

链主牵引 数据驱动

赋能产业出海 希音柔性供应链真硬核

证券时报记者 陈霞昌

广州番禺南村镇塘步东村,连片制衣厂房沿着街道两旁铺开。十年前,这里的工厂多等着海外采购商一季一次的大额订单,半年甚至更久才能拿到货款,旺季赶工,淡季停工是常态。如今,一些工厂车间的生产节奏彻底变了:一批新款成衣先做百余件试水,后台实时关注跳动的海外点击量、加购数据决定要不要追加生产;流水线上,从业二十年的老师傅身旁,坐着手握数据分析报表的年轻大学生。这些显而易见的改变,源于一家在广州成长起来的企业——希音(SHEIN)。根据希音最新提交的港交所上市材料,2025年全年营收突破418亿美元,服务全球2.73亿活跃消费者。公司创立的一套名为“大规模自动化小单快返”(LATR)柔性生产体系,在过去10多年间串联起珠三角等国内服装产业带数千家中小制衣厂,并以持续稳定的订单输入,重塑服装产业生态和劳动力市场。免费数字化系统、定制化生产工具、常态化供应商培训,则自上而下地塑造了整条服装供应链的底层逻辑。

工厂和工人双向改变

广州是华南纺织服装产业的核心聚集地,上万家中小制衣厂曾长期依附传统外贸代工模式生存。“我做了10多年服装,国内外市场都做。做外贸单价格高些,以前都是通过广交会这类展会找国外采购商。”一家番禺塘步东村的服装厂负责人陈健说。但即使获得了不少外贸单,企业面临的问题也不少。“采购商一般提前半年下达上万件的生产计划,面料、人工资金一次性大额投入,货物漂洋过海后,还要再等数月结算回款。一旦款式在海外滞销,积压的成品、原材料会给经营带来很大压力。”陈健说。

希音落地广州极大改变了行业的生态。凭借着高性价比的时尚女装,以及在社交媒体上推广,希音迅速在欧美市场站稳脚跟并快速增长。而持续释放的碎片化跨境订单,改写了原有工厂的生产逻辑。按照希音的标准化流程,所有新款首单仅100至200件投放线上,依靠全球终端消费反馈判断市场热度及是否追加返单。这套模式顺着合作链条传导至番禺本地供应商。

对比传统外贸,这种以日为单位滚动的返单,抹平了过去明显的淡旺季落差,不少小型加工厂摆脱了“有单开工、无单停工”的状况,产能利用率也获得有效提升。更重要的是,资金结算规则的调整,有效缓解了中小工厂现金流压力。传统外贸模式下,工厂需要提前垫资采购大批量面料,流动资金被库存、未结货款占用,时长至少3—6个月。对接希音体系后,常规供应商账期压缩至30天,资质优质工厂最快7天即可回款;小批量试单模



图为希音服装织造创新研究中心。 陈霞昌/供图

式,也从源头减少工厂大额备货投入。

一家希音牛仔褲供应商负责人告诉记者,希音的柔性生产下单以天为单位滚动推进,资金周转效率显著提升。产业模式的切换,同步搅动了本地用工市场。一个最直观的变化是就业岗位分层扩容。一线生产端,车缝、裁床、质检、仓储打包等基础岗位需求长期稳定。过去传统外贸工厂每逢淡季大规模减员,工人只能跨城寻找临时活计;对接希音供应链后,全年持续的返单让基层车工拥有稳定务工渠道,季节性待岗现象明显减少。

“希音在番禺十多年的深耕发展,高度契合番禺从传统服装加工基地向全球数字时尚产业高地转型升级的发展路径,有效带动产业链上下游实现数字化转型、生产模式革新、国际市场开拓。”番禺区政府相关负责人在接受记者采访时表示。

数字化工具重构产业链

在国外消费者眼里,希音是一个时尚消费品牌。而在记者在采访过程中发现,希音在国内供应商眼里,角色早已不只是一个线上销售平台。通过免费数字化管理系统、自研精益生产工具设备、结算机制调整、常态化培训,希音深度介入时尚产业上下游工厂生产全链条,尝试解决传统服装制造库存高、效率低、资金承压、工艺落后的长期痛点。

在此之前,绝大多数中小制衣厂依靠Excel表格、线下口头沟通安排生产,面料损耗、车间产能、终端市场反馈相互割裂,管理者很难精准把控全流程。如今,希音向全部合作供应商免费开放自研云端管理系统,覆盖接单、排产、车间监控、质检、发货全链路,实现整条供应链数据可视化。工厂管理者可以实时查看商品销售

数据、消费者评价,反向调整新品开发节奏;系统自动核算各环节面料损耗,精准定位浪费节点。

一家睡衣供应商负责人李伟明坦言,借助这套数字化系统,工厂得以精细化管理色丁面料油污、尾部查验等长期存在的损耗问题,次品率、单件生产成本同步下降。更深刻的变化是新型数字化岗位的出现。一批经营十余年的老牌制衣厂,开始批量吸纳高学历员工,搭建独立数据管理团队。广州一位从业二十余年的供应商胡承岳,工厂现有二十余名大学生,专门负责全流程订单追踪、损耗统计、消费数据研判,车间老师傅则专注攻克缝制工艺难题,形成“数据管理+实操技工”并行的管理架构。数字化岗位薪资普遍高于传统流水线,服装行业的人才结构不再单一依赖体力型熟练工。

波士顿咨询发布的行业报告,将希音视作敏捷供应链的典型样本。报告提出,以小单快返为核心的按需生产模式,能够平衡海内外市场供需,削减库存积压带来的资金损耗,是全球时尚制造业转型的主流方向。

深圳市前副市长、香港中文大学(深圳)理事唐杰在调研希音服装制造创新研究中心后也高度评价了公司的创新模式。唐杰认为,希音持续对生产流程和技术进行迭代,全链路构建了“设计—生产—销售”的数字化运营,以及投入巨资培训产业链从业人员都是公司取得成功的关键。

“跨境电商+产业带”联动

广东省正全面推进“跨境电商+产业带”布局,规划打造广州、深圳、粤东三大电商发展极,提出三年内培育30个优势制造产业带、300家骨干外贸企业。区域发展层面,番禺区计划统筹推进

划布局3至5个以时尚产业为主导的高质量发展园区,承接上下游产业项目集聚落地。

作为本土成长起来的全球时尚品牌和跨境电商龙头,希音成为产业升级的重要载体,企业、地方、整条纺织服装产业形成联动发展格局。同时,希音还在持续加码广东本地供应链基建,正在建设多处智慧产业园,完善分布式全球履约网络,巩固柔性供应链核心模式。

前述番禺区政府工作人员表示,将联合希音等龙头企业举办供需对接会,推动区域产业资源与平台资源深度联动,助力企业布局品牌出海赛道。同时依托希音全球供应链中心核心优势,深化“厂商+电商”融合发展模式,龙头带动效应持续凸显,推动产业链上下游稳就业、扩产能、提效益。

拉长视角看国内纺织服装产业,行业正在完成从大规模廉价代工向柔性数字化生产的整体转型。龙头企业带动下,小单快返、数据驱动按需生产逐步成为行业通用模式,库存积压、资金周转困难等传统痛点得到缓解。资深跨境电商专家林智勇评价,这套数字化柔性供应链体系,正在将国内纺织产业传统规模优势转化为全球市场价值优势,具备向全国其他纺织产业复制推广的现实条件。

从带动国内产业链上下游协同发展的产业“链主”,到覆盖全球约160个国家与地区的时尚品牌,希音的生长轨迹,是数字外贸时代龙头企业与传统制造业深度绑定的典型样本。尽管传统制造业与生俱来存在管理压力、人才缺口、海外市场不确定性等难题,但这套由“链主”企业主导的产业赋能模式,在地方“跨境电商+产业带”政策的加持下,企业、区域、产业三方协同增长的路径清晰可见。

需求端强劲拉动 锂电隔膜行业龙头密集报喜

证券时报记者 康殷

随着下游动力电池与储能需求持续放量,历经深度价格调整的锂电隔膜行业在2026年上半年迎来全面回暖。已披露的半年报及业绩预告显示,今年上半年恩捷股份扭亏为盈,中材科技隔膜业务净利润同比增长近20倍,沧州明珠、佛塑科技净利润大幅预增。在储能电池出货量接近翻倍的带动下,隔膜行业量价齐升、盈利中枢系统性抬升,行业景气上行周期正获得业绩验证。

龙头企业密集报喜

行业回暖首先体现在头部企业的财务数据上。恩捷股份业绩预告显示,预计上半年净利润7.36亿元至9亿元,实现扭亏为盈。公司表示,随着行业供需关系持续优化,隔膜产品价格较上年低点企稳回升,叠加全流程成本管控成效显著,综合毛利率显著提升,拉动经营业绩明显改善。中材科技半年报数据更为亮眼。今年上半年公司锂电隔膜业务实现销售收入21.8亿元,同比增长135%;对外销量27.7万平方米,同比增长113%;净利润1.55亿元,同比增幅高达1941%。高附加值5μm超薄基膜销售6.9亿平方米,国际

客户销量同比增长32%,大储能用隔膜出货占比超15%,闪充电池配套用隔膜亦量产首发,产品结构升级成为盈利修复的重要驱动力。沧州明珠预计上半年净利润1.2亿元至1.4亿元,同比增长44.92%至69.07%。业绩增长主因隔膜市场需求持续旺盛、新增产能有效释放且订单相对饱和,成本管理能力质效进一步提升。佛塑科技业绩预告显示,上半年净利润8亿元至10.5亿元,较上年同期(重组后)增长607.65%至828.8%;金力新能源自2月起并表,锂电池隔膜形成新的业务增长点,带动公司主营业务利润提升。

供需紧平衡格局延续

行业盈利修复的背后是需求端的强劲拉动。储能电池已成为隔膜需求的主要增量来源。ICC鑫椤资讯数据显示,2026年上半年全球锂电池总产量1470.8GWh,同比增长49%,其中储能电池出货507.8GWh,同比大增98%;全球储能系统出货量(交流侧)328GWh,同比增长88%,国内储能招标规模合计369.3GWh,同比增长约90%。动力电池方面,中汽协数据显示,上半

年我国新能源汽车产销量分别达743.8万辆和744.6万辆,同比增长分别为6.7%和7.3%。新能源汽车新车销量占汽车新车总销量约50%,动力电池需求仍保持增长。供给端偏紧进一步强化了涨价逻辑。星源材质7月披露的机构调研显示,隔膜行业属于资金密集型、技术密集型的重要产行业,扩产周期长、新增产能释放节奏慢,而下游动力和储能需求维持增长,预计短期内供需紧平衡状态仍将持续。星源材质表示,行业自2025年末触底后已向核心客户启动分批次调价,上半年主流湿法基膜价格较去年底明显修复;结合下游电芯企业补库节奏与供需缺口,市场存在新一轮调价的基础,且海外市场定价显著高于国内市场。恩捷股份亦在机构调研中表示,今年新增有效产能较低,隔膜产能释放需经历建设、客户验证、产能爬坡等较长周期,明年供给增长仍难匹配需求增长,供需或进一步紧张;公司目前在手订单充沛、产能利用率处于高位,下游客户需求和订单呈现稳定增长态势。

产业竞速新赛道

主业景气上行的同时,产能出海与新技术卡位正成为隔膜企业竞速的下一

战场。

星源材质表示,海外隔膜生产基地建设按计划积极推进,马来西亚基地一期项目将于今年内逐步投产,瑞典、美国基地建设进度有序推进。中材科技表示,截至今年上半年,公司锂电池隔膜产业已在山东滕州、湖南常德、湖南宁乡、四川宜宾等地布局了生产基地,并正积极推进海外匈牙利基地建设。

恩捷股份则表示,扩产计划将根据下游需求合理安排,密切关注需求变化,以合理布局产能满足下游客户需要,同时努力修复盈利、稳定市场份额。固态电池前瞻布局成为市场焦点。星源材质表示,其开发的“固锐”系列刚性骨架膜采用三大新型核心技术,同步实现轻薄、高孔隙率、微孔孔径可调,可同时适配半固态、准固态及全固态电池路线,已于2025年在全球率先实现量产;参股公司深圳新源邦科技已拥有氧化物电解质千吨级产能和百吨级出货。中材科技半年报透露,公司已完成固液混合电池用隔膜开发与客户端电芯测试应用,成功研发制备骨架膜、干湿法固态电解质膜样品,新一代快充用高孔高强隔膜率先进入电芯测评,水系芳纶、PI等耐热阻燃高安全隔膜具备产业化能力。

宇树科技将于8月19日科创板上市

证券时报记者 胡华雄

8月17日晚间,宇树科技(688836)披露首次公开发行股票科创板上市公告书。根据相关公告,宇树科技股票将于2026年8月19日(即本周三)在上海证券交易所科创板上市。公告显示,宇树科技本次发行价格为150.80元/股,对应发行后市值约为609.93亿元,满足在招股书中明确选择的上市标准。

宇树科技是一家通用机器人行业的龙头企业,公司在全球四足机器人市场具有优势地位。在人形机器人领域,公司2025年度出货量已超5500台(纯人形,不含轮式双臂机器人),出货量全球第一。财务数据方面,2025年宇树科技实现营业收入16.99亿元,扣非后净利润5.9亿元。公司预计2026年上半年营业收入在10.52亿元到11.28亿元之间,归母净利润在2.58亿元到3.06亿元之间。公司新股发行备受市场关注。受网上申购热度高涨等因素影响,宇树科技网上发行有效申购户数约为978.46万户,创出科创板新股网上有效申购户数历史新高。另外,宇树科技网上发行最终中签率仅为0.01809759%,创下科创板历史新低,成为科创板史上最难中签的新股。

宇树科技最终发行结果中,参与战略配售的投资者合计获配808.9286万股,网上投资者缴款认购969.8266万股,网下投资者缴款认购2265.0148万股,网上、网下投资者放弃认购股数全部由保荐人(主承销商)包销,包销股份数量为8734股。

宇树科技表示,公司以自身竞争优势和发展战略需求为基础,规划了本次募集资金投资项目,即智能机器人模型研发项目、机器人本体研发项目、新型智能机器人产品开发项目和智能机器人制造基地建设项目,项目均围绕公司主营业务开展,投向科技创新领域,将在增强资本实力、强化研发投入、提升产业化能力等方面助力公司持续发展。

根据交易规则,科创板股票交易实行价格涨跌幅限制,涨跌幅限制比例为20%,首次公开发行上市的股票上市后的前5个交易日不设价格涨跌幅限制,科创板股票存在股价波动幅度较剧烈的风险。宇树科技提醒,投资者应充分了解股票市场风险及公司披露的风险因素,在新股上市初期切忌盲目跟风“炒新”,应当审慎决策、理性投资。

追加投资离型膜产能 洁美科技抢抓MLCC风口

证券时报记者 李小平

8月17日晚,国内MLCC(多层陶瓷电容器)耗材龙头洁美科技(002859)公告称,公司拟将华北地区产研总部基地项目的离型膜产能由原计划的年产能4.8亿平方米提升至年产能7.68亿平方米,因此拟对该项目的投资规模及相关内容作相应调整,追加项目总投资4.28亿元,项目总投资将增至18.78亿元。4年前,即2022年8月,洁美科技董事会审议通过了《关于投资洁美科技华北地区产研总部基地项目的议案》,同意公司投资洁美科技华北地区产研总部基地项目。项目原本总投资14.5亿元。

根据期初项目规划,洁美科技华北产业总部一期投资9亿元,建设离型膜、薄型载带及封装胶带产线;二期投资5.5亿元,建设离型膜基膜(BOPET膜)生产线,实现离型膜产业链一体化布局。项目全部达产后,华北地区产研总部基地预计拥有年产88万卷薄型载带,年产13万卷封装胶带,年产4.8亿平方米离型膜以及2万吨基膜生产能力。

上述在建项目一期离型膜扩产于2023年启动,已于2026年初开始试生产;项目二期即离型膜基膜扩产及离型膜扩产于2026年初启动建设,计划于2027年底竣工投产。项目调整后,该产研基地的离型膜的产量将大幅增加,而且投产时间也将提前。

洁美科技表示,受益于AI服务器、新能源汽车、机器人等下游赛道高速发展,MLCC市场需求持续攀升,进而带动MLCC离型膜需求量大幅提升。面对下游客户不断扩大的产能需求与日益严苛的性能要求,公司结合自有离型膜基膜产能与离型膜业务布局,拟在华北产研总部项目原有设计基础上升级生产设备,扩大离型膜产能。

在追加投资的原因中,洁美科技还指出,公司华北地区产研总部项目于2022年启动建设,建筑工程建设过程中受到外部多重因素的影响,建筑工程材料成本、设备成本等均有所上升;公司也对厂房及内部环境的建设标准进行了升级,为高质量建设项目提供了充分保障。

对于此次追加投资的影响,洁美科技表示,公司对华北地区产研总部追加投资,能够进一步扩大公司高端离型膜类产品产能,提升产品品质,最大程度地满足客户对产品量与质的双重需求,增加公司与客户的黏性,有利于完善公司膜类产品区域布局,提升公司在高端离型膜领域的领先地位。同日晚间,洁美科技披露的半年报显示,今年上半年,公司实现营业收入11.69亿元,同比增长21.42%;归母净利润为1.38亿元,同比增长39.87%。

值得注意的是,今年上半年,洁美科技的电子级薄膜材料,实现营业收入2.07亿元,同比增长78.99%。其中离型膜方面,公司离型膜月度出货量,从1月份单月2100万平方米,大幅提升至6月份单月超4000万平方米。

