

2026年4月19日 星期日

编辑_吴晓艳 校对_杨晨辉 设计_柯伟仁 电话0595-82003110

星达：埋头创新 铸就鞋服“隐形冠军”

本报记者 施珊妹 董严军

1998年，与很多晋江人一样，庄刚松带着赚点钱养家糊口的念头，在陈埭四境的鞋材一条街租下一间30多平方米的店面，用来做鞋材贸易。28年后，当时那个贸易档口的小伙子已摇身一变，带出了一家获得“福建省高新技术企业”“福建省专精特新中小企业”“福建省科技‘小巨人’企业”等称号的泉州星达鞋服材料有限公司（以下简称“星达”）。

星达是一家专业鞋服材料生产企业，研发生产TPU彩色高低温热贴膜、无车缝热熔胶膜、各种反光高频鞋服材料、服装刻字膜等，是鞋服材料领域的“隐形冠军”。

持续深耕 把一块材料研究到极致

“左手是传统材料，右手是超临界发泡材料，左手的要比右手的重40%。”记者走进星达时，公司开发总监陈光成正对新研发出的超临界发泡材料进行各项测试。

陈光成告诉记者，超临界发泡材料应用于鞋面后，使产品更轻、更柔软，十分适用于跑鞋对鞋面的要求。

“市面上将超临界发泡材料用于鞋底的很多，但用在鞋面的较少。我们这一做法，能够解决传统高低温膜较为厚重、包容感偏硬的短板问题。”陈光成说，采用超临界发泡材料的鞋面不仅轻柔，还兼具立体感，让鞋面图案更为美观。

这只是星达新开发出的产品之一。“这些年来，运动品牌对于供应商的要求越来越高。作为各大品牌的王牌供应商，我们细分鞋材，把一双鞋的鞋面、鞋垫、鞋底一一拆分，将每个部件的功能性做到极致。”陈光成说。

陈光成随手拿起一款越野跑鞋举例。该鞋的鞋底由超临界发泡材料做成，并在鞋底的脚掌和脚跟部位嵌入吸能减震功能性材料，鞋底中部则置入了碳纤维材料。

鞋越做越专业，鞋材也越做越讲究。“一双鞋子不是越软越好，越野赛运动员在下山过程中，通常需要前掌着地。这就要求前掌部位



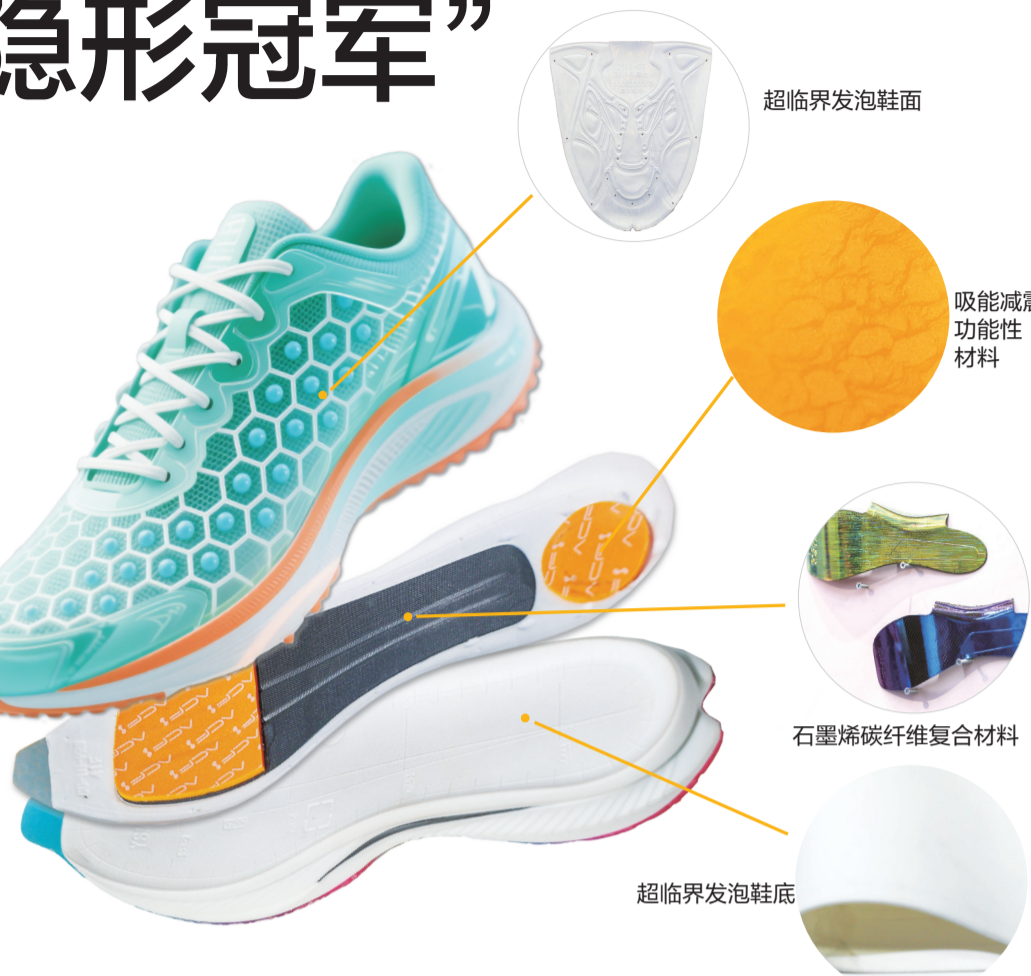
的鞋材具有缓震能力。吸能减震功能性材料能起到这一作用。”陈光成介绍。

为了演示吸能减震功能性材料与超临界发泡材料不同的弹性，陈光成拿出两颗同样克重的钢球，从同一高度丢下进行测试。记者看到，掉落在吸能减震功能性材料上的钢球完全不回弹，而掉落在超临界发泡材料上的钢球回弹了数十厘米。

“这两款材料历经了一年多的研发才成功。”陈光成说，虽然研发难度大、投入经费不

菲，但这些年热爱运动的消费者越来越多，星达希望从呵护大家足部的角度出发，将对鞋材的研究做细。如此一来，消费者穿着这类跑鞋时，便能够在感受鞋的轻盈的同时，不让脚受到伤害。

持续深耕，将一块材料研究到极致，星达研发生产出TPU彩色高低温热贴膜、无车缝热熔胶膜、服装刻字膜、各种反光高频鞋服材料。凭借着卓越的技术、配套的产业链及创新的产品优势，星达一直走在市场潮流前沿。



强强联合 打通实验室到生产线的“最后一公里”

“嗖——”一枚生鸡蛋从6米高的露台抛下，落地瞬间轻轻弹起，蛋壳竟无一丝裂痕！“奥秘藏在地上的石墨烯垫子里，减震、防滑、回弹力强。”庄刚松指着脚下的跑鞋说，这双鞋的鞋底同样含有石墨烯，一种可应用于航空航天等领域的新材料。

这是星达与福建海峡石墨烯产业技术

研究院三年磨一剑的产品。

此前，星达在做高低温膜时，网布的颜色常常会发生色迁移。为解决这个困扰行业多年的难题，庄刚松主动出击，2022年联合福建海峡石墨烯产业技术研究院共建实验室，将石墨烯新材料融入TPU材料中。

“我们加入了石墨烯做阻隔以后，效果很明显，即使产品放置多年，仍颜色鲜亮。此前，带有阻隔效果的TPU薄膜技术掌握在韩国手中，我们成功打破了国际垄断，实现高端材料国产化替代。”庄刚松尝到了融合创新的甜头，更看到了新材料市场广阔的前景。

随后，星达与福建海峡石墨烯产业技术研究院携手研发了石墨烯碳纤维板、石墨烯海绵、防升华石墨烯薄膜等一系列新产品。

“实际上，我们切入碳纤维领域后，才发现这一行业在横向与纵向维度上都拥有极为广阔的发展空间。借助大院大所，我们打通实验室到生产线的‘最后一公里’，把技术优势真正变成产品竞争力。”庄刚松说。



推陈出新 掌握市场话语权

走进星达鞋服测试中心，标准光源箱、常温耐折实验仪、PH复合电极仪、马丁代尔耐磨试验机、PH计……各式各样的检测设备映入眼帘。

作为供应商，很少有企业在内部设置实验室，这毕竟需要投入大量成本用以支撑。但星达总裁庄刚松认为，只有以更高的水准要求自己，才能让客户真正满意。得益于此，星达获得了安踏等多个品牌的实验室认可证书。

市场竞争激烈，企业各出奇招。当大部分企业都想通过降低价格，从而获得与客户合作的捷径时，星达选择沉下心来做研发。

这些年来，星达在研发上投入超千万元，在新材料、高分子材料、新型功能高分子材料的制备及应用技术领域颇有建树。据统计，该公司近三年获得发明专利16项、实用新型专利23项。

“在瞬息万变的市场中，没有创新力的企业往往很难立足，只有创新才能保持与品牌商的黏性，掌握市场话语权。”庄刚松表示，唯有不断推陈出新，才能赢得品牌客户喜爱。

产品优势让星达有市场话语权，优异的品质和服务则让客户对星达更放心。

星达服装刻字膜便是一款让客户放心的产品。该材料不仅手感很软，且耐水洗，放在5A洗衣机里，以40℃的水温清洗5次（每次45分

钟），对产品表面没有丝毫影响。

“过去服装产品的图案大多采用印刷，容易出现裂开的现象；而星达采用先电雕再热压的方式，不仅品质更佳、黏性更强、耐撕扯，还提升了50%—70%的效率，节省时间和空间，尤其适应电商服装企业的快反要求。值得一提的是，该产品表面花纹、颜色多样，档次高。”庄刚松告诉记者，星达的服装刻字膜已超百种。在原有产品的基础上，又进行了技术升级，不仅色彩饱和度更高，花型也更为多样。

庄刚松自称自己是个“省心”的老板，“客户一年到头很少给我们打电话，打过来一般都是催货。持续性的配合，让我们和客户更默契，也让客户更信赖我们。”

凯瑞麟：以技筑墙 领跑匹克球新赛道

本报记者 施珊妹 董严军



伴随着清脆利落的击球声，匹克球划出利落弧线。历经三个月，“建行·凯瑞麟杯”2026年福建省全民健身“益”起来志愿服务活动暨福建省机关企事业单位匹克球巡回推广活动于近日落下帷幕。

从“初体验”到“正式赛”，从“尝鲜”到“热爱”，泉州凯瑞麟体育用品有限公司见证了“匹克球旋风”越吹越猛。“风口来的时候，能接住不是因为跑得快，是我们一直站在那儿。”凯瑞麟总经理那功立告诉记者，目前，凯瑞麟已布局约6000平方米智能化生产线，可年产球拍30万支。

从无到有 三个月构建匹克球产品矩阵

走进凯瑞麟公司展厅，各色匹克球摆在展架上，球拍从入门级到职业级依次排开。旁边还陈列着适配多元场景的球鞋、助力高频往返的球包、清除拍面污渍的橡皮擦、规避球拍边框磕碰磨损的保护条……全周期匹克球产品矩阵令人目不暇接。

“我们一开始也是匹克球‘小白’，一切源于一次邂逅。”那功立回忆，去年第三季度，国家体育总局将匹克球纳入全国全民健身大赛总决赛规定项目。公司意识到，这项运动未来将迎来爆发式增长。

随后，那功立展开了一系列调研。他发现，市面上尖端匹克球拍普遍使用碳纤维复合材料，

这正是公司深耕多年的“老本行”。嗅到这一市场机遇后，凯瑞麟迅速切入，依托自身技术与设备优势，仅用时一周就试制出第一支匹克球拍样品。

随后，在各级党委、政府的牵线搭桥下，凯瑞麟相继邀请多名职业选手前来进行产品测试，对球拍的击球稳定性、握柄舒适度、产品美观度等不断优化精进，使球拍更贴合职业赛事的实战需求，继而开发出一系列匹克球装备。

不到三个月，凯瑞麟便搭建起从入门、进阶到职业、定制的全系列匹克球产品矩阵，并构建“拍—鞋—服—包”一体化专业运动生态系统。

从外到内 构筑品牌“护城河”

“握拍再稳一点，击球时借力发力更轻松。”2月底，斩获多项国内巡回赛冠军、中国匹克球新生代领军人物李泽峰、李谦亮相凯瑞麟匹克球体验馆，与匹克球爱好者切磋互动，欢声笑语与击球声交织成趣。

“很过瘾！很专业！匹克球冠军不仅化身‘切磋伙伴’，还分享实战技巧，让我们对匹克球运动有了更多了解。”老体协成员表示。

如果说冠军为凯瑞麟品牌带来了“面子”，大院大所则为凯瑞麟产品带来了“里子”。

记者了解到，凯瑞麟在球拍的设计上，融合了麒麟、祥云纹等东方美学元素；在性能上，公司以烯聚新材料的核心技术为基，将石墨烯等材料通过改性工艺，与传统碳纤维等基材材料复合，使其弯曲强度、弯

曲模量等各项性能较普通材料提升18%到43%。此外，产品内芯采用超临界发泡TPU（热塑性聚氨酯橡胶）材料，在耐久性、轻量化等方面优势显著。

“产品有如此优异的性能，得益于公司拥有一支实力雄厚的技术团队。”那功立告诉记者，凯瑞麟背后有深耕鞋服行业30年的母公司，同时还借助福建海峡石墨烯产业技术研究院的技术力量进行研发，“这好比给材料的‘骨架’增加了强韧的‘神经网络’。”

背靠大院大所，凯瑞麟快速将实验室前沿技术转化为市场所需的产品，构筑起技术“护城河”。与此同时，我们还根据专业运动员的反馈，直接驱动材料研发团队进行定向改良，迭代速度远超传统供应链模式。”那功立说。

从寂到火 推动匹克球运动蓬勃发展

“今天用的‘凯瑞麟’匹克球，手感很舒服。发球时能清晰地感受到旋转的反馈，截击时球的弹性恰到好处，不会乱跳。”作为女生，最怕球太重打不动，或者太轻飘忽不定。凯瑞麟的球重量适中，飞行很稳，打起来特别有感觉。“我比较注重球的品质，凯瑞麟的滚球确实不错，接缝处理得很好，打起来没有那种‘咯噔’一下的异样感。”……2026福州匹克球四季联赛·春季（CPC-100）赛场上，不少参赛选手、教练发出感慨。

该赛事中，凯瑞麟不仅提供赛事官方指定用球，还派出多名资深教练加入赛事裁判团队，以专业力量协助赛事裁判工作。

“从俱乐部到社区，从高校到中小学，我们发现匹克球运动正以意想不到的速度在各地‘打’开局面，成为全民健身、体育消费与社交互动的新选择。”那功立告诉记者，虽然关注匹克球的品牌越来越多，但要将匹克球真正推向大众，还需要在赛事组织、市民氛围营造上多下

功夫。为此，凯瑞麟活跃于各大赛事，希望见证并推动匹克球在各地扎根生长。

上个月，凯瑞麟首次站上中国跨交会的舞台。展会现场，凯瑞麟把球场搬进展厅，特设匹克球嘉年华，吸引一众客商关注。

“这不是简单的产品展示，而是一次沉浸式体验。我们在活动区规划了匹克球体验区，让采购商、参观者亲自上场，感受匹克球的魅力。”那功立说，凯瑞麟不只是卖产品，更想推广匹克球这项全民健身运动，让大家感受到这项运动的乐趣。

互动体验带来的效果是显著的。那功立告诉记者，展会期间，凯瑞麟收获了数百名专业买家问询，他们来自北美、欧洲、澳大利亚、东南亚等地区。

“匹克球运动的发展正处于黄金窗口期，我们将从该项目中捕捉结构性机会，让凯瑞麟球拍亮相更多球场，致力于在中国匹克球运动发展的进程中占据一席之地。”那功立说。

