



JINJIANG ECONOMY NEWS

## 晋江经济报

印尼版

第55期

http://www.jjjb.com.cn

E-mail:jjb419@yahoo.cn

## 叶根翼：地坪机械远销130多个国家和地区

本报记者 王云霏 张晋福

走进福建兴翼机械有限公司，随处可见的“齿轮”元素，代表着该公司董事长叶根翼在晋江创新创业、落地生根的初心。作为机械传动元件的小小齿轮，虽然平凡却又不可或缺，其尺寸、精度都十分关键——在叶根翼看来，做企业便当如齿轮，既要脚踏实地、甘于平凡，又要在技术上“锱铢必较”、不断突破。

叶根翼是浙江丽水人，来晋江生活的28年里，他不断实现梦想。目前，兴翼机械正在积极推进上市筹备工作，驶向更广阔的“星辰大海”。“晋江是我的福地，滋养了我的梦想。很幸运能够成为晋江发展中的一枚小小齿轮，未来，我将继续不懈前行。”叶根翼如是说。



## 培育石材护理市场

1998年，在杭州积累了多年酒店保洁经验后，叶根翼在朋友的介绍下，斗志满满地来到晋江。

起初，叶根翼在酒店负责酒店地面护理工作。凭借之前积累的扎实技术与丰富经验，经过叶根翼护理的酒店大堂地面光洁可鉴人、十分气派，常常得到客人的夸奖和咨询，这让叶根翼更加坚信，石材护理是有前景的。

当时，叶根翼经常去南安水头的工具店买一些石材护理需要的材料，比如研磨片等。“我发现，水头的办公楼都没有人做护理，而且那里石材的量很大。我们如果能把办公环境护理好，那来自世界各地的客户在采购石材时看到了，就可能把石材护理的概念带到国外去。”叶根翼敏锐地发现，泉州地区缺乏对石材护理的认知，而这，便是商机所在。

“晋江是个创造奇迹的地方，‘爱拼才会赢’的精神鼓舞了我。”于是，第二年，叶根翼毅然辞去酒店的工作，开启了创业之路。他从国外进口地坪研磨机，凭借多年积累的工作经验，做起了石材养护生意。

起初，石材养护并不被大多数客户接受。为了精准定位客户群体，叶根翼常常登高远眺，看周边有哪些高大的厂房、气派的别墅，再骑着自行车上门主动推销、演示。“最开始，大多数人都不理解，甚至指责我会把石材搞坏。”叶根翼笑言，当年吃了不少“闭门羹”，自己常常提出免费试用、损坏包赔，这才渐渐赢得一点机会。

叶根翼介绍，晋江以往的养护模式是在石材表面做打蜡处理，通常两三个月就要重新打蜡一次。而通过兴翼研磨、药水处理和渗透后的石材，可以维持一两年的时间，到时再进行抛光即可。每当客户对养护后的石材表示赞赏时，叶根翼便觉得一切辛苦都是值得的。

经过护理的石材亮度更高，硬度和美观度更好，石材寿命也大大延长。凭借过硬的技术，不怕吃苦的叶根翼渐渐打开局面，并组建了自己的小团队，承接了恒安、盼盼等公司生产车间及办公楼、别墅的地面石材养护工作。

## “危机”中迎来转型

在晋江从事了近10年石材养护工作后，叶根翼对石材养护设备越发熟悉。当时，从国外进口的地坪研磨机不仅价格昂贵，维护起来也十分不方便。而国内同类机器在性能上还相对落后。在根据实际生产需求改造进口设备的过程中，叶根翼逐渐萌生了创办机械厂的念头。

而促使他大胆转型的契机，来自于一次“危机”。叶根翼回忆，当时他代理研磨机产品，在帮助一位长期配合的埃及客户购置一台进口设备时，因为供应商技术调整导致生产延误，客户等待了6个月后，竟被告知还要再等3个月。

面对客户的质疑，叶根翼在及时沟通、表达歉意之余，也进行了深刻的反思，“我意识到，要想做大做强，实现可持续发展，必须把生产制造掌握在自己手中。”叶根翼决心创办工厂，制造出物美价廉的地坪研磨机。这个决定，也得到了客户的支持和鼓励。

就这样，2009年，福建省第一家专业地坪机械厂——兴翼机械应运而生，专注于研发、生产、销售地坪研磨机产品。据了解，地坪研磨机主要用于地下车库、生产车间等场所的石材地面研磨、抛光。

经过不断的材料筛选及机器零部件的改良、调整，兴翼机械自主研发的设备不仅可以达到进口机器的水平，还实现了更高的性价比。

令叶根翼记忆犹新的是，为了研发“齿轮行星传动器”，他曾在工厂与技工摸索了几天几夜。组装、启动、重装……就为了解决转

动效率低、发热磨损严重等问题。几天下来，一套衣服都被磨破了。最终，叶根翼带领团队，利用多头行星式的工作方法，提升了设备的传动效率，改善了研磨效果。

令人欣喜的是，兴翼机械研发出的齿轮行星传动器性价比高，高于德国进口的皮带传动器。“皮带传动器一般使用半年左右就需要更换皮带，拆箱也比较麻烦；而齿轮传动器只需要更换机油，使用寿命可以达10年以上。”叶根翼介绍。

不仅如此，多头行星式研磨机因为能够精准控制供油量，散热和去除杂质的能力更强，即使在高速、高温、重载的使用场景下，可靠性依旧很高。此外，操作人员在使用多头行星式研磨机研磨过程中，行走路线更灵活，产生噪声更小，也进一步提高了研磨效率和研磨质量。

在兴翼机械，创新案例不胜枚举。传统的地坪研磨机靠人力操控，费时费力。兴翼机械首创的驱动式地坪研磨机，可以设定程序、路线，实现遥控操作，大大提高了工人的操作效率，还为客户节省了人工成本。一位客户曾笑称，使用兴翼机械的设备，半年就把买设备的钱省下来了。这种人性化、智能化的产品，自然也受到了市场的青睐。

叶根翼始终重视科技驱动力，每年投入营业额6%以上的费用进行科技创新。在不懈的努力下，兴翼机械将300多项专利技术收入囊中，还连续多年获评国家高新技术企业、福建省科技型企业，参与了多项行业标准、团体标准的制定工作。如今，兴翼机械的产品远销130多个国家和地区。

## 在晋江点燃创业梦

如今，兴翼机械已成长为国内地坪机械领域的龙头企业。

从打工到创业，从代理到打造自主品牌，20多年来，叶根翼在创业的征程上一步一个脚印。“每次打开电视，看到一个个耳熟能详的品牌都来自晋江，我感觉与有荣焉。这也激励着我不断勇敢前行，创造一个属于自己的品牌。”叶根翼说，自己能够坚持打造好兴翼品

安踏集团计划  
在东南亚开设千家网点

本报讯(记者 柯国笠)近日，安踏集团发布2025年业绩，营收和经营利润同时实现双位数增长。其中，营收达802.19亿元(人民币，下同)，同比增长13.3%；经营利润同比提升15.0%至190.91亿元。

这份亮眼成绩单超过了市场的预期，展现了安踏集团在多品牌运营、全球化增长的最新成效。其中，安踏主品牌和FILA品牌在利润和营收层面的表现都好于预期，而迪桑特首次破百亿，可隆超高增速。

国际化布局加速推进，是去年安踏集团整体发展的主基调之一。安踏集团已成立国际事业部，全面推进全球化战略及海外业务发展。截至2025年底，安踏集团在中国以外的地区开设460多家单品牌店，计划至2028年前在东南亚地区开设1000家安踏品牌零售网点。

在区域布局上，安踏集团的多品牌在新加坡及东南亚多地市场拓展，全球化的“桥头堡”地位初步成形。

新品牌的收购布局，推动了安踏集团国际化进程。2025年，安踏集团完成全资收购国际领先户外品牌JACK WOLFSKIN狼爪，与国际时尚集团MUSINSA投资成立MUSINSA中国，助力其自有品牌“MUSINSA STANDARD”和多品牌集合店“Musinsa Store”等业务落地上海；2026年，安踏集团宣布收购全球标志性运动品牌PUMA彪马所属公司PUMA SE的29.06%股权。

361° 营收突破111亿元  
海外业务表现亮眼

本报讯(记者 柯雅雅)近日，361°发布2025年财报，交出了一份颇为亮眼的成绩单：全年营收突破111亿元(人民币，下同)，同比增长10.6%，连续五年营收和净利润保持双位数增长。其中，2025年361°国际零售流水(按销售额计)同比增长125%，跨境电商业务销售流水同比增长200%，361°的海外业务表现颇为亮眼。

2025年底，在丹佛波尔球馆，361°携手全球品牌代言人尼古拉·约基奇与品牌代言人阿隆·戈登，联合首发JOKER2与AG6双签名球鞋，限定礼盒瞬间售罄。以此为契机，361°同步进驻北美丹佛掘金主场官方商店及南美巴西NBA官方商店，将品牌影响力从赛场辐射至终端市场。从北美到南美，361°在美洲大陆的两端同时落子，完成了全球化布局的一次关键跳跃。

丹佛首发是361°全球化的一次集中亮相，其支撑则是361°多年来深耕的全球体育资源网络。截至2025年底，361°在全球已累计开设127家超品店，包括柬埔寨首家海外超品店。这些上千平方米的大店以“全品类+沉浸式”的零售新体验，不仅为消费者提供了高质价比的一站式解决方案，更通过供应链与场景化运营的深度协同，为国产品牌探索出一条差异化增长路径。