

体育用品产业创新联合体发布两大科技平台 安踏发布“灵犀”大模型 重塑消费体验

本报记者 柯国笠

日前,安踏集团牵头组建的体育用品产业创新联合体(以下简称“联合体”)第三次理事会在厦门召开,来自国内外高校及科研机构的多位院士出席活动。

会上,联合体发布仿生与可视化结构平台、钛合金科技平台;安踏集团正式发布自研穿搭大模型“灵犀”。

两大科技平台 突破行业关键技术瓶颈

会上,联合体正式发布仿生与可视化结构平台、钛合金科技平台两大具有行业引领性的科技平台课题。

据悉,仿生与可视化结构平台针对消费者关于鞋底软塌、硬震、弹衰、薄震,以及鞋面磨脚、闷湿等核心痛点,联合吉林大学工程仿生教育部重点实验室,以及牛津大学高等研究院(苏州)、浙江大学等全球一流研究机构,自主研发出折纸、矢量等可视化结构及超分子材料,实现静态舒适、动态包裹,以及缓震稳定全面提升。

钛合金科技平台灵感源自2022年北京冬奥会钢架雪车鞋钛合金钉鞋设计,具备“全向动态抗扭”“同级形变超强推进”与“无衰减抗疲劳”三大核心优势,未来将赋能跑步、篮球、网球、户外越野等全地形、全场景运动,为消费者带来高能新世代运动科技体验。

安踏发布“灵犀”穿搭大模型

会上,安踏集团正式发布的自研穿搭大模型“灵犀”备受关注。

该模型基于近6年超百万张真实产品图训练,具备智能穿搭推荐、虚拟试穿、创意海报生成三大核心能力。消费者只需描述场景需求或上传照片,“灵犀”即可一键生成成套搭配方案,并呈现真实上身效果,实现从“先买后试”到“先试后买”的体验跃迁。

院士点赞安踏创新体系

在牵头单位安踏集团的推动下,本届联合体理事会上汇聚多位院士专家及产业核心力量,



进一步完善“基础研究—技术攻关—产业应用”的全链条创新体系。同时,理事会审议并表决通过《揭榜挂帅管理机制》,以体系化的联合攻关模式激活产学研协同效能。

中国工程院院士徐卫林表示:“当前,全球体育用品的竞争已从终端产品的比拼,转向高性能材料等‘根技术’的深度角力。安踏集团所坚持的开放式创新模式,正是紧扣了这一趋势。”

中国工程院院士俞建勇表示:“体育用品产业的未来创新,核心在于材料基础科学的突破与跨学科技术的深度融合。”

现场,香港科技大学教授,加拿大皇家科学院、加拿大工程院院士杨强以AI前沿视野,分享了体育用品行业数字化转型明晰技术路径,并以“一人公司”创新模式为例,助力安踏重构组织流程、激活人才潜能,在AI时代跑出创新加速度。

为夯实联合体数字化协同基础,安踏集团同步正式启用开放式创新云平台。该平台以“1+4+N”体系架构,构建从创意到落地的全链路数字化创新生态,整合创意交互、AI赋能、项目管理与数据驾驶舱等核心能力,实现内外部创新资源高效协同与成果价值可视化,为联合

体产学研深度融合提供了坚实的数字化底座。

会议同期宣布新增4家联合体成员单位,分别为中国科学院厦门稀土研究所、中国科学院物质结构研究所、厦门市科技产业集团有限公司和宁波大学,进一步加强覆盖基础研究、技术开发、成果转化与产业应用的全域协同创新网络。

体育用品产业创新联合体自2024年10月组建以来,始终与国家创新驱动发展战略、体育强国建设同频共振。成员单位从最初的13家扩容至38家,覆盖高校、科研院所及核心供应链企业,形成产学研用深度融合的创新生态。

海纳智能锚定 “AI+智能装备”转型升级



本报讯(记者 曾小凤 董严军)近日,海纳智能召开2026年股东周年大会。会上,海纳机械首次以全年业绩数据证实了经营拐点,并对外清晰阐述了其向“AI+智能装备”解决方案提供商转型升级的战略路径。

海纳智能2025年财报显示,公司实现营收4.91亿元(同比增长32.8%),归母净利润2176.8万元,强势扭亏为盈。作为行业首家港股上市企业,海纳智能正依托“杭州+晋江”双基地协同与全球化布局,加速从传统装备制造向“AI+智能装备”解决方案提供商转型,其盈利修复与出海逻辑正逐步兑现。

在收入规模回升的同时,海纳智能盈利能力的改善更为突出:2025年实现毛利约1.14亿元,同比大幅增长120.2%;毛利率由2024年的14.1%提升至23.3%。

在存量博弈的卫品设备赛道,技术壁垒是企业穿越周期的核心护城河。海纳智能董事局主席洪奕元表示,公司将把AI技术作为核心战略方向,持续加大研发投入,深度融合人工智能与无人化技术,推动装备制造向智能化、无人化方向升级,全面提升产线效率与客户服务水平。

财报显示,海纳智能2025年研发开支达3069.5万元。

在产能与服务配套上,海纳智能依托杭州、晋江双基地协同优势,有效缩短设备交付周期,并显著提升核心零部件自产率。同时,公司搭建的远程运维系统已全面覆盖海外设备,构建起从需求对接、研发生产到售后运维的全生命周期服务体系。

读懂闽商精神 解码品牌基因 七匹狼携手广西师范大学设计学院举办“职场开放日”活动

本报讯(记者 施珊妹)近日,七匹狼携手广西师范大学设计学院,在七匹狼总部举办沉浸式“职场开放日”活动。

本次活动面向设计学院学生,以战略认知、场景体验与深度对话的立体化设计,搭建从学术殿堂到产业前沿的贯通桥梁。以“认知七匹狼”为主线,同学们在七匹狼总部读懂闽商精神、解码品牌基因,在KARL LAGERFELD展厅感受国际时尚先锋设计。在七匹狼门店体验区,设计师与陈列管理师带领同学们分组体验大货与色彩搭配,直观感受商品从企划到上架的完整链路;优秀管培生代表引导同学们探秘时装大秀,近距离感知科技与时尚的融合张力。

七匹狼男装副总裁陈志聪围绕“服装行业产业发展趋势与七匹狼变革之路”主题进行分享,从全球服装行业全景切入,剖析消费需求向情绪价值转向、AI重塑设计等行业变局,并分享七匹狼锚定“夹克专家”定位、推出智能商旅夹克、以航海大秀实现文化破圈等焕新实践。茶话会上,同学们与嘉宾围绕实用主义与狼文化IP融合、AI赋能设计的辩证思考等议题展开深入交流。

广西师范大学设计学院教授王芬代表学院高度评价七匹狼在产教融合中的典范作用,期待双方在人才培养、科研合作、实习就业等方面深入交流。陈志聪寄语学子深耕专业、勇敢实践,未来在职场上脱颖而出。

此次活动不仅是校企交流的生动实践,更是双方共建时尚产业人才共育平台的新起点。七匹狼方面表示,期待未来能与更多优秀高校深度合作,为行业培育兼具专业力、创造力与全球视野的新生代设计力量。

首期低零碳工厂创建 公益咨询诊断服务专项行动开展

本报讯(记者 施珊妹)近日,由晋江市工业和信息化局主办、晋江市染整行业协会承办、中共晋江市纺织服装产业链委员会协办的低零碳工厂创建公益咨询诊断服务专项行动开展。

记者了解到,本次专项行动聚焦印染行业生产特性,依托晋江市染整行业协会平台资源,组建了一支由行业资深专家、节能降碳技术专员、专业低碳管理咨询师组成的专属诊断团队。团队严格对标工信部零碳工厂建设标准、碳排放核算规范,深入企业生产车间一线,开展全方位、精细化实地调研与系统性研判分析。

诊断工作重点围绕企业能耗管控、碳排放核算、生产工艺设备、能源管理体系、废气治理等核心生产环节展开,精准排查企业低碳转型短板,全方位挖掘节能降碳空间。针对每家企业的生产现状、运营模式与发展需求,团

队一对一梳理问题、剖析症结,出具专属诊断测评报告,量身定制可落地、可执行、可考核的零碳工厂创建路径,细化节能技改、绿电替代、碳台账规范管理等分步实施举措。

通过专业化、精准化的公益诊断服务,该行动有效指导企业规范碳排放管理、补齐降碳短板、优化生产模式,为企业稳步推进零碳工厂创建,实现绿色提质增效筑牢基础,进一步夯实了晋江印染行业绿色低碳高质量发展根基,全面提升区域染整产业核心竞争力。

专项行动配套座谈会同步召开,政企学研多方齐聚一堂,围绕印染行业零碳转型路径、零碳工厂创建难点、行业节能降碳创新方向等核心议题展开深度交流研讨,为晋江染整产业绿色升级汇聚智慧、凝聚共识。

会上,福建省节能中心主任邱岚围绕节能降碳政策、低零碳工厂创建方向及有关申报要点作权威解读,精准传递

政策导向、明确创建要求,帮助企业把握政策红利与创建方向,为后续规范开展碳排放核算、节能技改、绿电替代等工作筑牢政策基础。

与会企业代表分别就企业现状踊跃提问,围绕碳排放核算实操、节能技改选型、绿电采购应用、碳抵消路径、创建流程节点等实际困惑与专家深入交流。与会专家代表逐一细致解答、现场支招,打通政策落地“最后一公里”,切实解决企业转型过程中的堵点、难点问题,搭建起高效畅通的政企沟通、企企交流平台。

晋江市染整行业协会方面表示,下一步,将立足行业发展需求,深耕绿色低碳服务领域,常态化开展节能降碳诊断、技术交流、政策宣讲等专项服务,持续推动行业工艺革新、绿色转型,助力更多企业成功创建零碳工厂,推动晋江印染产业高质量、可持续、绿色化发展。

澳大利亚维多利亚州 福建同乡会访问 晋江市晋商发展促进会

本报讯(记者 王云霏)近日,澳大利亚维多利亚州福建同乡会一行访问晋江市晋商发展促进会,双方进行了座谈交流。

澳大利亚维多利亚州福建同乡会会长李建耀表示,该会自1994年10月成立以来,始终秉持“根系八闽、开拓进取”的闽商精神,团结引领广大会员,为促进当地经济社会发展、增进中澳经贸文化交流做出了积极贡献。在成立三十二周年之际,该会将于今年6月28日在墨尔本举行第十九届理事会换届庆典暨就职典礼。

晋江市晋商发展促进会候任会长许宏程介绍了晋江晋商发展促进会的基本情况 & 换届筹备工作进展。他表示,长期以来,广大旅澳乡贤始终秉持福建人爱国爱乡、敢拼会赢的奋斗精神,在发展自身事业的同时,积极用实际行动支持家乡发展,在增进闽籍乡亲交流、传承和发扬中华优秀传统文化等方面做出了积极贡献。目前,晋江晋商发展促进会的换届筹备工作正在有条不紊地推进,希望两会今后不断加强联络联谊、增进交流合作。

晋江留联与泉州师范学院 签订产教融合共建协议



本报讯(记者 王云霏 张晋福)近日,晋江市留学人员联谊会(以下简称“晋江留联”)一行30多人走进泉州师范学院,开展“海归鹭泉·产教融合”参观交流共建活动。

晋江留联一行参观了泉州师范学院光子技术研究院、校史馆、中泉国际海员培训中心、泉州市大气环境监测超级站、鞋服加工与检测相关实验室,通过实地走访,增进对该校发展成果和创新实践的了解,为接下来的深入交流奠定了良好基础。

在当天举行的座谈交流会上,晋江留联会长许辉煌表示,此行充分感受到泉州师范学院在产教融合、人才培养等方面取得的成效,以及在光电、航海、环境监测、鞋服检测等方面的创新成果。未来,晋江留联将与泉州师范学院建立常态化合作机制,在课题研究、技术攻关、人才交流、产业创新等方面持续深入合作,实现双向赋能。

泉州师范学院相关负责人介绍了校校企合作情况,以及该校科研与产业结合情况,表达了对双方切实推进交流合作的期待。

会上,双方签署产教融合共建协议。据悉,此次共建的内容包括泉州师范学院聘请晋江留联的企业家担任创新创业导师;晋江留联的会员企业聘请泉州师范学院高层次人才担任产业顾问,开展技术攻关;晋江留联征询会员企业提供岗位需求,吸引泉州师范学院毕业生留晋就业等。

接下来,晋江留联将持续深化产教融合与校地协同,精准对接人才培养与产业需求,常态化开展交流合作,凝聚留学人才合力,赋能地方经济社会高质量发展。

携手全营养周 力诚以优质海洋蛋白 赋能膳食健康

本报讯(记者 刘宁)在近日举办的2026全民营养周期间,由中营惠营养健康研究院、中国营养学会蛋白质营养与健康分会联合主办,力诚食品提供支持的“餐桌上的优质蛋白——科学选·智慧吃·全家享”线上直播活动在北京举行。力诚食品作为产业代表受邀出席活动,紧扣2026全民营养周“营养餐桌 家庭健康”主题,分享了优质海洋蛋白的营养价值与摄入建议,并与现场权威营养专家共同探讨了如何科学选择、智慧搭配优质蛋白,让大家吃得更营养健康。

活动现场,中国营养学会副理事长杨晓光分析,当前,我国居民蛋白质摄入面临双重困境:一是“量不足”,二是“质不优”。力诚食品相关负责人从产业视角分析,我国居民水产品需求与摄入存在巨大鸿沟:73.7%的中国人海洋产品摄入不足。其中,14-17岁人群实际摄入量远低于推荐量。中营惠营养健康研究院院长王瑛珊特别科普了海洋蛋白的独特价值:除优质完全蛋白外,水产富含Omega-3脂肪酸,具有抗炎、促进肠道菌群多样性等功效。

在食物选择日益丰富的当下,为什么大多数人对蛋白质的摄入仍不足,尤其是缺乏摄入富含Omega-3、低饱和脂肪酸的优质海洋蛋白呢除了认知不足,现实生活的快节奏与高压工作状态,也让“知道”难以转化为“做到”……对此,力诚食品方面表示,企业正以丰富多元的健康海洋食品矩阵,全方位助力国人每日补充优质海洋蛋白质,提升膳食营养健康。未来,企业也将继续以健康膳食需求为导向,让海洋优质蛋白成为大家三餐四季中的“常驻”营养搭子。

商学院 张涛：“并购一次，成长一次”的安踏打法

本报记者 柯国笠



日前,由中国上市公司协会联合主办的“2026北京上市公司高质量发展大会暨投融资并购对接会”召开。在以“并购聚力 重组赋能 助力资本市场高质量发展”为主题的并购重组专场活动中,安踏体育用品集团副总裁张涛结合企业实践,分享了利用并购实现规模与质量双提升、做大做强成功经验。

张涛表示,在行业转型和资本市场提质发展的大背景下,并购重组早已不是简单的规模扩张,而是上市公司补短板、强链条、提能力、筑壁垒的核心路径。安踏始终坚持不脱离主业、不跨界投机、不盲目搞溢价,所有并购行为均服务于“单聚

焦、多品牌、全球化”的整体战略,每一轮重大并购目标清晰、落点精准,紧扣市场需求与自身能力边界。

张涛分享了安踏通过并购实现跨越式发展的过程。2009年,安踏收购了斐乐大中华区的商标和运营权。收购之初,斐乐在中国门店稀少,处于亏损状态并背负较高库存。安踏依托强大的零售运营基础、渠道物流和供应链优势,全面梳理品牌定位,推行直营管理模式,优化产品设计和市场打法,完成全链路经营重塑。经过整合,斐乐成功实现盈亏平衡并持续增长,成为集团第二增长曲线。对此,张涛认为,产业并购中运营整合远比资本交易更重要。

当下,在夯实国内市场的基础上,安踏瞄准全球户外运动黄金赛道,于2019年牵头完成对亚玛芬体育的大型跨国并购,成功纳入多个全球顶级户外品牌。

张涛介绍,面对海外成熟品牌的运营体系和品牌文化,安踏坚持尊重原有品牌基因,保留核心研发和设计团队,同时主动输出数字化管理体系、大规模渠道资源和高效供应链体系,迅速打通国内外高端商圈、线下门店和户外运动营销渠道。整合后,亚玛芬全球业绩增长显著,大中华区成为其全球增长最快的市场。

大众运动、时尚运动、专业户外、高端技能全覆盖的品牌体系,实现品牌错位发展。

在风险把控方面,张涛介绍,安踏始终坚持理性定价、审慎出价,落实全流程深度尽职调查,精准研判标的企业的盈利潜力和行业周期,从交易源头压低非理性溢价。同时,建立常态化沟通评估机制,将减值风险前置,依托强大的终端运营能力和产品迭代能力,持续推动并购品牌提高经营业绩,用真实经营利润消化并购溢价,多年来从未出现大额商誉减值,牢牢守住上市公司稳健经营的底线。

在整合打法方面,安踏沉淀出一套可复制的实战体系:品牌定位上坚持一个品牌一个定位,各司其职,深耕细分市场;渠道资源上实现优质商圈、会员、电商等资源共;研发供应链上打通全球运动科技、功能面料和专业运动专利;组织文化上求同存异,平稳完成管理衔接,杜绝品牌内耗。通过一整套并购闭环体系,安踏不仅实现了经营规模扩容,更实现了核心技术、品牌价值和全球化能力的全方位升级,真正做到“并购一次,成长一次”。

结合实践,张涛分享了三点体会:一是并购必须锚定主业,立足产业逻辑向外延伸;二是必须量力而行,匹配自身资金实力与管理能力,拒绝盲目跟风;三是必须坚守长期主义,看重产业协同和持续经营能力。