



JINJIANG ECONOMY NEWS

晉江經濟報

印尼版
第56期

http://www.jjjb.com.cn E-mail:jjb419@yahoo.cn

叶显中：为国际品牌研发生产足球鞋

本报记者 王云霏 张晋福

自2004年来到晋江后，福建省四川达州商会会长、安吉纳品牌创始人叶显中深耕足球领域，专注装备设计与研发，事业版图不断扩大。他坦言，正因晋江这片民营经济热土的滋养，他的创业梦、品牌梦才得以腾飞。



4年沉淀“寻梦”晋江

1996年，初出茅庐的叶显中远赴广东，进入一家体育用品企业，从最基础的工作做起，在每一个部门轮岗。裁断、针车、成型、品管、技术培训……叶显中熟悉了制鞋的所有流程。其中，他最感兴趣的是成型。“成型是制鞋的核心程序，手工操作较多，要求比较精细。这个工序的品质、效率，基本上可以决定成品鞋的质感。”从那时起，叶显中就怀着一颗匠心，对工艺和细节孜孜以求。

经过几年的不懈努力，叶显中晋升为高级管理人员。2000年，一次偶然的机，他和客户来晋江考察市场。“完全超乎我的想象，不夸张地说，晋江为我打开了新世界的大门。”26年过去了，叶显中仍记得初到晋江时所体会到的震撼。

“当时，晋江陈埭几乎遍地是工厂，家家都在从事制鞋相关的生产。尽管有些小厂只有几十名工人，但工厂门口载货的三轮车、小货车不停地来往穿梭……”叶显中印象最深的是晋江产业欣欣向荣、中小企业遍地开花的景象，以及晋江商人勤恳打拼的精神。

眼前的一切，让叶显中确定，晋江是一方适合干事创业的热土。“这里的鞋材一应俱全，整条产业链配套十分完善，已经形成非常好的集聚效应。”当时，他便暗下决心，先努力沉淀自己，未来一定要到商机无限的晋江发展事业。

时机很快就到来了。2004年，随着大量的科技产业进驻广东，劳动密集型产业的发展遇到了瓶颈。为了寻求更大的发展空间，叶显中孤身来到晋江，并在侨乡人才网发布了求职信息。因为有着丰富的管理经验，他顺利应聘到一家知名鞋服企业担任外贸部经理。

5分钟内 化解危机

在晋江企业任职的几年时间里，叶显中工作兢兢业业，也时刻充实着自己。

在晋江，人人争相当老板的火热氛围潜移默化地影响着叶显中。原本只想做一名优秀职业经理人的他，萌生了创业梦。2010年10月，他租下一个不到200平方米的办公室，买了一辆比亚迪汽车，聘请了3名员工，创办了福建中源佳进出口贸易公司。

创业的梦想是美好的，但现实的道路是曲折的。很快，叶显中就遭遇“当头一棒”。当时，他争取到一份巴西客户的订单，交由晋江一家鞋厂生产。没想到因质量把控不严，产品在运送过程中受密封货

柜产生的高温影响，出现胶水渗透的问题，被客户索赔38万美元。这对于当时的叶显中来说，无疑是“天价”。因为代工厂规模小、抗风险能力差，无法追责，这份压力就落在叶显中身上。

为了沟通赔偿问题，客户带了一个小团队从巴西赶来与叶显中面谈。原以为这会是一场拉锯战，谁也没想到，问题在5分钟内就解决了。

“听完客户的诉求后，我首先承认了对产品质量把控不严造成的失误，并郑重承诺将百分百赔付，包括产品本身的货值，以及关税、海运费等。”叶显中说，做企业最重要的是讲诚信、敢担当。因此，即使是抵押了老家的房产，他也义无反顾地赔偿客户。

“没想到一个年纪轻轻的小伙子，竟然有这样的魄力和担当。早知道是这样，我就不用特地跑这一趟了。”面谈中，这家巴西企业的董事长对叶显中竖起了大拇指。因为欣赏和认可，后来这家企业成为叶显中最大的客户。

吃一堑，长一智。叶显中意识到，必须牢牢把控研发和生产环节。他立即着手组建生产团队，逐步建立研发中心和检测实验室，同时，不断总结经验、调整思路，完善管理制度，并积极出国学习考察、拓展客户。转型之后，中源佳主要从事各种鞋类、服装、箱包等产品的进出口贸易，产品远销欧美及中南美等地区，与众多国际知名品牌长期合作。

“感谢创业初期的挫折，让我在危机中快速调整方向，保证了企业的长远发展。”叶显中说。

了多个足球公园，并与中国众多足球学校、足球青训中心、足球俱乐部开展战略合作，为其提供专业的足球运动装备和定制服务。

“希望未来大家提到足球，就能想到安吉纳。”叶显中期待安吉纳成为消费者熟知的青少年足球装备专业品牌。

无论是做代工还是做品牌，叶显中始终坚持产品质量第一。“比如，我们为国际品牌研发生产的足球鞋，会由合作的俱乐部球员进行6个月以上的试穿，以及超过40场的比赛测试，以验证产品质量。”叶显中颇为自豪地说。

体结构如金字塔，代表着运动员的强健体魄和坚强意志。

“‘晋江制造’闻名遐迩，这些年来，品牌已经成为晋江一张亮丽的名片。我想，既然我们有实力打通设计、研发、生产、销售的全产业链，为何不创立一个自己的品牌？”谈及迈出“创牌”的关键一步，叶显中说，是晋江带给他动力和勇气。

坚定了深耕足球产业的想法后，叶显中一路稳扎稳打，不断推动产品研发和技术创新，致力于为青少年提供安全、智能、环保、舒适的全套足球运动装备。如今，安吉纳赞助了10多支中乙足球队，建设

泉州糖果出口飘红 前两个月增长近四成

本报讯(记者 蔡明宣)近日，记者从泉州海关获悉，2026年前两个月，泉州海关共监管出口糖果3.04亿元(人民币，下同)，同比增长37.88%，实现“十五五”开局之年外贸“开门红”。

据悉，泉州是中国重要的糖果生产和出口基地，拥有144家出口加工企业，形成特色产业集群。工艺糖、巧克力、软糖、剥皮糖、泡泡糖等产品热销全球70多个国家和地区，出口值占福建省糖果出口总量一半以上。

值得关注的是，泉州糖果出口的主力来自晋江。晋江作为泉州糖果生产与出口的核心承载地，贡献了泉州糖果出口的大部分份额，成为推动泉州糖果出海的关键力量。

福建福派园食品股份有限公司是一家扎根晋江五里工业园区的食品制造企业，主营法式小面包、棉花糖、硬糖、巧克力等各类休闲食品。不久前，该公司一批价值9.7万元的大吉大利软糖顺利出口印度尼西亚，持续拓宽海外市场版图。

面对国际市场新需求，晋江糖果企业不断创新突围，在口味升级的同时，突破传统食用属性，开发出兼具赏、趣、玩、食等功能的潮品，拓展新增长空间。晋江小牛顿食品聚焦创意剥皮软糖；蜡笔小新针对海外市场推出多种口味的巧克力糖；奇峰食品则聚焦功能性软糖持续进行多场景新品开发，广受海外采购商青睐。

特步2025年营收超140亿元 海外业务收入增长超220%



本报讯(记者 柯雅雅)近日，特步公布2025年财报，全年营收同比提升4.2%，达到141.51亿元(人民币，下同)；全年净利润同比增长10.8%至13.72亿元。凭借专业优势成功转化市场份额，特步实现了韧性增长。

特步方面指出，业绩增长主要得益于特步主品牌的稳健表现，以及专业运动分部的强劲增长。

其中，特步主品牌收入增加1.5%，至125.15亿元。索康尼所在的专业运动分部持续保持强劲态势，收入增长30.8%，至16.36亿元，为特步国际的可持续发展开辟了新的增长空间。此外，特步海外业务收入近乎翻倍，实现超过220%的增长。

去年，特步加速渠道改革，通过推行直接面向消费者(DTC)模式，迅速应对消费者需求变化，并积极布局购物中心与奥莱渠道。电子商务业务依旧是特步主要增长动力，其收入占主品牌收入超三分之一。抖音及微信视频号等直播平台成功吸引并连接追求互动和沉浸感的一代消费者，实现约40%的收入增长。

同时，特步加速推进全球化战略，在东南亚开设新店并深化跨境电商业务。去年在新加坡Kallang Wave商场开设海外首家跑步俱乐部，与马来西亚Bonia达成重要合作，在吉隆坡著名的Mid Valley Megamall开设300平方米的跑步旗舰店。

3片叶子 助飞品牌梦

2016年4月，中国国家发展改革委公布《中国足球的中长期发展规划》，促进中国足球产业健康发展。此前便对足球产业有所关注的叶显中意识到：机会来了！

借力政策东风，叶显中成立了福建中铭佳体育用品有限公司，主要代工国内外品牌的足球鞋、运动鞋、各类运动服装等。同年，他注册了品牌“安吉纳”，寓意“平安、吉祥、海纳百川”。安吉纳的品牌标志为3片动感十足的叶子；Logo整