

熊飞翔

深耕服装电商 今瞄准AI应用

“从签约到启动建设只用85天,从土地摘牌到建成投产仅用12个月。在这里,我们感受到了什么叫‘懂行的帮手、贴心的保姆’。”

4月3日,站在位于天门市黄潭镇的莱依妮服饰跨境电商基地项目现场,湖北莱依妮服饰有限公司(以下简称“莱依妮服饰”)董事长熊飞翔对未来满怀期待。身后,单体超6000平方米的智能化工厂正在装修,同步进行设备进场调试,该项目将于4月底投产,配套的智能云仓超20000平方米,日发货峰值将突破15万件。

这是熊飞翔回天门创业的第七年。上世纪90年代,其父母南下广州,从事服装代工。2016年接手家族生意后,他开始试水自主品牌与电商运营。

“我是一个行事果断的人。”2019年,得知家乡天门正扶持服装电商产业,他实地考察后决定:服装设计团队留在广州,将生产、物流、仓库全链条迁回天门。

效果立竿见影:生产成本降低30%,年房租节约数千万元。

“我们以数据驱动产品开发和营销,注重极致的用户体验。”熊飞翔透露,公司建立了一套高效敏捷的“爆款+快反”供应链体系——实时分析市场数据,快速捕捉流行趋势,依托天门完善的产业配套,实现设计、打样、生产高速运转。日均发货量4万—5万单,是其供应链实力的硬核证明。

在熊飞翔的蓝图里,AI是重头戏。“我们将深化AI在设计、生产、销售等方面的应用,推动服装产业向集群化、智能化、国际化升级。”同时,在素材创作、短视频、直播等方面,公司也在进行AI技术尝试,探索企业数字化转型新路径。

7年来,莱依妮服饰依托东盟、北美、日本等海外仓矩阵,构建“直播+智能仓+平台合作”模式,跨境电商日均出货60万件。2025年,公司年销售额突破10亿元,带动本地就业3000余人,成为天门服装电商标杆企业。

从搬回天门到年销售额超10亿元,莱依妮服饰用了6年。从10亿元到20亿元要多久?熊飞翔的答案是:一年。2026年,公司力争年销售额突破20亿元,税收达到千万元。

熊飞翔呼唤在外的游子:“带着本事回家,心安之处,即是热土。”

熊飞翔



王中华

投资十亿建基地 带领天门服装“出海”

4月3日,在白马集团跨境电商供应链中心,占地1万平方米的仓库货架上,摆满从各地服装企业淘来的好货,它们即将通过希音、亚马逊、Temu等跨境电商平台销往海外。

该中心由白马服装(湖北)集团有限公司、天门悦姿服饰有限公司合资建设,瞄准国外市场,为全国各地服装企业提供出海渠道。“目前场地已完成装修,人员已进驻,希望能带领天门服装走向世界。”广东省湖北天门商会会长、白马服装(湖北)集团有限公司董事长王中华说。

王中华是天门小老板,上世纪90年代初,他从广州、深圳白手起家,创建白马集团,构建起以服装、物流、电商为核心的商业版图。2023年,处于事业巅峰的王中华做出了一个让所有人都意外的决定——回乡创业。“家乡生我养我,我愿为她:有一分热,发一分光。”王中华说,家乡便利的交通和物流条件也是吸引他回归的重要因素。

秉承这份桑梓情怀,王中华在小桥镇投资10亿元建设占地660

亩的白马服装电商基地。2023年8月,基地动工,短短几个月的时间,就建好了30栋厂房。目前,该基地已建起60余栋厂房,形成集面料、辅料、生产加工、电商直播、智能工厂、智能云仓于一体的服装全产业链,吸引了悦姿服饰等400余家企业入驻。

“白马服装电商基地建设过程中,天门市主要领导多次到现场,查看项目建设进度,还专门成立指挥中心入驻园区,实时协调处理项目建设中的各类问题。”王中华说,这种高效服务概括为“快、准、好”。天门营商环境持续优化,为企业扎根提供了沃土。

回乡3年,家乡的变化,王中华看在眼里,喜在心里:“回家的老乡越来越多,路更宽了,车更多了。”他充分发挥多年深耕服装市场的优势,主动对接跨境电商平台,为天门服装企业牵线搭桥,助力它们成功入驻。

对于天门服装电商产业,尤其是跨境电商的发展前景,王中华认为大有可为。他向身处五湖四海的天门籍服装从业者发出号召:“期待你们尽快返回家乡,我们一起把天门建设得更加宜居宜业、美丽富饶。”

王中华



倪正华



从服装出海到智能育秧 六位归雁 筑梦天门

春回江汉,雁归故里。

听,归雁的脚步声,在天门越走越响、越走越实——

熊飞翔把跨境电商的旗帜插回家乡,王中华带着400家企业筑起服装产业新高地,倪正华用“天门造”显示器点亮世界,90后周中文把直播间开进田野,曹云肆让一粒米变成一张名片,村支书刘明堂把“本事”种进泥土里……

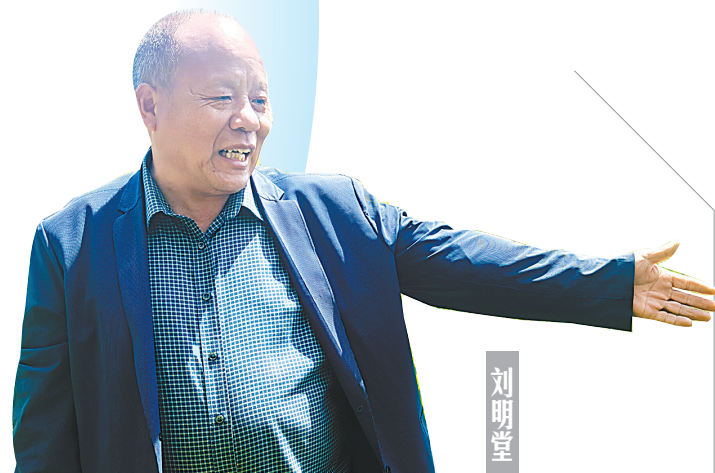
六个故事,一个主题:资智回乡,心安处即热土。

从“外出闯荡”到“资智回乡”,改变的不仅是人才与资金的方向,更是一座城市拔节生长的底气。今天,让我们走近这群归雁,听他们讲述——为什么选择回来,凭什么能留下来,又将如何与家乡一起,奔向更美好的明天。

曹云肆



本版图片均由受访者供图



刘明堂

打造品牌 让家乡好米变名米

“春天,生机勃勃,看着一盘盘秧苗,内心有着万物生发的喜悦。”4月3日,在位于天门市卢市镇的天门楚江上品农业科技(湖北)有限公司(以下简称“楚江上品”)的水稻育秧工厂里,董事长曹云肆查看秧苗长势时,喜不自禁。

曹云肆是天门岳口人,2018年之前,在东莞做印刷出版生意,年销售额3000多万元。返乡时,一个现象催生了他回家的念头:“农民晒粮全靠天,遇上连阴雨,一年的辛苦就白费了。”很快,他带着资金和经验回乡,开启跨界创业之路。

在天门市委、市政府的帮助下,曹云肆在卢市、干驿、净潭等地流转7100亩农田,先从种水稻、养龙虾做起。2025年,他投资建设烘干厂,引进8套烘干设备,每天可烘干大米380吨,解决了周边农户的晒粮难题。但曹云肆发现,问题远不止这一个:育秧技术落后、种植标准不一、稻谷品质参差不齐。为此,他建设智能化育秧工厂,可育秧苗近3万亩。

“我的创业路径是被乡亲们需求推着走的。”从烘干到育秧,曹云肆逐步延伸服务链条,当手里的优质稻谷越来越多时,他又做了一个决定:不卖原粮,自己做加工、做品牌。

公司还与华中农业大学共建产学研基地,推广“虾稻共作”、鳖虾孵化、养殖和捕捞的全程机械化作业模式,提高农业效益。

如今,楚江上品已成为集虾稻共作、再生稻育秧、机械化种植、烘干收储、精深加工、电商销售于一体的省级农业产业化龙头企业。公司拥有1.2万亩标准化种植养殖基地,年加工再生稻米能力达2万吨,其打造的“虾蟹稻家”高端再生稻米系列已进入武汉、长沙等地商超。

对于未来,曹云肆透露,占地1900平方米的智能仓储正在建设中,预计可增加4000吨的粮食储存量。他还计划持续打造再生稻米和虾稻米品牌,构建线上店铺,让天门的“好米”变成真正的“名米”。

“回乡这些年,最大的变化是信心的回归。”面对有意回乡创业的年轻人,曹云肆说出心里话,“天门正在张开双臂迎接每一位追梦人。”

周中文

转投新赛道 助农直播间开进田野

“家人们,看!我身后这一大片土豆地,全是今年刚开挖的新土豆——现挖、现包、现发,让你们吃到的每一颗,都带着泥土的清香!”

4月3日,天门市干驿镇,90后返乡创业者周中文对着手机镜头热情直播,屏幕上,订单如潮水般涌来。

这是“资智回乡”浪潮中,一朵奔涌的青春浪花。

周中文,此前在外地深耕电商多年,经验丰富,事业向好。2020年回乡过年,他敏锐地发现:家乡服装电商产业正缺主播。他没有犹豫——留下来,干!

很快,他和搭档陈诚创办服装加工厂,专做女装,并在线上销售。一次偶然的机会,他发现家乡优质农产品因缺销售渠道而滞销。于是,他果断转型,建立合作社、开通抖音号,一头扎进直播助农的新赛道。

创业并非坦途。起初,村民们不理解“对着手机卖菜”,他每天跑进田间地头,耐心讲解。一年多的坚持,终于换来乡亲们的信任。

关键时刻,政府也“撑”了一把。直播火爆后缺场地,沿路摆摊影响交通,小河村村委会连夜专题研究,4天时间硬化出一

条专用道路,志愿者维持秩序——直播就此走上快车道。

周中文带回来的,不只是直播技术,还有电商理念与运营体系。“资智回乡,就是把自己的本事用到乡亲的田间地头,让农产品卖得掉,让想吃的人买得到。”他说得直白,做得硬核。

如今,周中文和陈诚共同运营的“乡村文”抖音号粉丝近22万,平均每场直播订单量3000单,帮菜农销售近6吨蔬菜,销售额3万元—5万元。他们还建立了分拣、包装、售后一体化体系,吸纳脱贫户、低保户20余人就业,日薪当天结清。

扎根家乡这些年,周中文见证了天门的蝶变:“农村路网、快递物流、电商网点全覆盖,服装、农产品电商产业集群逐步成型,乡亲们的日子越来越红火。”

他感慨,今天的天门,有政策支持、有产业基础、有贴心服务——这已成为吸引年轻人回乡创业的强大“磁力”。

谈及未来,他目光坚定:“我打算扩大直播团队,培养更多懂直播、爱农业的乡村主播,让更多优质农产品走出天门、走向全国!”

周中文



出资办合作社 鼓起农户钱袋子

“这个周末,单是我们的草莓小园子,就吸引了1300多人,进账15700元!”

4月6日,天门市彭市镇前河村菊红种养专业合作社的草莓种植园里,村党支部书记刘明堂笑得合不拢嘴。这片生机盎然的土地,正用最热烈的方式,回应着一位游子9年前的抉择。

2017年春天前,刘明堂还是广州服装批发市场里年入百万的老板。2009年,为了供三个孩子读书,他揣着借来的31万元南下广州,赚到了人生第一桶金。然而,当孩子们陆续毕业、服装市场的风向瞬息万变时,他心中的念头愈发清晰——回家。

回来能干什么?他心里没底。2017年的老家前河村,党组织涣散,村集体负债36.8万元。“守着汉江没饭吃,出路到底在哪里?”村干部找到他,希望他能挑起这副担子。

刘明堂没有犹豫。

“当干部的,自己先不干,怎么让老百姓跟着干?”

他带头签下自家土地流转协议,个人出资46万元领办合作社,并将15%的股份赠予村集体。渐渐地,前河村1200亩流转土地上,葡萄、药用菊花、白木棉花次第绽放;150亩废旧鱼塘经过整治,碧波荡漾,鱼跃人欢。

2023年,刘明堂把90后大学生钟旭文也“招”了回来;700多平方米的冷库、中药材初加工车间拔地而起,让村里的好产品卖出了品牌。

2024年,前河村集体收入突破10万元;2025年,跃升至24.2万元。合作社年总产值800万元,带动286户农户均增收2.8万元,350余人在家门口就业。

钱袋子鼓了,他又把目光投向了村里的老人。创办“幸福食堂”,40多位老人每天吃上三菜一汤,每人每月只收不到200元。

“让乡亲们过上好日子,就是我回村想做的事。”一句朴实的话语,胜过千言万语。

榜样的力量,正在发酵。近3年,前河村200多名做服装的村民从广东、浙江等地返乡。

站在合作社旁边的汉江大堤上,刘明堂的话掷地有声:“天门的广阔天地,正等着大伙儿一起干。把本事带回来,做你们想做也能做的事。”

倪正华

刘明堂

曹云肆

本版撰文
湖北日报全媒体记者 赵莎莎
通讯员 熊文婷 吴一篇 陈飞