练让蔡鎔駿在每一个全新的领域都可以寻找到突破口，他的办法就是“混圈子”，当个“跟随者”。做投资的这些年，蔡鎔駿说，这让他看到了晋江商人的胆识与眼界，也让他感受到互帮互助的家乡情。

蔡鎔駿时常告诫自己，做投资的人一定要规避贪婪、抗拒恐惧，又要懂得在这两者之间找到投资的价值点。



竞争力来源于专业和专注

从事投资多年的蔡鎔駿说，“花了这么多年‘见自己’，做食品才是我这辈子最大的兴趣。”

追根溯源，父亲蔡金坡对他的影响颇深。

下基层、跑工地、做房地产、搞投资，前面十几年，蔡鎔駿的人生都是在家族的安排下进行的。“做孩子永远达不到父亲的要求，盼盼食品才是按总(蔡金坡)的‘长子’，按理说我应该排行老二。”蔡鎔駿回忆道，从小父亲对他的要求就特别高，时常让他感到如履薄冰，即便是现在，父亲身上很多优秀的品质都是他毕生学习的方向，诸如父亲的偏执、拼搏、极致、亲力亲为、和善诚信、社会责任感。

“做男人要有担当，做企业要有诚信，做事业要有拼搏，还要善于学习、求变。”这是上班第一天父亲跟蔡鎔駿说的话，如今的他读懂了其中的深意。

盼盼食品从1984年成立至今，从无到有，从小作坊到大集团，从默默无闻的小品牌成长为奥运会的赞助商，这一路的坎坷、不易、辛酸，蔡鎔駿感同身受。他说，盼盼食品成长的背后，凝聚着一万多个家庭的付出，更是父辈们戎马一生的心血，努力把盼盼做大做强，已不是接班与否的问题，它是一种使命、责任，更是一个男人的担当。

正是这份担当的驱使，不断推动蔡鎔駿走出投资的舒适圈，

走进实业。

蔡鎔駿说，当一个人找到自己的兴趣点，并投入进去，会充满更多的激情。

“盼盼食品未来肯定是要走资本路线的，只不过现在还不是时候。一方面，盼盼食品不缺现金流，另一方面，盼盼食品正处于高速发展阶段，再加上盼盼食品对于上下游供应链的有效整合，以投资界的眼光来看，这样的企业具备很高的长期投资价值。”据蔡鎔駿透露，盼盼休闲与饮料两大板块销量双双破百亿的时候，就是盼盼食品上市的最佳时机。

蔡鎔駿对于盼盼食品未来的发展也有着自己的思考。蔡鎔駿认为，行业的竞争只会加剧不会减弱，但究其根本，一家食品企业的竞争力来源于专业与专注。盼盼食品希望做出全世界最专业的食品，并专注于大健康领域。沿着这个战略思路，盼盼食品将通过整合全球优质的原辅材料资源，就地取材，致力于生产出更天然健康的食品，同时，专注大健康领域，借助遍布全球顶尖的食品实验室资源，将好食材结合创新研发，不断推出符合不同人群的健康食品。

“延续父辈们的荣光，把盼盼食品做成一家全球伟大的公司，是我们这一辈，甚至是下一辈为之奋斗的目标。”蔡鎔駿说。

361°与亚奥理事会开启新一轮战略合作

本报讯(记者 柯雅雅)日前，一年一度的361°品牌日在天津体育学院举行。亚洲奥林匹克理事会(以下简称“亚奥理事会”)总干事侯赛因·阿尔-穆萨拉姆通过视频形式宣布，亚奥理事会与361°将开启新一轮战略合作，361°成为其2026年—2030年官方合作伙伴。

作为亚奥理事会合作时间最长的中国体育品牌，361°始终支持亚洲体育事业发展。侯赛因·阿尔-穆萨拉姆表示，亚奥理事会高度认可361°长期以来对亚洲体育事业发展做出的贡献，双方已在长期协作中建立了稳固的信任基石。他期待361°继续发挥中国领先体育品牌的专业优势，通过对运动科技的持续深耕及海外市场的深度拓展，为亚洲体育赛事提供更为强劲的专业支持与资源赋能。

361°集团品牌管理中心总经理郑业欣表示，与亚奥理事会新一轮战略合作的开启，是双方对过往17年紧密合作的肯定，也是361°践行长期主义战略的重要里程碑。未来，361°将继续秉持“全球化、专业化、年轻化”定位，以专业底蕴深耕国际赛事生态，在推动全球体育文化交流的过程中，持续夯实中国品牌的行业地位。

TikTok跨境选品供需对接会助力晋企打通东南亚市场



本报讯(记者 蔡明宣)近日，TikTok跨境选品供需对接会在晋江举行。这是一场精准对接东南亚市场的跨境出海“桥梁搭建”活动，吸引了大批跨境卖家与晋江本地供应链商家齐聚。

活动邀约两名菲律宾颇具影响力的TikTok达人Kiko Mage、Dane Grospe亲临现场。在分享环节，两人结合自身运营经验，详细拆解账号定位逻辑，并公开近期直播带货实战数据，包括爆款产品的转化率、粉丝画像分布等核心信息，为在场企业精准把握东南亚市场需求提供一手参考。

针对企业最关心的选品问题，Kiko Mage结合市场洞察给出建议：“晋江鞋服产业根基扎实，建议企业重点开发轻量化、色彩明快的款式，更适配东南亚气候特点与本地审美。”Dane Grospe聚焦合作保障给出提醒：“保持长期稳定的合作，核心是提前明确产品质量标准与供货能力。这是保障直播效果、维系合作信任的关键。”

据统计，在选品环节中，有12款产品与达人团敲定初步合作。这些意向订单将助力晋江本土好物快速打通东南亚流量通道，实现精准出海。

晋江跨境电商公共服务中心相关负责人表示，未来，该中心将持续发挥平台枢纽作用，整合晋江鞋服、日用品、建材等优势产业资源，不定期举办此类精准对接活动，深化三方协同机制，助力更多晋江企业在东南亚市场打造爆款、树立品牌形象。