

英良与佛山陶企联合 推定制化岩板

建成8条生产线,年产岩板1500余万平方米

本报讯(记者 蔡静琦) 20日,2021年佛山(潭州)国际陶瓷产品展于潭州会展中心开幕。展会上,新锦成集团与英良集团品牌战略合作发布会暨签约仪式圆满举行,双方联合推出全新的定制化岩板品牌——“新岩素·五号岩仓”。

据英良集团总裁齐飞介绍,“新岩素·五号岩仓”集两家之所长,将新锦成集团岩板研发、生产能力与英良集团工程全案落地能力相融合,解决岩板在工程使用端的加工与服务痛点,将开启岩板市场新时代。

说起这个全新的定制化岩板品牌,就不得不提及背后的两家集团公司。不管是新锦成陶瓷集团,还是英良集团,都是各自行业的翘楚。

始建于2007年的新锦成陶瓷集团,位于“中国建陶第一镇”——广东省佛山市南庄镇。经过多年的努力,已发

展成为一家集生产、研发、销售于一体的大规模现代化陶瓷企业。目前恩平、肇庆、佛山三区建有5大生产基地,拥有36组现代化生产线。

而成立于1999年的英良集团,则是一家国内外深具影响力的大型综合性石材企业。旗下拥有九大营销中心、五大选材中心、四大加工基地。专注于石材的资源整合、智能制造、市场营销与渠道服务。拥有全球高端石材品牌“五号仓库”,以及一个业界最大的石材自然历史博物馆,是国际著名的石材全产业链综合服务商。

据新岩素制造中心总经理母军介绍,“新岩素·五号岩仓”品牌运营总部位于青岛英良(莱西)石材产业园,将建成集岩板产品展厅、产品创意设计中心、岩板艺术品中心、岩板产品空间应用体验馆为一体,致力于产品研发、大板定制、生产加工、施工辅导

等岩板全案服务。

“公司已引入数台意大利先进生产设备,建成8条岩板生产线,总投资达8亿元,占地1500余亩,年产岩板达1500余万平方米。”母军说,之所以敢如此大刀阔斧,一是看好岩板事业的发展前景;二是有两家实力超强的公司加持,强强联手,将加速推动岩板行业的规范与消费端的应用普及,为客户提供更舒适的家居体验。

签约当日,齐飞还带领集团各分公司负责人到访新岩素家居总部展厅、艺术体验中心、岩板制造基地参观,充分了解岩板产品、产品设计、家居应用及智能化岩板专用窑、高效节能自循环五层干燥、配套釉线干燥和喷墨前后干燥等设备的运作情况。

岩板与天然石材的碰撞,岩板与智能科技的融合……在总部展厅里,呈现出各种材料的友好相处,也看到

了岩板在现代家居的广泛灵活运用。齐飞表示,石材是天然的,高级的,它在空间中能起到画龙点睛作用。而岩板是现代的,可塑性强,它能实现智能家居的很多需求。二者有机结合,不仅可以扭转过去竞争的局面,还可以开创更大的市场。

“智能家居越来越普及,想要融入这种大主流,必然要让建材与智能结合起来,才能接近消费者。”齐飞坦言,智能全屋定制会是该品牌的长期发展方向。另外,“新岩素·五号岩仓”将开启一种全新的直销仓储运营模式,区别于传统的贴牌代工,全部由工厂直供,极大减少品牌运营过程中所需要投入的资金成本和人力成本,运营效率大幅提升。并邀请专业的铺贴、干挂与保养队伍做项目服务与培训指导,为项目施工方以及最终交付效果提供有力保障。

福布斯发布2021中国慈善榜
侯昌财以11566万元排行39名

本报讯(记者 苏清彬) 20日,福布斯中国发布2021中国慈善榜,统计了中国民营企业家及企业在2020年度向公益慈善领域的现金捐款情况,并将企业家及其管理企业的捐款额合并计算,编制年度中国慈善榜。马云带领着阿里巴巴集团以32.3亿元的现金捐赠总额,位列2021中国慈善榜榜首。上榜的100位企业家中,南安籍企业家、源昌集团董事长侯昌财以11566万元排行第39名,主要捐赠南安市第十小学及第六幼儿园校舍。

据了解,南安市第十小学、第六幼儿园位于省新镇西埔村,东至福泰北路,西至福隆北路,北至茂庆西路,南至南发毛衫厂区。主体工程由侯昌财出资5000万元捐建,小学按48个教学班的办学规模进行建设(其中第一期建设36个教学班);幼儿园按15个教学班的办园规模进行建设。

2020年11月,侯昌财再次慷慨捐资1530万元,用于建设南安市第十小学、第六幼儿园配套设施工程,包括第十一小学和第六幼儿园的大门、围墙、道路、广场、运动场地、草坪、挡土墙、景观绿化、景观照明,旗台、幼儿活动设施等。2021年秋季,南安市第十小学、第六幼儿园将投入使用。

今年是福布斯中国第十五次发布中国慈善榜,上榜的100位企业家(企业)现金捐赠总额为245.1亿元,与去年的179.1亿元相比,大幅上涨37%。是继2011、2017、2018、2019、2020年之后,总捐赠金额第六次突破100亿元,也是首次突破200亿元大关。今年的入围门槛为2200万元,远远高于去年的1000万元。

从上榜企业的行业集中度(企业数量)来看,房地产、多元化和制造业名列前三。房地产行业不仅是诞生亿万富豪最多的产业,也同样是产生慈善家最多的行业。前三大行业企业数量超50家。

苏州南安商会

与柒设计研发中心达成战略合作

本报讯(通讯员 王建 记者 李杨瑜) 近日,在苏州南安商会会长郑加朴的带领下,商会一行前往苏州柒设计研发中心(以下简称“柒设计”),参观柒设计十周年设计展,了解其运营模式及设计成果,双方还共同提出了建立合作关系,并达成战略签约。

交流会上,苏州柒设计总经理赵智峰介绍了发展理念和品牌推广等问题,对苏州市南安商会给予的信任和支持表示感谢。他表示,双方各有各的优势,希望以此为契机,不断创新理念,进一步探讨新形势下合作发展模式,努力担负起共建平台、共享资源、深度合作的使命。

郑加朴表示,战略签约只是个开始,此次携手搭建合作平台,将积极为广大会员提供精准优质的服务,共同分享资源,开拓市场,实现抱团共赢。柒设计和商会产业相互交叉,同时存在巨大的互补潜力,相信可以走出创新合作模式,让项目对接多一个更有效的通道,对双方的发展更有意义。

苏州南安商会与柒设计成功签约后,柒设计将以知名专业设计师,整合各设计专业的力量为商会会员提供优质的设计咨询服务,给予设计行业内最合理优惠力度,依据会员要求和指标任务设计出符合会员理想中的效果,促进双方共同发展。

当天,苏州南安商会还在柒设计会议室召开了五届二次领导班子会议。

《B2B大客户深度营销》 营销战将实战班南安举办

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈新刚) 17日—18日,由福建省水暖卫浴阀门行业协会、南安市海西阀门协会、南安市消防器材协会联合举办的《B2B大客户深度营销》营销战将实战班在南安市海西阀门协会会议室举办。来自阀门、消防、水暖等行业的20多名企业营销负责人参加培训。

本次实战班特邀营销实战专家高春利老师针对营销知识体系、行业特征、市场需求、客户开发等方面进行讲解,着力提升企业在行业的营销竞争力。为增强学员的积极性,本次培训采用小班授课,实行小组积分制管理。通过现场教学、案例研讨、情景演练、分组讨论等多种教学方式,让与会企业代表就目前发展瓶颈进行小组分析讨论,引导学员剖析和研究案例,让学员在思考和分享过程中得到新的启发,从而提高本次培训的专业性、实效性。

课后,学员们纷纷表示,经过2天的培训,对于大客户营销战略有了新的认识和思路,将结合企业实际情况把所学内容运用到营销管理当中。

先“智”带后“智” 日用轻工企业走进大方科技

■本报记者 苏清彬
通讯员 朱潮文/图

制造智能化暨智能制造是当今全球制造业的发展趋势,是工业化和信息化深度融合的关键抓手,是增强企业核心竞争力的重要内容。率先实现智能化,如何带动影响“后来者”?

20日下午,南安市工业和信息化局、诗山镇人民政府以“日用轻工行业智能化改造实践及发展路径探索”为主题,携南安市日用轻工行业协会、福建大方睡眠科技股份有限公司共同举办大方科技智能制造交流分享活动,吸引了远大卫生用品、挑战狼服饰、时代天和等10家日用轻工企业参会。

向数字化工厂转型升级

走进车间,几乎见不到工人,庞大的机械人灵活作业,完全颠覆了参观者的想象。这是大方科技斥巨资建设的国内一流先进生产系统。

“以前生产一个枕头,需要经过注料、开模、换模具、喷脱模剂等工艺,现在这些工艺全部实现自动化,生产过程信息链接整合,只需一名工人负责取枕头即可。”大方科技董事长叶艺峰一边走一边介绍道,生产出来的枕芯,经过100多米的传输带进入打包环节,很快一件件包装好的枕头整装待发,运往全国各地。

原来,为了推动机器人产业快速发展,大方科技在充分调研的基础上,近年来制定了向数字化工厂转型升级的时间表,在MDI透气凝胶枕头生产车间率先实现数字化建设。大方科技智能制造生产车间项目占地面积6660平方米,总建筑面积5000平方米,已完成投资数千万元。

在生产过程中,智能化工厂控制中心扮演着重要角色。其以MES系统电子看板实时监控,实现全作业流程操作控制,达到人机交互。在整个智能工厂生产线上,最明显的改善是人



大方科技在MDI透气凝胶枕头生产车间率先实现数字化建设。

推动“制造”转向“智造”

智能制造并非一蹴而就。在当天的分享交流环节中,智能制造整体解决方案提供商——冠业智能系统(上海)有限公司经理刘红作为互动嘉宾,为企业家答疑解惑。

“智能制造需要从原材料到末端做整体规划,在此基础上逐项落地。因此要算投入产出比,花了多少钱,省了多少人工,多久能回本。觉得划得来就去投,分步实施,一定要先把整体规划做出来。”刘红表示,企业前期制定方案时,会根据厂房特点、生产流程,把数据透明化,其实这也是一个成长的过程。

做好顶层设计的同时,刘红也表示,在一些智能制造企业中,只是在某个工位实现智能化,当要把所有工位串联起来,发现设备与设备之间数据无法互通,“形成断头路,无法变成高速网络。”实施智能制造过程中,很关键的一点是柔性化定制,它解决了小批量、多品种,特别是OEM代工企业

的核心问题,而不是靠量大取胜。

对于智能制造的发展趋势,时代天和董事长黄志明感同身受。“很早以前,我们就导入ERP系统,在信息化迈出关键一步,这两年行业开始走下坡路。”黄志明表示,特别是外贸型企业面临的出口运费高企问题,一箱货物货值跟运费差不多,困难时期正是练内功之时。接下来企业也要根据自身情况,尝试导入MES系统,向数据化靠拢。

“2021年6月,我们投入245万元引入上海麦汇管理公司、导入德国SAP数字化模块及OA审批软件,来打造数字化生产、办公一体化精细管理。”南安市日用轻工行业协会会长、远大卫生用品厂董事长郑友奎也分享了企业在信息化道路上的探索。

郑友奎介绍,本次主要以SAP Business One on HANA为核心,搭建远大的供应链及财务的核心管理及数据平台,并实现与泛微OA办公协同系统、帆软报表系统等对接。建设统一协同办公平台,实现流程固化、供应商协同、业务集成,并通过目标分解,使协同办公系统不断适应企业各个时期发展所带来的各种信息化需求。

大方科技、远大卫生用品等企业,仅是南安企业从“制造”转向“智造”的缩影。近年来,南安立足传统产业,深入开展“数控一代”示范工程建设,紧紧围绕抓产品研发、抓应用示范、抓项目建设、抓服务平台等措施,着力推进企业研发、生产、管理和服务的智能化,积极构建智能制造和传统产业提质增效有机结合、良性互动双赢格局。

南安市工信局相关负责人表示,下一步,将着重在突破融资瓶颈、夯实产业基础、抓龙头、树典型、提技术、重人才、拓市场等方面加大力度,持续推进“数控一代”示范工程建设,加强重点行业和重点企业的示范作用,加快传统产业朝着数控化、自动化、智能化的目标转型升级,全方位推动“南安智造”向“南安智造”转变。

举行2021全国营销年中大会,发布新战略 小牧优品到2030年销售突破百亿

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 吴美玲) “到2025年销售超50亿元,到2030年突破100亿大关,成为年轻时尚卫浴第一品牌。”7月19日,小牧优品2021全国营销年中大会在厦门举行,小牧优品创始人、CEO林晓伟为小牧未来勾勒出这样的宏伟蓝图。

近年来,九牧集团致力于构建国际高端卫浴产业现代生态链,实施单聚焦、多品牌、多渠道战略,作为新生品牌,小牧优品自诞生之日起就备受关注。九牧集团董事长林孝发在致辞中表示,今年是建党百年,九牧始终坚定信念跟党走,发展成为中国第一、世界第四的民族卫浴品牌。小牧优品要

抓住“双循环”和乡村振兴机遇,全力塑造“轻奢年轻时尚卫浴首选品牌”,主动融入乡村振兴战略建设大格局中,为年轻消费者提供更美好的产品和服务。

面对新生代,新的消费格局,林晓伟重磅发布《2021年小牧优品战略规划》。他说,这是一个凝聚磅礴伟力的时代,也是一个青春力量与新时代同向同行的时代。小牧优品将站在新时代,服务新青年,开辟新赛道,创造新蓝海。截至2021年上半年,小牧优品门店已超3400家,覆盖全国约230个县市。2022年,小牧优品将从“新”超越,聚焦“新颜值、新速度、新科技、新

智造、新服务、新营销、新公益”七个“新”,向50%高增长目标进发。

九牧集团运营总裁刘启乔部署小牧优品“智造布局”,聚焦“新智造”,从端到端打通,助力年轻化品牌战略。小牧优品市场企划部总监施国庆、用户增值中心零售服务总监杨元强分部署了产品和服务网络建设战略,将建立数字化等完整服务体系,做美好生活的守护者。

值得关注的是,此次大会,小牧优品再添奥运冠军合伙人——中国跳水奥运冠军王鑫成为第二位加盟小牧的冠军合伙人暨特约经销商。此前,秉持年轻、国潮、冠军品质理念的小牧优品,已成功吸引了奥运冠军林跃的加

盟。从冠军品质、冠军合伙人、冠军代言人、冠军门店、冠军套餐,小牧优品打造完整的“冠军战略闭环”,从品牌高度战略引领渠道产品和销售。

在当前年轻化、多元化、个性化的消费潮流中,小牧优品始终立足年轻消费者需求,不断推陈出新。年中大会,小牧优品精准把握年轻市场,首发多款高品质、高颜值、高性价比的爆款产品:自带美颜镜灯、智能除雾的轻奢风浴室柜,活水即热、一键旋钮的智能马桶,自动除垢的喷枪淋浴器……产品涵盖卫浴空间、厨房空间,致力打造“年轻人的家”,用冠军品质为年轻群体创造“颜值价美”生活体验。