

林圣吉:把“夕阳产品”做成朝阳产业

■本报记者 苏清彬 文/图

从产品无人问津到市场遍布全国,从单一产品到多品种经营……南安市老有福卫生用品厂总经理林圣吉用行动诠释了奋斗的力量。现年42岁的林圣吉所从事的行业有些特殊,主要生产成人失禁用品,包括成人纸尿裤、成人纸尿片、一次性卫生护理垫等10多种产品。由于面向老年人市场,他戏称:“这是‘夕阳产品’,却是朝阳产业。”

2020年因疫情原因,各行各业不同程度受到影响,但这家新兴企业依然保持20%以上的增速。今年继续扩大产品线,湿巾、棉柔巾生产车间有望9月投产。

小作坊实现大蜕变

从南安市区新华路驱车,沿着彭浦路前往溪美街道宣化村,不时有大货车进进出出。这条宽阔的公路,串起与外界广阔天地相连的主通道。行驶6公里左右,村道右侧,立着一块醒目的指示牌,再爬个坡,就到了目的地。

8月6日当天,天空下起了大雨,但这家占地10余亩的工厂,依旧热火朝天。在钢结构厂房内,机器轰鸣声几乎要盖过窗外“噼里啪啦”的雨声。林圣吉边泡茶、边回想创业往事。“这是6年前才搬过来的新厂。”2015年以前,在一个仅有300多平方米的家庭小作坊里,林圣吉度过了艰难的4年创业期。

2011年,靠着一台传统的成人护理垫生产线,两三名工人,林圣吉在成人失禁用品生产道路不断探索。由于资金有限,除了操作师傅,其他工人都是临时工,采取月薪模式;租来的仓库面积小,不敢大批量购买原材料,供应商要求现金交易。更让人苦恼的是,原材料的搬运问题。

“当时由于仓库地处偏僻地带,大货车进不来,只能通过小货车盘货。一辆大货车需要盘8次货,才能装卸完毕,非常辛苦。”尽管起步困难重重,当时30岁出头的林圣吉却有着很强的事业心,开机、装箱、跑业务……什么活都干。

产品生产出来了,还得有销路。在妇幼卫生用品大行其道的背景下,受传统消费观念、消费习惯等因素影响,成人失禁用品还是个新鲜事物,市场处于培育期。



人物名片
南安市日用轻工协会副会长
林圣吉 南安溪美人,1986年生,南安市老有福卫生用品厂总经理,

为了寻找代理商,让产品进入超市、医院、养老院等领域,起初老有福卫生用品厂给潜在客户免费寄样。靠着物美价廉的产品、诚信经营的理念,客户推荐客户,朋友介绍朋友,2013年业务量终于有了起色,一年做到200多万元。

随着订单量增加,受场地、交通、生产设备等方面影响,林圣吉寻思着扩大规模再生产。2015年年初,经过紧张的筹建,一座崭新的厂房让林圣吉开启了“二次创业”。搬迁至今,产能逐年递增,去年还实现翻番。

让老年人老有所福

为何会选择进入这个相对冷门的行业?这还得从林圣吉的经历说起。

2000年,还是青年小伙的林圣吉进入南安一家大型卫生用品企业,从接单到销售,再到区域经理,这一干就是8年。

尽管是一名打工人,但每在一个岗位上,林圣吉都力争做到最好。2004年,业务突出的他被公司委以重

任,派驻河北区域开拓市场。不到4年时间,从原本年销售190多万元做到600多万元,这个成绩也让林圣吉所带领的河北区域团队,从公司倒数第二做到前列。

2009年,为了成就一番事业,掌握卫生用品销售门道的他,决定进入这个行业。这一年,他来到离家2400多公里的辽宁锦州,做起了批发生意。每天凌晨5点多,他就早早地起床,开着一辆装满货物的小货车,在人生地不熟的城市奔波。由于没有拳头产品,加上消费习惯、冬天天气寒冷等原因,尽管很卖力地在跑,但业绩平平。

正是做批发生意,让他捕捉到成人失禁用品的商机。“有个在河北廊坊的朋友,专门生产这种产品,让我尝试销售。”在推销过程中,林圣吉遇到了未来老龄产业的广阔前景,10年后中国的老龄人口数量已经达到2.6亿,形成巨大的朝阳产业,“老有福愿意做一块小小的雨花石,铺起一条养老产业的五彩之路”。在电商新时代,营销渠道变得更多元,下半年,他计划着通过直播电商新赛道,打开更大市场。

听到这里,林圣吉有些心酸,也触

动他想生产物美价廉的成人失禁用品,让老年人老有所福,更有尊严地安享晚年。这也是他将品牌命名为“老有福”的背后原因。

经过前期一番创业折腾,自2015年起,老有福卫生用品厂驶入发展快车道。2015年,林圣吉淘汰原有生产设备,新增成人护理垫、成人纸尿裤生产线各一条;2016年,加码成人纸尿片,进一步丰富产品线;2020年,采购高速智能化成人纸尿裤,产能实现翻番……

时至今日,老有福卫生用品厂尽管只有30多名工人,经销网络却遍布全国。

两条生产线9月投产

“成人失禁用品没有像妇幼卫生用品迎来爆发式增长,它的增长速度比较缓慢,但我们非常看好这一行业。”创业10年,在泉州这个重要的全国卫生用品产业基地,林圣吉没有像其他人一样挤进这个“风口”,而是另辟蹊径,找到适合自身发展的道路。

2020年一场突如其来的新冠疫情,催生了一大批口罩生产厂家。这一年,积极践行企业社会责任感的林圣吉,响应政府号召,投建3000多平方米无尘车间,转产防疫用品。

随着疫情的逐渐散去,口罩市场潮水退却,订单也大不如前,无尘车间将如何利用?经过考量,林圣吉决定将其改造成湿巾、棉柔巾生产车间。“湿巾的种类和应用范围非常广,有老年人湿巾、儿童湿巾、厨房湿巾等,而棉柔巾更是这几年市场大热的产品。作为纸尿裤的配套,这些产品渠道一样,也有利于代理商开拓市场。”林圣吉分析道。眼下,位于南安成功开发区的生产车间,已经完成装修改造,两条全自动生产线完成安装调试。随着近期员工陆续到岗,生产车间有望于下个月正式投产。

“这10年来,我国人口继续保持低速增长态势,生育率比较低,但老龄化加深,银发经济市场庞大。”10年前,林圣吉预想到了未来老龄产业的广阔前景,10年后中国的老龄人口数量已经达到2.6亿,形成巨大的朝阳产业,“老有福愿意做一块小小的雨花石,铺起一条养老产业的五彩之路”。在电商新时代,营销渠道变得更多元,下半年,他计划着通过直播电商新赛道,打开更大市场。

微观产业

人性化撬动“银发经济”

苏清彬

伴随着老龄化社会的到来,国家在政策方面也进行了倾斜,国家“十四五”规划提出,将积极应对老龄化上升为国家战略,大力发展银发经济,开发适老化技术和产品,培育智慧养老等新业态。发展银发经济,无论是开发适老化技术,还是适老产品,只有依靠人性化设计、人性化服务,才能撬动这一庞大市场。

南安市老有福卫生用品厂生产的成人失禁用品,2000年才引入中国,却给失禁者带来了极大便利。统计数据显示,2012—2020年我国成人失禁用品行业市场规模整体呈上升状态,2020年市场规模增至104.7亿元,同比上升11.86%。可以说,我国成人失禁用品行业仍然处于成长初期,行业规模尚小但增长迅速。

10年前,作为全国重要的卫生用品基地,泉州仅有恒安、中天、远大等少数几家企业有涉足成人失禁用品生产,大部分还是集中在妇女、婴幼儿卫生用品领域。本着差异化经营、人性化设计理念的老有福诞生了,不断开发出适老产品。尽管2020年各行各业不同程度受到影响,但这家企业依然保持20%以上的增长,足见这个细分市场的发展潜力。

同样瞄准银发经济,并开发出适老产品的,还有九牧厨卫。今年3月24日—26日,在上海举行的第23届中国建博会&第十届DDS当代家居潮流观念展上,九牧携适老化产品解决方案——福瑞康养套餐亮相。此次升级的适老卫浴,同样离不开人性化设计。该套餐涵盖了智能升降座便辅助器、坐式淋浴器、电动升降台盆、智能镜柜、生物智能尿检机,并在后端通过九牧自建的智能安全监控系统,实现多个终端数据的联动,引发了参展客户和现场来宾的追捧。

为了号召青年设计师通过为老人设计家居产品,关注中国养老事业,展会期间,九牧携手梦基金公益等单位共同启动708090适老产品公益设计,关爱老年人健康,积极应对人口老龄化。

发展银发经济,适老化技术同样要升级。近年来,随着老年群体加速“触网”,银发经济日渐火热。但老年人在使用互联网和电子设备时往往存在看不清、听不见、找不到、学不会等问题,极大影响了用户体验。在相关政策引导下,一批覆盖网购、出行等领域的适老化应用率先落地,带来便利的同时,还存在一些问题:适老化改造大多集中在放大字体和简化操作等简单应用,适老产品有效供给不足、产品及服务质量不高等短板突出。

银发经济已然成为消费“新势力”。据艾媒咨询日前发布的《2021中国银发经济行业调研报告》显示,2016—2020年间,中国银发经济市场规模持续上升,2020年已达5.4万亿元,年增长率为25.6%。报告预测,到2021年,中国银发经济市场规模将达5.9万亿元。

要想挖掘银发经济潜力,解决银发族的真正痛点是前提。只有从用户需求、用户体验、用户精神享受等角度,真正做到人性化,才能打开老年人市场。

杜纪元:机修车间的“螺丝钉”

武荣 工匠

■本报记者 李杨瑜 文/图

“机器设备的维护对师傅的经验要求很高,要把设备安全和产品质量放在第一位。根据设备的不同性能及受损程度进行有效转运与维护……”聊起自己的看家本领,刚坐定不久显得有些内向的杜纪元,一下子打开了话匣子。杜纪元是福建省金鹿日化股份有限公司机修副组长,从事这一行已有16年,今年1月,他分别获得了公司颁发的劳模奖及创新奖。

不折不扣的技术研发迷

2005年,从学校毕业的杜纪元进入金鹿,在一一线岗位上尽职尽责,由普通员工晋升到机修副组长。“每天都是一手的油污、一身的汗水穿梭在车间里,维护着每一台设备。”杜纪元回忆起16年来的成长之路。

杜纪元很喜欢钻研,在质检和维修过程中,遇到设备反复出现的问题,他总是花上大把时间琢磨,找到最佳解决办法。“刚开始,机器设备出现重大故障,经常要等厂家技术人员来维修,有时一等就是好几天。”为了保证正常生产工序不被打乱,他就开始寻思自己攻克。

在同事眼中,杜纪元是个不折不扣的技术研发迷。一提到他,大家都赞不绝口:人踏实肯干,哪里需要就会冲在前头,绝不推脱,每年都是“优秀员工”获得者。“像花露水半自动灌装



杜纪元正在操作花露水半自动灌装机。

机,传统流程需要配置两名工人,分别负责灌装跟旋盖。而负责旋盖的工人全程只能靠手工旋转,戴手套拧不紧;不戴的话,劳动强度大,经常出现手掌起泡、破皮等现象。而不同人员的力度不一致,又容易出现拧不紧而漏液的可能性。”针对车间员工反映的情况,杜纪元着手解决了这个难题。

参照车间洗洁精半自动旋盖设备,杜纪元开始了花露水的半自动旋盖设计及制作。“通过网上的图片资料,自己画草图。考虑到花露水成分的特殊性,整体材质采用铝合金。这样就具有耐腐蚀的特性,即使在酒精等环境下,也拥有较长的使用周期。然后增加压力调节阀,调节旋盖时长及力度;并且使用硅胶旋盖头,减少旋盖磨损,确保质量。”耗时一个月,一台设备就捣鼓出来了。

针对不同材质、多种规格高度的

瓶型,他还配置了可升降调节平台。杜纪元表示,原先工人一分钟只能旋转20瓶,经过改进,效率翻倍。作为机修副组长,他一直在思考如何提升维修效率和品质。每天都会利用空闲时间,给自己找“事”做。

提出35项合理化建议

在综合车间里,细心的杜纪元发现,生产蚊香液的芯棒机配套完芯棒及瓶塞后,需要工人搬运至液体水灌装机芯棒转盘处,再将配好的芯棒倒入。该作业流程动作繁琐不说,若碰到生产保存不到位,容易导致芯棒吸水返潮。

为进一步提升产品质量,杜纪元提出芯棒自动运输方案。在得到公司领导认可后,开始逐步制作改进。“原先工人一天约有一个小时在搬运芯

棒。我就想解决输送距离较长问题,让整体结构更加紧凑,又便于接入相关设备。”杜纪元经几经论证后,在自动输送的改进上下了功夫,有效减少配套芯棒的积压,避免芯棒吸水影响产品使用效果。

“我还设置了定时开关,为两个转盘提供芯棒,每个转盘定时开启漏料口,时间间隔两分钟交替执行。”杜纪元告诉记者,在满足液体水芯棒转盘需求的同时,多余量单独存放,以便满足其他机台需求。

在做好本职工作之余,杜纪元兼任配料员一职。2020年疫情期间,公司大部分员工无法及时返岗复工复产,又正值生产旺季。他被委以重任,正月初三当天开始顶岗上班,长达一个月的时间里,每天十几个小时连轴转。

“公司提倡多岗位锻炼,事无大小,配料员也是一个关键岗位。配比的合理性直接关系产品质量的好坏,同样马虎不得。”在杜纪元看来,尽管增加工作量,但他乐在其中,并坚持到现在,交出了多年零差错的完美答卷。

对杜纪元来说,自己就像一颗螺丝钉,紧紧地拧在了金鹿大舞台上。“找到自己的人生位置,遇到技术难题就去攻克,充分发挥自己的作用,让我觉得很快乐。”聊起工作,杜纪元言语里满是热爱。

多年来,针对机器设备、工艺流程及作业现状,杜纪元向公司提出35项合理化建议并落地实施。如对配药车间反应釜、搅拌设备进行自动化改造,生产效率提升了2倍;在翻板生产及收缩设备上进行自动化改造,让作业人员减少了2/3,为公司节约人工费用;设计安装液体水灌装机液异常报警,减少停机待机时间,让灌装效率提升6%……

天地汇物流公司

入选国家A级物流企业培育名单

本报讯(记者 苏清彬)日前,福建省工信厅确定61家企业为国家A级物流企业培育对象,23家企业为物流业深度融合发展示范企业培育对象,15家园区为省级示范物流园区培育对象。南安企业泉州天地汇物流发展有限公司入选2021年度国家A级物流企业培育名单。

据了解,天地汇泉州公路港位于南安市官桥镇中国粮食城内,占地100亩,设有信息交易服务中心、智能停车场管理中心、三产配套服务中心等配套设施,是目前泉州规模最大、配套最齐全的现代化公路港项目。自2014年落户南安以来,经过7年的发展,天地汇业务保持每年50%以上的增长,2020年在福建省上缴税收2.65亿元。

天地汇泉州公路港充分利用南安市产业和交通地理优势,努力向海运、空运、铁路运输等多元方向发展,形成立体交通物流创新模式,做大做强物流产业链。有效融入了南安市产业结构特性,充分发挥其平台性优势,一定程度上减少了物流和货物企业的物流成本,助力南安企业转型升级,为南安带来巨大的经济和社会效益。

省工信厅表示,下一步,各设区市物流牵头部门将推动列入示范培育的企业对标对表,进一步完善设施水平,强化服务能力,丰富服务模式,提升效益规模;从培育企业中择优创建一批省级示范物流园区和物流业深度融合发展示范企业,在推进现代流通体系建设工作中发挥示范带动作用,为我省制造业供应链高质量发展超越提供有力保障。