



新渠道贡献全年销售额10% 走进药店终端的奇峰功能糖

本报记者 蔡明宣 陈巧玲

近日，奇峰（福建）食品有限公司医药渠道再传捷报，相继拿下两大头部连锁药店的合作，与全国排名前五的医药连锁海王星辰正式签订战略合作协议，全面进驻其全国7000家门店；与全国知名医药连锁一心堂开启年度新合作，将产品销售范围从1000家门店拓展至5000家。

至此，奇峰食品旗下功能性糖果成功入驻全国TOP50医药连锁中的20多家，覆盖1万多家终端门店。

“我们的医药渠道2025年才正式启动，销售实现从无到有，并快速突破，目前已占公司总销售收入的10%，成为企业重要的增量来源。”奇峰食品总经理林景昌透露。

作为一家食品企业，奇峰食品此前主要以大卖场、商超、零食渠道为主阵地，凭借稳定的产品供应和成熟的市场运营，在传统休闲食品领域占据了一席之地。但随着行业竞争日趋激烈，传统线下零食赛道陷入白热化价格战，同质化严重、利润空间持续被挤压、增长后劲不足等瓶颈日益凸显。如何破局突围，最初，林景昌并没有太多头绪。

一次外出考察，让他找到了破局之道。

2021年，林景昌带领团队前往日本调研，当地药妆店内的场景让他深受启发。林景昌告诉记者，在日本药店，各类功能性休闲产品琳琅满目，定价偏高，而从产品生产日期就能清晰地看出，这类产品动销极快、市场接受度极高。

敏锐捕捉到这一市场信号后，团队回国后立即展开市场调研，结果显示：国内药店的保健食品以片剂、胶囊为主，功能性软糖领域几乎是一片蓝海，市场空白显著。

林景昌当即下定决心，将普通软糖升级为功能性软糖，挺进医药渠道，打造企业核心竞争力。为实现这一战略转型，奇峰食品投入大量人力物力，用两年时间改造生产车间、完善生产体系，成功申报增项保健食品生产许可，完成从休闲食品企业向健康功能食品企业的“硬核转身”，为进军医药渠道筑下坚实的资质根基。

医药渠道的准入门槛远高于传统商超。在林景昌的牵头下，营销和品控团队多次对接益丰大药房、大参林等头部连锁药店审核部门，深入摸清两者的核心差异：医药渠道对产品的要求更为严苛，不仅需要清晰的功效定位，还需建立完整的原料溯源档案，每批实行全项检测，确保产品质量可控、安全可靠。

为达到这些标准，奇峰食品组建专项攻坚团队，联动研发部门反复优化产品配方，全程跟进检测流程，力求每一项指标都符合要求。一款产品的配方往往要反复打磨修改数十次，团队成员踏遍全国各大原料产地，逐一溯源原材料、完成全项检测，奇峰食品用专业与严谨，一点点叩开医药渠道的大门。

功夫不负有心人。2025年初，奇峰食品的叶黄素功能性软糖成功通过益丰大药房、大参林等头部连锁药店审核，正式上架销售，实现了医药渠道“零的突破”。

数月后，凭借稳定的产品品质、清晰的功效定位和较高的复购率，奇峰功能性软糖逐渐获得消费者认可，单店月销量稳步提升，成为药店健康类产品中的“潜力单品”。良好的市场表现，让更多医药连锁主动抛来做橄榄枝，奇峰食品渠道拓展速度大幅加快。

如今，奇峰功能性软糖在药店已形成成熟的“双区布局陈列”模式：紧抓收银台旁熟客点位，方便消费者随手购买、即时消费；布局保健品专区，精准触达有明确健康需求的客群，双线发力实现高效动销。

医药渠道的专业背书，也为奇峰食品海外业务拓展注入了新动力。提及奇峰功能性软糖已进驻中国万余家药店，日本合作方的信任度显著提升。2025年，该产品出口日本销量翻番，实现了国内、海外市场双向赋能、协同发展。

泉港青商会一行 走访晋江青商会

本报讯（记者 柯国笠）日前，泉港青商会一行来晋江，与晋江青商会进行交流。双方围绕商会建设、青年企业家成长、跨区域资源对接等方面展开深入交流，共话青商发展。

当天，泉港青商会一行实地参观晋江青商会，并举行座谈交流会。与会人员共同观看晋江青商会成立30周年宣传片，系统了解了晋江青商会的发展历程、组织架构、品牌活动及服务会员的实践成果。

会上，晋江青商会分享了“学习·传承·创造·分享”的办会理念，以及“青商大讲堂”、“青商公益”、“青商财俊”培训班等常态化品牌活动的运作经验。泉港青商会代表分享了其在服务地方经济、推动青年创新创业方面的探索与做法。

双方一致表示，两地地缘相近、产业互补，未来要进一步搭建常态化互动平台，在产业协作、人才交流、文旅融合等方面深化合作，共同助力区域高质量发展。

当天，泉港青商会一行还先后走访了晋江青商会会员单位信泰集团与安踏品牌中心，体悟“爱拼敢赢”的晋江精神，切身感受“晋江经验”在实体经济中的生动实践。

此次交流活动进一步增进了泉港与晋江两地青年企业家之间的情谊，为双方未来在产业协同、商会互鉴、青年人才共育等方面搭建了坚实的桥梁。



上市公司圈

纯利增长63% 天虹国际2025年度营收227亿元

本报讯（记者 王云霏）近日，天虹国际集团发布年度业绩公告，2025年度营收减少约1.4%至约227亿元（人民币，下同）；公司拥有入应占溢利增加约63.0%至约9.13亿元，每股基本盈利增加约62.3%至约0.99元。

公告称，集团销售收入走势转变，呈现明显的量价背离情况。尽管市场需求

已然复苏，但原材料价格波动，同时因消费趋势衍生出激烈的定价竞争，导致年内销量虽较去年有所增长，但部分收入增长受产品平均售价下滑而抵消。

年内，天虹国际集团致力于提升现有产能，并通过加强设备的自动化改造升级，进一步提高生产效率、削减生产成本。因此，天虹国际集团整体毛利率

由2024年的约12.4%增长至年内的约13.8%。另一方面，该集团持续优化资产负债结构，增强财务灵活性，并透过积极的资本管理措施，大幅节省年内利息开支。同时，该集团紧贴消费趋势变化，精准把握结构性产品而来的市场机遇，通过定向研发进一步提升企业盈利能力。

净利润比增134.01% 凤竹纺织2025年营收9.2亿元

本报讯（记者 施珊妹）昨日，福建凤竹纺织科技股份有限公司发布2025年年度报告。数据显示，凤竹纺织2025年营业收入9.2亿元，比降0.93%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为708万元，比增134.01%。基本每股收益0.0578元。

报告期内，凤竹纺织以数字化、智能化、绿色化为产业创新升级方向，积极推动安东新厂各项系统建设，通过引进多项智能化、绿色化高端技术及装备系统，致力打造纺织印染行业数字工厂标杆。在此基础上，凤竹纺织继续完善现代化管理体系、优化产品订单结构，推进生产数字化管控、严控各项成本等，力争实现各项业绩指标。

在管理体系方面，凤竹纺织持续完善公司治理体系，未来将积极探索有特色的民营企业治理做法，创建现代化管理体系，为公司正常经营保驾护航。

在市场开发方面，凤竹纺织继续秉

承“专注细节，成就完美”的品牌理念，坚持“努力为顾客提供更满意的产品”的质量方针，始终以客户为中心，专注提供有品质的产品和服务。一方面，公司积极参加国内外各种纺织面料展和行业交流考察活动，加强与上下游的联系，了解行业面料流行趋势，加强功能性、环保性新品种面料的开发和市场推介，提高面料品牌知名度；另一方面，通过不断优化产品订单结构，提高具有高附加值和高效益的面料品种比例，强化产品的适销性和盈利能力，从而在巩固原有客户群的基础上拓展优质品牌客户，提高市场占有率。

在生产管控方面，公司生产车间全部采用智能节能型生产设备，通过中控自动化系统进行管理，同时引进光伏发电、废水废气余热回收及净化系统等，降低生产过程中的各种能耗；在仓库末端，建成整体实现产线联动的立体化智能仓储系统，从材料入库至成品出库全流程的自动包装、机械手自动分拣分装、AGV无人叉车等全系统自动化24小时封闭式

运作管理；同时，进一步加强生产现场管理，不断吸收专业人才，持续将技术转化为生产力，提高核心业务的竞争力，并优化工人生产操作流程，降低错误率，提高生产效率。

在子公司管理方面，凤竹纺织进一步加强了对江西凤竹棉纺有限公司的生产管理，规范业务流程和审批程序，明确岗位职责，通过科学配棉，降低原材料成本；通过加强生产管理、技术改造及提升，降低生产过程中的消耗，提高棉纱质量；通过开发新产品、新客户，促进销售。

2026年，凤竹纺织将在巩固现有经营成果的基础上，大力拓展各项业务，持续提升市场占有率。同时，凤竹纺织主动研判并积极应对外部环境挑战，提前做好各项应对准备，最大限度化解不利因素对生产经营的影响；稳步推进新建项目建设，严格把控项目实施风险，保障公司稳健发展。2026年凤竹纺织的经营目标为营业收入9.8亿元、营业成本8.5亿元。

同比增长32.8% 海纳智能2025年营收近5亿元

本报讯（记者 曾小凤）近日，海纳智能装备国际控股有限公司发布2025年度业绩公告。公告显示，2025年，海纳智能实现营业收入约4.91亿元，同比增长32.8%。在营收稳步回升的同时，公司盈利能力大幅改善，全年实现毛利约1.14亿元，同比增长120.2%；毛利率由2024年的14.1%提升至23.3%，上升9.2个百分点，经营效率与产品盈利水平同步改善。股东应占溢利高达2176.8万元。

作为国内一次性卫生用品自动化装备领域的标杆企业，海纳智能深耕婴儿纸尿裤、成人纸尿裤、女性卫生巾及湿巾等产品的智能生产线研发制造，在晋江、杭州布局两大生产基地，拥有27条生产线，产品远销全球20个国家和地区，是细分赛道“晋江智造”的典型代表。2025

年，公司各类生产线销售情况良好，全年销售卫生用品设备57台，为营收增长提供了有力支撑。

海纳智能持续深耕柔性材料与智能设备制造领域。公告披露，公司2025年研发投入为3069.5万元，保持对产品升级、技术迭代的投入力度，巩固在一次性卫生用品智能装备领域的竞争力。记者了解到，该公司进一步加速技术升级，新一代高速智能纸尿裤生产线生产效率提升近30%，单位能耗同步降低约1200片/吨；全伺服护垫生产线产能从每分钟300片跃升至3000片，大幅提升近150%，单位产品能耗提升近60%。

备受关注的是，该公司位于晋江安海镇的研发中心已于今年第一季度正式启用，将有助于进一步提升高端装备的

制造精度与速度。

公告还显示，期内婴儿纸尿裤生产线实现收入2.14亿元，同比增长21.8%；成人纸尿裤生产线实现收入1.76亿元，同比增长52.4%，成为拉动整体收入增长的重要动力。女性卫生用品生产线及湿巾巾生产线等业务保持稳定运行，共同推动公司整体营收实现较快增长。

2025年，海纳智能中国市场实现收入2.89亿元。在国内市场需求稳定增长的同时，海纳智能持续加大海外市场拓展力度。报告期内，集团销售网络已延伸至20个国家和地区，其中，南亚、西亚、东非市场同比增长显著。公司方面表示，将抓住全球制造业转移机遇，进一步加大海外市场的投资与布局，提升市场渗透率。

共创青少年体质健康生态 安踏儿童牵手北体大

本报讯（记者 柯国笠）日前，安踏儿童与北京体育大学联合成立“儿童青少年体质健康成长促进中心”，并在北京体育大学举行揭牌仪式。双方将以国家战略为引领，聚焦儿童青少年生长发育规律、运动装备创新、赛事体系构建等领域，深化产学研用协同，助力提升我国青少年体质健康水平，推动科学运动理念在青少年群体中广泛落地。

记者了解到，双方将围绕五大核心任务展开系统性合作。包括开展儿童青少年生长发育规律与体质健康促进研究，构建儿童青少年发育特征与运动课程数据库；推动基于创新科技的儿童青少年运动装备研发，对骇浪跑鞋等专业装备开展生物力学验证，用科学运动表现数据反哺装备迭代，让科技真正赋能青少年成长；打造青少年体质健康赛事体系，以“骇浪超竞速”等赛事为载体，激发孩子运动热情；加强中小學生体质健康相关科普，把科研数据转化为“孩子听得懂、家长看得明”的科普内容，帮助孩子培养健康的运动习惯；创新校企联合人才培养模式，为儿童青少年健康事业储备更多专业力量。

当天，随着儿童青少年体质健康成长促进中心正式揭牌，首场安踏“骇浪训练营”拉开帷幕。现场，清华大学附属小学与北京大学附属小学的田径队队员穿着安踏儿童骇浪4跑鞋，率先体验了该中心专业实验室设备与专项训练。本次测试聚焦青少年科学训练，依托中心尖端实验室设备，针对跑步、敏捷性、爆发力、步频等进行专项测试，通过捕捉学生的运动形态与跑姿，将运动表现转化为可视化数据，为后续中心运动装备的优化及体质健康研究提供实证样本和有效数据。在教练的专业指导下，学生们收获了满满的运动训练技巧，切实体验到专业运动装备对运动成绩的提升作用。

北京体育大学副校长洪平表示，“让孩子从小了解自己的身体，建立科学的运动认知，是促进体质健康的第一步。我们开放实验室、举办训练营，就是为了让科研成果真正惠及孩子。”

安踏儿童方面表示，未来，安踏儿童将持续携手北京体育大学，依托中心的科研与实践优势，加速推进五大任务落地，让更多孩子提升运动认知、爱上科学运动，为全国青少年的健康成长注入更强劲的科学动力。

JUMIA 跨境电商分享会举行

本报讯（记者 施珊妹）近日，晋江市鞋都电商园联合非洲电商平台JUMIA开展以“非洲电商崛起 JUMIA 助力出海淘金”为主题的跨境电商分享会。活动聚焦非洲蓝海市场与JUMIA平台机遇，为有意拓展海外市场的中国卖家带去全维度、全链路的出海运营干货分享。

活动旨在紧跟跨境电商出海风向，帮助商家把握市场脉搏，实现多渠道、多赛道发力，助力品牌稳健出海。活动现场，JUMIA官方围绕平台规则、品类机遇、运营技巧、政策扶持等方面依次带来“非洲跨境电商平台JUMIA介绍”“聚焦JUMIA儿童类目”“男装类目机会增长点”“解读JUMIA鞋类运营分析”“2026年JUMIA政策解析”“非洲海外仓全链路解析”分享。

此外，园区科技型企业——北京空陆视觉科技有限公司现场分享了易拍AI商拍系统。该系统以“结果交付型”服务为基准，AI生成白底图、人模图、场景图、短视频，为电商卖家带来低成本、高效率、高品质的商拍服务。

晋江市鞋都电商园方面表示，尽管当前非洲市场有着年轻人口红利大、刚需品类缺口明显、市场竞争相对温和等优势，但商家出海非洲仍需做到理性布局、稳步掘金。接下来，鞋都电商园将持续引入优质资源，助力卖家抢抓机遇，实现增长新突破。

凤竹纺织拟为 5家控股公司提供 不超过12.79亿元担保

本报讯（记者 施珊妹）昨日，福建凤竹纺织科技股份有限公司发布公告，拟于2026年度继续为5家全资子公司（孙）公司提供总额不超过12.79亿元的担保额度，占公司最近一期经审计净资产的114.14%。

其中，向资产负债率超过70%的两家公司提供不超过4.2亿元担保，向资产负债率70%以下的三家公司提供不超过8.59亿元担保。

截至公告日，凤竹纺织对外担保总额为5054.3597万元，占最近一期经审计净资产的4.51%，无逾期担保情况。

新加坡晋江会馆举行 会员大会暨换届选举

本报讯（记者 王云霏）近日，新加坡晋江会馆举行2026年会员大会暨换届选举。

当天，新加坡晋江会馆第40届执委与部委选举工作顺利举行，张振铭连任会长，王为森连任互助部主任。据悉，第40届执委与部委就职典礼将于4月19日举行。

据了解，新加坡晋江会馆新一届执委会将筹备会馆110周年庆典暨世总轮值等重大活动。在文化传承方面，除持续推进《江河情缘》出版工作外，将启动《晋江丛书》编纂计划，进一步弘扬晋江精神，厚植乡情文脉。