

谷子店接连倒闭 二次元经济进入新周期

一枚日本动漫IP《排球少年》的角色徽章，两年前在二手市场被炒到7.2万元，按克计价超过黄金6倍。如今，在部分城市的中古谷子店里，同IP商品按斤称卖，单价折合每克0.5元。

一热一冷之间，被年轻人称为“吃谷”的二次元衍生品消费，正在经历一场深刻的周期转换。

谷子由英文“Goods”音译而来，泛指动漫、游戏等IP衍生的徽章、卡片、挂件、立牌等周边商品。艾媒咨询发布的《2025—2029年中国情绪经济消费趋势洞察报告》显示，2024年中国谷子经济市场规模达1689亿元，同比增长超过40%；2025年市场规模达2021亿元，同比增长近20%；预计2026年将达到2265亿元。

然而，2025年上半年，全国至少有155家谷子店闭店或计划闭店。进入2026年，部分城市的关店速度已达到上年同期的两倍。谷子经济正从遍地开花的野蛮生长，步入向头部集中、向品质要效益的结构分化新周期。

从“月入数万”到“批量退场”的闭店潮

“153个谷店商家，每人手上都压着货，最严重的压了80多万元。”长期追踪全国谷店动态的行业观察者“谷店地图”提供的数据，勾勒出个体经营者的困境。一些店铺日均流水降至600元左右，连租金和人工都难以覆盖。连锁品牌方面，曾拥有148家门店的头部品牌“潮玩星球”，门店数量已缩减至99家；“暴蒙”从59家收缩至22家，闭店比例超过六成；“漫库”从44家减少至31家。据统计，2025年新开业的谷子店中，约14%未能撑过一年。

从全国范围看，重庆远东城“超次元X9”2元街区因持续严重亏损，于2026年4月正式关闭；四川宜宾首个二次元街区“次谷house”在2026年上半年拆除；上海南京路悦荟广场的“恰恰谷”项目——这个2025年5月开业时曾被视为“二次元拯救老商场”典型案例的街区，如今超半数店铺已经围档。在哈尔滨，巅峰时期有60多家谷子店，如今不少商家靠打折清仓、低价转让止损。

寒意也传导至产业链上游。以“奥特曼”IP为例，其所属公司披露的2026财年数据显示，中国市场授权收入为25.57亿美元，较上一财年下降51.6%，为10年来



(视觉中国供图)

首次下滑。

闭店是否意味着二次元消费的整体退潮？目前，市场呈现明显的冷热分化。

冷的一面，是同质化街区的冷清。在北京某商圈的二次元街区，谷子店正陆续撤离或闭店。“谷子店扎堆开，形成街区氛围才好卖，一旦一个地方冷下来，圈里人就会觉得这里‘吃谷氛围不好’，来得越来越少。”一名消费者坦言，“如果各家店卖的商品重复，没有好IP、不常办活动，街区就会逐渐冷淡”。

热的一面，是头部商业体的持续火爆。上海华联商厦改造为百联ZX创趣场后，2024年全年销售额同比增长70%，客流提升40%；北京新燕莎金街购物中心升级为王府井喜悦购物中心后，聚焦二次元业态，2025年1至5月销售额同比增长46%，客流量同比增长30%；在武汉，华中首座二次元主题商业体X118转型后单日最高客流突破10万人次。

“以前觉得二次元经济能拯救商场，现在更需要商场本身的繁荣来带动店铺生意。”一谷子店老板感慨，选址、运营、独家IP资源，正在成为生存的分水岭。

在北京、上海、广州等城市，被圈内人称为“垃圾堆”的中古谷子店吸引大量消费者——商品从日本批量购入，堆在柜台上供人翻检，单价10元至50元不等，“经常能看到根本不认识的IP，但就是觉得划

算。”有消费者在社交平台分享。还有不少幸运店铺引入寄售模式，DIY手作服务和角色主题咖啡，把消费场景从购物街延伸为体验。

泡沫退去的新周期，谷子经济走向何方

如今，网上拼团分摊盲抽成本，去二手平台淘闲置、在店里看完实物再比价下单——“只逛不买”成为部分年轻消费者的常态。国泰君安2026年新消费行业调研显示，超过五成消费者每月购买谷子产品1次，59%的消费者单次支出为50元至200元，客单价整体偏低。

在动漫IP消费结构上，国产IP正在反超进口IP。闲鱼平台数据显示，2025年一季度，国产谷子交易额已达日谷的1.2倍；国风题材谷子销量同比上涨167%。“这两年国产IP谷子越来越丰富，制作越来越精美，定价也更贴近消费者的水平。”资深“吃谷人”雨欣表示。从《哪吒》到《黑神话：悟空》，从《罗小黑战记》到《凡人修仙传》，国谷崛起为市场打开了新的增长空间。

谷子市场降温，最直接的原因是供给侧的海外溢发。2024年市场的爆发力，让部分海外IP版权方看到了巨大的获利空间：已绝版的高价“海景谷”被大量再贩复

刻，热门角色徽章供应量翻了几倍。如今稀缺性消失，价格自然崩塌——曾被炒到四位数、五位数的徽章，跌至原价的1/10。从供不应求到库存积压，不过半年时间。

低门槛创业加剧了同质化竞争。开一家谷子店只需约10万元即可入局，2024年至2025年上半年，大量创业者涌入，一条街上两三家谷店短期内膨胀到七八家。热门IP就那几个，每家店卖的商品大同小异，消费者比价极为方便。个体店还缺乏议价权。“拿30盒热门谷，得搭10盒冷门IP的谷子。”一名谷店店主说。捆绑搭货压缩利润，而部分商场抽成比例却从15%一路涨至30%。不到30平方米的店铺要塞进2000多个SKU，覆盖近300个IP，货架几乎每天更新，否则顾客就会流失。

闭店潮的另一面，是资本与优质供给的继续进入。2025年，全国新开业谷子店仍高达1292家，仅上海的新店数量就从239家增至387家；潮玩品牌TOP TOY完成约4.27亿元A轮融资后，已正式递表港交所；抖音集团今年4月战略投资谷子品牌“渔火秋市”，布局国产网文IP衍生品。

一退一进之间，行业的底层逻辑正在重构：从依赖海外热门IP的“搬运生意”，转向依托国产IP的“内容生意”；从“闭着眼睛卖都能赚钱”的投机窗口，转向比拼选址、运营、独家资源和场景体验的基本功；从面向少数“重度玩家”的高价收藏，回归面向大众年轻人的平价情感消费。

那些扛住泡沫破裂冲击的店铺，无一例外都能提供同质化商品之外的价值——或是独占的IP资源，或是便捷的购买渠道，或是一种独特的购物体验。谷子店如果只是“卖谷子的地方”，就难免被周期淘汰。只有成为粉丝愿意留下来、反复来、愿意买单的文化空间，才真正拥有穿越周期的能力。

艾媒咨询预测，到2029年，中国谷子经济市场规模有望突破3000亿元。当一枚徽章的价格从7.2万元跌回20元，剥离了投机泡沫之后，它只是一个成本几毛钱的马口铁制品——但年轻人愿意为它买单，不是因为它值那个价钱，而是在徽章别上书包的那一刻，独属于他们的小小世界里，又多了一份确定的陪伴感。由此可见，驱动谷子消费的情感逻辑，并未随泡沫出清而消退：退去的，只是那个仅凭运气便能轻松逐利的粗放阶段。对于经营者，这是一次本能的考验。而对于行业，恰恰是告别野蛮生长、迈向成熟规范的必经一课。

李顺理

快递头部企业加码布局全球市场

今年以来，在国际快递业务持续扩容的背景下，中国快递头部企业凭借差异化全球化布局、完善的跨境物流体系与高效运营能力，实现业绩大幅增长，成为驱动行业高质量发展核心力量。

这一趋势在国家邮政局此前发布的数据中得以印证。数据显示，今年1至7月，全国快递业务量累计完成1174.7亿件，同比增长4.8%。其中，国际/港澳台快递业务表现亮眼，累计完成业务量24.8亿件，同比增长5.3%，增速跑赢行业整体水平。

海外市场已成为中国快递行业提质增效的重要突破口。

于日前发布的半年报显示，上半年圆通的快递业务完成量162.78亿件，同比增长9.52%，超出行业平均增速4.5个百分点，市场份额持续提升。亮眼的业绩背后，是圆通持续深化的全球化布局。圆通速递相关负责人表示，今年以来，依托共建“一带一路”倡议发展机遇，圆通在夯实国内业

务基本盘的同时，全力开拓海外增量市场，持续优化国际产品矩阵、延伸服务链条，加速向全球综合物流服务商转型。在海外网络建设上，目前，圆通国际业务网络已覆盖六大洲150多个国家和地区，累计开通170条货运航线，基本覆盖亚洲主要区域及东欧部分区域。

深耕全球化市场的极兔速递，同样交出了亮眼的半年成绩单，海外市场，特别是东南亚市场的快速增长贡献了最大增量。2026年中期业绩显示，极兔上半年快递服务收入达74.6亿美元，同比增长39.6%；期内利润2.59亿美元，同比暴涨190.9%。

业内专家表示，当前，国内快递市场竞争日趋成熟，全球化布局已成为头部企业突破增长瓶颈、实现高质量发展的核心赛道。随着全球电商产业持续发展、跨境物流基础设施不断完善，国内快递企业的全球化布局将持续深化，未来有望在全球物流格局中占据更重要的地位。

孟妮

付费飞机餐走红，免费飞机餐会消失吗

以往坐飞机，只要航程达标，经济舱旅客就能拿到一份统一配送的免费飞机餐，好不好吃全凭运气。近日，国航、东航、南航、川航等多家航司布局付费定制飞机餐，菜品从平价简餐到数百元高端拼盘一应俱全。航空公司为何开始“卷”付费飞机餐？飞机餐“千人一份”的免费时代是否正在远去？

航空公司为何力推付费点餐服务，背后有哪些考量？经济学者盘和林介绍，首先，付费点餐本身是成熟的商业模式，在高铁、医院等场所均有类似业务，在技术层面落地门槛并不高。其次，付费点餐可以丰富餐食品类，给旅客更多选择，特色餐食也容易借助社交平台传播，帮助航司提升曝光率与知名度。再次，航空配餐长期面临成本管控压力，付费点餐能够优化餐食成本结构，有望把机上餐饮从成本负担转化为利润来源，为航司开辟降本增效的新路径。最后，差异化的付费餐食，还可以匹配不同旅客消费偏好，成为航司拉开服务差距的竞争手段。

对于旅客来说，其需求是分层的。一部分性价比导向的消费者不愿为餐食额外掏钱；另一部分群体，包括公务旅客、自媒体创作者与喜欢分享的普通消费者，则愿意为更好的用餐体验支付溢价。飞机餐对于后者，早已不只是“吃饱”这么简单，还承载着社交分享、情绪体验的价值。

中航协近日表态，付费餐兴起，但经济舱免费餐不会取消。有网友担忧会不会变相缩水，比如出现分量减少、品类缩减等“明存暗降”的情况？如何划清基础保障与增值服务的边界，避免免费餐隐性降级？

对此，盘和林表示，商业逻辑下，如果免费餐完全没有变化，旅客可能就缺少付费点餐的动力，出现一定程度缩水很难避免，但必须严防过度降级，可以从四个方面建立约束机制。

第一，推行餐食标准化。出台明确的基础免费餐标准，并且根据航司类型、机票价格设置分级，廉价航空可以对应低标准，长途航线尽量保留较好基础的餐食配置。第二，成本透明，列出清单，保障消费者知道自己付费能够获得哪些相应的服务。第三，引入市场化供应链。引入第三方专业餐饮企业参与航空配餐，既帮助航司控制成本，也能更好地捕捉消费者需求。第四，基础餐负责管饱，付费餐负责管好。要厘清两者定位，同时可以把餐饮溢价纳入到航空配餐的服务考核中。

现在付费飞机餐价格跨度极大，十几元简餐到300多元高端料理都有。未来的发展方向如何？

盘和林表示，付费航空餐的核心目标客群，应该是追求体验、乐于社交分享的消费客，不能一味主打高价奢华。未来的方向不是越贵越好，而是要走潮流化路线，打造“上镜好看”的网红款餐食，也就是业内所说的“漂亮饭”。同时要兼顾多元需求，提供素食、减脂餐、流食等不同选择。还可以探索经停机场代买模式，经停不同城市，引入当地特色美食送上飞机。甚至冷门航线可以联动潮玩IP打造特色产品，挖掘新客源。总而言之，付费飞机餐比拼的单纯是价格高低，而是精准抓住受众的心理需求，未来很可能会出现“靠特色付费餐走红”的航班。

方亮

土地市场延续“点状高热” 核心城市高溢价地块频出

8月24日，宁波成功出让鄞州区GX02-01-23（高新区）地块。该地块土地用途为城镇住宅及配套用地。经过72轮竞价后，宁波中海海棠房地产有限公司以总价6.92亿元斩获该地块，溢价率25.83%。

进入8月份以来，土地市场延续“点状高热”特征，核心城市优质地块受到房企集中关注，土地竞拍热度高涨。在北京、上海等一线城市，优质地块集中入市，竞拍轮次普遍超过，溢价率维持在14%至28%的区间，头部房企竞拍热情高涨。宁波近日出台的鄞州区地块的表现也与这一趋势吻合。“上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，民营房企拿地信心明显修复，开始积极布局核心区域的优质宅地。但整体而言，这仍属于“点状高热”，全国土地市场全面回暖的基础尚不牢固。

以北京为例，8月12日，北京集中出让3宗涉宅用地。其中，北京市石景山区苹果园交通枢纽商务区土地一级开发项目1604-631-1地块R2二类居住用地在221轮竞价后，以15.04亿元成交，溢价率23.48%。同日出台的北京市海淀区四季青镇西郊机场周边及沿线（西冉、田村、常

售为主”向“提供高品质多样化居住服务转型”。

地方层面积极响应。苏州于2026年5月发布《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展若干举措》，推出加大住房公积金贷款支持力度、全面建设“两惠全”好房子、推动存量商品房去库存等惠民举措，个人公积金贷款额度调至150万元。

宏观政策稳住了框架，但交易环节的“最后一公里”同样需要精细化服务来支撑。贝壳发布的五大服务权益与苏州“苏11条”等“稳楼市”部署形成呼应：政府政策稳预期、稳框架，市场力量稳交易、稳信心，二者协同构成存量时代“稳楼市”的完整闭环。

苏州是全国22个长效机制试点城市之一，也是江苏存量转型最前线的城市。贝壳在苏州的服务探索，为省内同样面临存量转型的城市提供了可复制的借鉴：政府政策稳框架，推进“好房子”建设、完善长效机制；市场力量稳交易，以服务保障和权益兜底降低交易风险。二者协同，让江苏在长三角城市竞争中多了一份“宜居宜业”的底气。

当楼市从“能不能买到房”走向“买得好不好”，谁能率先用服务化解购房者的深层焦虑，谁就能在存量时代的竞争中赢得先机。贝壳苏州站以五大权益将新房交易的“不确定性”转化为“确定性”，为新房交易服务升级提供了可复制的模式——不是靠政策刺激拉动的短期热度，而是靠制度化的服务保障重建的长期信心。

协商沟通技巧与矛盾化解方法。

此次培训全程坚持问题导向，实操导向，有效解决了基层工会干部此前普遍存在的政策认知模糊、业务流程不清等共性问题。参训学员表示，返回岗位后，将第一时间把所学内容转化为工作动能，扎实推进基层建设、职工维权服务，困难职工帮扶等各项重点工作，切实打通服务职工的“最后一公里”，以更专业的履职能力，增强广大职工获得感、幸福感与安全感。

张宏生 陆燕 王德

更是一次中国“治未病”防癌理念的深度普及。今后，该院将把中医“治未病”理念落实到慢病管理的全过程，让更多慢性胃病患者通过中医规范调理，阻断病情进展，远离癌变风险，切实为群众健康保驾护航。

王芬 德工

下，她以声动人心。本次决赛中，她演唱的《阿刁》凭借稳定的发挥、饱含温度的真情表达，打动了专业评委与现场观众，拿下赛事最高荣誉。

本次“职工好声音”赛事是泰州总工会丰富职工业余文化生活、搭建职工才艺展示平台的重要举措。泰州市总工会通过组织本地预选赛、选拔优秀选手参赛，进一步激发了全市职工的文化参与热情，让更多一线劳动者站上舞台展现自我，以文艺力量凝聚起广大职工的归属感与奋进动力。

张宏生 王德

新房交易如何“稳”字当头？ 贝壳苏州站新房“五诺”化解购房焦虑

□江苏经济报记者 王琦

8月26日，“安新护航，置家有依”贝壳苏州站新房服务品质提升发布会在金鸡湖畔举行。会上，贝壳苏州站正式发布新房五大服务权益，为购房者提供全流程保障，降低新房交易的不确定性。

五大权益，让购房者买得放心、住得安心

五大服务权益覆盖看房、买房、交房全链条，构建可赔付、可兑现的服务体系。带着契约，补偿百元。贝壳苏州站合作品牌经纪人邀约带着后来约，导致消费者枉跑，经核实无误，平台补偿100元/次。房款安全，举报有奖。贝壳禁止任何自有员工及合作经纪品牌门店、经纪人经手新房交易资金。如经纪人要求消费者将房款支付至个人账户或门店账户（已完成事实转账），消费者举报经核实可获1万元奖励。

意向退款，先行垫付。经贝壳合作品牌经纪人推荐购买新房，消费者缴纳意向金后未能成功购房，经开发商同意且消费者书面申请退款后30个自然日内未收到退款的，由贝壳苏州站先行垫付。

交房无忧，超额补贴。经贝壳合作品牌经纪人推荐购买新房，因开发商原因延期交房超过1个自然月的，贝壳补贴消费者1000元/月（不满1个月按1个月计算），累计不超过6个月。

交房无忧，尊享权益。交房后，贝壳旗下家装品牌圣都为消费者提供免费验房1次、免费量房1次及圣都整装专属优惠，消费者可只使用验房量房服务，不签整装合同，无强制消费义务。

发布会上，贝壳苏州站与合作企业、合作门店代表共同签署服务权益，并举行发布仪式。在随后的圆桌对话环节，与会嘉宾围绕“存量时代新房交易服务升级”展开讨论，探讨如何通过市场化手段提升购房者信心、优化交易体验。贝壳苏州区域总经理邵涛表示，贝壳将持续以服务权益降低交易摩擦，让购房者在存量时代买得放心、住得安心。

存量时代，购房者从“买不到”转向“不敢买”

2026年，中国房地产市场迎来结构性转折。住房城乡建设部数据显示，上半年全国二手房成交占比首次突破50%，达到50.4%。市场已全面进入存量主导时代。

苏州走在存量转型的最前沿。2026年上半年，苏州在二手房成交33279套，新房成交8713套，二手房成交套数是新房的约3.82倍，占比升至79%。南京、无锡等省内城市同样呈现“二手主导”格局。

存量时代的基本特征是供需关系逆转，新房不再是“稀缺品”，购房者手握充分选择权。但选择权的扩大并未自动消除焦虑，反而让风险感知更加敏锐。贝壳找房围绕数据展示、购房者对新建商

品房品质风险的担忧达79%，对交付风险的担忧达71%。精装交付缩水、公区缩水、延期交房等问题频发，购房者的核心关切已从“能不能买到”转向“买后能否安心”。

与此同时，新房市场库存压力客观存在。2026年上半年，苏州市区599.5万平方米库存对应去化周期约27.8个月，板块分化显著。购房者持币观望情绪浓厚，有需求但难释放成为市场主要矛盾。

二手房领域经过多年发展，已形成相对成熟的交易保障体系——真房源承诺、资金监管、中介责任界定等机制逐步完善。而新房交易因涉及预售制、期房交付等特有环节，服务标准仍在演进中。贝壳五大权益正是对这一时代命题的主动回应：把品质风险、交付风险、资金风险从“购房者独自承担”变为“平台聚合保障”，以市场化服务保障降低新房交易的“信任摩擦成本”。

政企协同：宏观政策稳预期，微观服务稳交易

存量时代的“稳楼市”，关键不在于刺激增量，而在于“稳预期、盘活存量需求”。

中央层面已明确方向。2026年政府工作报告提出“着力稳定房地产市场”，围绕市场稳定与风险防控、民生保障、住房品质提升等维度全链条施策。2025年底，中央经济工作会议强调“有序推动‘好房子’建设”，支持房企从“以新房销

泰兴市总工会举办2026年工会干部实操提升专场培训

为深入推进基层工会规范化建设，全面提升一线工会干部履职能力与服务水平，日前，泰兴市总工会在祁巷工会干部学院举办2026年全市工会干部实操提升专场培训。来自全市各乡镇（街道）、园区、机关企事业单位的近百名基层工会骨干参训，开展为期两天的全封闭沉浸式实务实训，精准破解基层工会日常工作中的堵点难点，夯实服务职工的基层阵地基础。

此次培训摒弃传统单一理论灌输模式，构建“专家领航+业务骨干带教+场景模拟实训”三位一体的标准化教学体系。外部专家层面，邀请了泰兴市委党校、中车戚墅堰机车车辆工艺研究所、常州中瑞会计师事务所的资深讲师，分别围绕正确政绩观践行路径、产业工人队伍建设改革前沿方向、工会经费全流程风险防控三大核心主题开展政策解读与专业指导。内部带教层面，泰兴

市总工会各业务部室业务骨干结合前期征集的基层诉求，系统讲解工会智慧信息系统操作规范、基层工会组织换届全流程合规要求、工会信息报送与新闻稿件写作方法，将高频易错点拆解为可直接落地的操作指引。实景演练层面，设置了集体协商模拟专项环节，参训学员分饰企业职工、职工代表方，围绕薪资调整、劳动保护、职工福利等真实议题开展实景博弈，在推演中熟练掌握

泰兴市中医院：守好脾胃防线 筑牢防癌屏障

日前，为深入践行中医药“治未病”核心理念，强化慢性萎缩性胃炎早干预、防进展、防恶变的全程管理体系，推进医共体单位慢性病诊疗同质化建

泰兴职工张雯雯斩获“职工好声音”一等奖

日前，由泰州市总工会主办的“职工好声音”大众歌手大赛决赛圆满落幕。参加本次决赛的40名职工歌手，以歌声礼赞劳动之美，用旋律唱响新时代奋斗者的昂扬强音。江苏省总工会党组成员、副主席戴桂柱，泰州市人大常委会副主任、市总工会主席邵祥凤等现场观赛，并为获奖选手颁奖。

据了解，泰兴共有6名优秀职工代表晋级本次泰州市级决赛，覆盖机

“免申即享” 泰兴市18个项目新获贴息

近日，泰州市财政局、泰州市工业和信息化局下发《关于做好2025年10—12月省级制造业贷款财政贴息工作的通知》。泰兴市共有18个项目入选，获得省、市财政贴息735.1万元，其中，泰兴市本级承担支持贴息367.55万元。截至目前，泰兴市企业（项目）累计享受省级制造业贷款贴息2508.52万元，占泰州总量的53.98%，位列第一。

据介绍，省级制造业贷款财政贴息面向省内制造业企业、专精特新企业、企业项目贷款中用于设备购置的资金，可按规定享受贴息支持（省级财政贴息1个百分点，设区市统筹配套贴息1个百分点）。贴息资金实行预拨、后结算机制，合作银行收到资金后，无须企业另行申报，直接兑付贴息。2026年该政策延续“免申即享、直达快享”模式。

下一步，泰兴市财政局、泰兴市工业和信息化局将持续强化部门协同，精准落地各项惠企政策，优化政策兑现流程，全力推动全市制造业高质量发展提质增效。

周磊 吴庆昌 翟伏玉

房屋租赁合同公告

兹有南京市秦淮区广景路9号2号楼902室，建筑面积1137.94平方米，共计1处房屋招租。意向承租人在信息发布之日起10个工作日内，将报名材料送至秦淮区

太平南路69号区政务服务中心一楼112窗口。
联系人：王鑫
联系电话：13584036720

南京医科大学第二附属医院与泰兴市中医院共建医联体

日前，泰兴市中医院与南京医科大学第二附属医院正式签订医联体合作协议。当天，两家医院专家还开展了公益义诊活动，为到场的市民答疑解惑、普及健康知识、提供个性化诊疗建议与健康指导。今后，两家医院将通过专家定期坐诊、临床技

术指导、专项人才培养、特色学科共建、双向转诊联动等多种合作模式，让群众在家门口享受优质、高效的医疗服务；同时，将携手共享优质高效的区域医疗协作体系，推动优质医疗资源下沉共享，持续提升本地医疗卫生服务水平。

王芬

泰兴虹桥两家企业入选江苏省先进智能工厂

近日，江苏省工业和信息化厅公示了2026年江苏省先进智能工厂“拟入选名单，泰兴经开区虹桥片区两家企业——江苏飞宇门帘科技有限公司与泰兴市吉力玻璃制品有限公司

成功上榜。这标志着继杨子鑫福率先跻身省级先进智能工厂后，虹桥“智造矩阵”正加速从单点突破向批量涌现迈进，为打造“333”现代化产业体系增添了强劲新动能。

苏鑫刘敏

泰兴市虹桥镇组织开展走访慰问活动

日前，泰兴市虹桥镇组织开展走访慰问活动，先后前往专职消防队、泰州出入境边防检查站执勤二队、向坚守一线消防救援人员和边检民警致以问候与敬意。相关负责人表示，将一如既往地支持消防和边检

工作，持续巩固军民团结、警地同心的良好局面；同时，希望全体一线人员发扬优良作风，坚守岗位、担当作为，为虹桥镇高质量发展和平安建设再立新功。

苏鑫刘敏