

王加彬：90后纺织新力量 以智造与敢闯织就产业新篇



■记者 蒋或森 通讯员 袁权红
图片由受访者提供

初见王加彬，很难将这个年轻的90后与深耕纺织行业十余年的创业者联系起来。一身干练的工装，谈吐间透着超越年龄的沉稳与专业，谈及纺织面料的工艺、市场，他如数家珍。

这位来自新塍镇思古桥村的本土青年，并非纺织世家出身。学计算机专业的他，机缘巧合踏入纺织行业，从贸易起步，白手起家，如今已是赛迪纺织科技(嘉兴)有限公司的掌舵人。在纺织行业转型升级的浪潮中，他以敢闯敢试的魄力、智能化的发展思路，带领企业完成从贸易到生产研发的转型，在传统赛道上跑出了新生代的加速度。

王加彬的脚步始终奔赴在市场与产业前沿，这两天他正在广州参加展会，为下半年的订单做准备。“月底要去新疆，随后赶去印尼筹备办事处事宜。印尼行程结束后将直接飞往意大利米兰，现场观摩世界最流行的家具设计，为企业产品研发与市场布局汲取前沿灵感。”王加彬告诉记者。

谈及创业之路，王加彬坦言自己是2012年进入纺织行业，2015年正式创业，算下来也在这个行业摸爬滚打快15年了。回忆起入行经历，王加彬笑着说，一切都是机缘巧合。大学就读计算机专业的他，毕业后在盛泽一家小型纺织贸易公司工作。初入行业，他从最基础的事情做起，跟着老板亲力亲为跑市场、学技术、对接生产。“那时候公司人少，一年后几乎所有的技术和生产操作都由我负责，也正是这段经历，让我摸清了纺织行业的门道，积累了第一手的经验和资源。”

2015年，怀揣着创业梦想的王加彬回到嘉兴，注册成立了赛迪纺织科技(嘉兴)有限公司，从纺织成品贸易做起。没有家族背景支撑，没有雄厚的资金加持，他靠着在盛泽积累的客户和供应链资源，一步步在市场中站稳脚跟。“那时候主要是买白胚布去染厂加工，再做后整理出口，看似简单的贸易环节，却让我摸清了市场需求，也意识到单纯做贸易的局限性。”王加彬坦言，贸易环节始终处于产业链中游，成本和话语权都受制于人，想要长远发展，必须向产业链上下游延伸。

2024年底，王加彬做出了一个大胆的决定，收购中辉旧厂房，转型生产制造。这个决定在当时并不被看好，彼时纺织行业大环境遇冷，不少企业都在收缩投资，而他却逆



势投入近3000万元，其中2000多万元用于设备更新，500多万元用于厂房改造。“我是新塍人，就是想回到家乡做一番事业，而且这个厂房的面积和位置都很适合，政府也很支持我们的技改和项目。”王加彬说，更重要的是，他看到了行业升级的趋势，只有掌握生产端，才能掌握主动权。

2025年6月，厂房改造完成，7月份正式投产，赛迪实现了从“贸易中间商”到“生产制造商”的华丽转身，更创造了投产半年产值达4000万元的亮眼成绩。谈及这份成绩，王加彬认为核心在于“无缝衔接”：“虽然之前没做过生产，但我对产品技术和生产流程了如指掌，加上原有的客户资源，我们直接把对外采购的产品转为自主生产，老员工带新员工，很快就步入了正轨。”

走进赛迪的生产车间，颠覆了人们对传统纺织厂的印象：没有嘈杂的轰鸣，没有漫天的棉絮，102台箭杆和喷水织机有序运转，在智能化立体仓库的屏幕上，库存、生产进度实时更新，机械手臂在包装环节精准码布，一人值守8台织机成为常态。

“我们大力推进机器换人，就是要通过智能化提升生产效率。”王加彬介绍，企业摒弃了传统老旧设备，引进了最先进的生产设备，箭杆织机可制作更多花型和特殊原料面料，弥补了传统设备的短板；而喷水织机则实现了中水回用，既解决了环保难题，又降低了生产成本。

在王加彬的经营理念中，“舍得”是关键词，舍得投入设备，更舍得善待员工。赛迪的纺织工人月薪可达11000元至12000元，远超行业平均水平，企业为员工缴纳三险一金，外地员工包吃包住，本地和外地员工同工同酬。“我们的产品品类多，对员工的要求高，一个喷水车间要做几十个品种，必须年轻化、专业化的团队才能胜任。”王加彬说，为了提升员工技能，企业始终坚持老带新培训，新设备上线时，更是组织员工全程参与调试学习。

如今的赛迪，已形成从纱线采购、白胚制造到染色加工、成品检验的完整产业链，产品以中高端家居面料为主，主要出口欧洲、美国等地，意大利、西班牙、英国是欧洲市场的核心。

此次远赴米兰观摩世界前沿家具设计，正是王加彬瞄准欧洲核心市场、贴合国际家居设计潮流的重要布局，意在让企业的高端家居面料研发与世界流行趋势同频，进一步夯实欧洲市场的核心竞争力。

谈及2026年的发展目标，王加彬信心满满：“今年我们的产值目标是1.5亿元，这不仅是数字的提升，更是产品和市场的双重突破。”

产品端，企业在深耕沙发面料的基础上，新开发了遮光窗帘面料，适配国外标准化窗户的新设备已进入试运行阶段，后续还将拓展宠物家具、毛绒玩具面料等品类，打造多元化的中高端家居面料矩阵；市场端，除了稳固欧美核心市场，他将布局东南亚市场，“现在很多中国家具厂都转移到东南亚了，我们要紧跟客户步伐，搭建海外销售前端，把生意做到客户家门口。”而4月中旬的印尼之行，正是其布局东南亚市场的重要一步，将实地对接当地产业资源、接洽合作客户，为东南亚销售前端的搭建打下基础。

不仅如此，王加彬还计划收购周边厂房并重新建设，拓展生产空间的同时，布局特种纱线加工环节。“我们现在用的都是特种纱线，接下来要从普通纱线加工入手，从源头提升产品质量。”他介绍，企业现有20人的研发团队，占员工总数近五分之一，今年将继续加大研发投入，在产品创新和成本控制上持续发力。

从计算机专业到纺织行业，从贸易创业到生产智造，从单打独斗到带领百余人的团队，90后王加彬用十余年的时间，在纺织这片传统赛道上闯出了属于自己的天地。当被问及创业路上的秘诀，他说：“无非是敢想敢干，脚踏实地。纺织行业是传统行业，但永远有新机会，只要紧跟时代趋势，以智造赋能，以市场为导向，就能不断走下去。”而他马不停蹄的海内外行程，正是这份“敢想敢干、紧跟趋势”的最佳践行，以脚步丈量市场，以视野引领研发，让赛迪的纺织之路越走越宽。



请用公筷公勺
倡导文明就餐

公筷公勺备一副 无忧无虑享口福

“文明健康 有你有我” 公益广告 设计：徐昊