

# 石材洗衣池行业迎来大洗牌

■本报记者 蔡静琦 文/图

“现在卖一套普通石材洗衣池的利润只有二三十元了。”位于南安水头精品中心大厦正对面的四达石艺占据绝佳的地理位置,每天出货量少则百套,但老板曾俊达并没有任何喜悦之情。

5 年前,曾俊达进驻闽南建材第一市场时,整个市场只有四五家在卖洗衣池。高峰时,一年他能卖出上万套。而现在经营商户翻了好几番,产品也越来越多样化,利润却不断降低,特别是这两年,行业竞争加剧。一些商家为了生存下来,不断改进洗衣池的生产工艺,赋予更多的收纳功能,形制上也更趋美观、现代,但个体销量和单品利润已无法和过去相提并论。

## 洗衣池发展之困

走进闽南建材第一市场,满目皆是各类石材成品,除了零零散散的园林产品,最多的要数石材洗衣池。黑的、白的、红的、单池、双池,无挡水、有挡水……产品分类让人不知如何挑选。

宝艺石业老板娘曾玉婵告诉记者,在南方人的生活中,洗衣池就像一件必不可少的家居物件,随处可见。尤其是福建、江西、浙江一带,几乎每家每户都会有一个洗衣池。而过去,洗衣池只有水泥和花岗岩两种材料,现在连人造石、卫浴都来“打劫”了。所以不仅材质变多,产品的功能性也变得五花八门。

2018 年,一直在南京做石材的曾玉婵回到老家,在家人的带领下,进入了洗衣池行业。据她描述,起初石材行业还没有电商,各自凭借品质和服务留住客户。因为她有着多年的石材从业经历,也积累了一定的客户资源,所以业绩一直不错,主要以工程批发为主。

“闽南地区,自建房基本每层都会有一个洗衣池,所以通常一栋楼都会买好几个。还有学校等公共场所,也更讲究产品的使用寿命,选择整石花岗岩洗衣池。”曾玉婵坦言,刚回来的前两年,生意挺好做,直至去年疫情,部分老客户不能过来,又没有开拓新的销售渠道,销量明显下滑。

销量下滑,除了疫情影响,还有天



石材洗衣池市场加速洗牌。

然石材笨重没能跟上电商的缘故。“花岗岩整石洗衣池一套下来 200 多公斤,走零售很麻烦。而人造石英石洗衣池,一整套就 50 多公斤,不管是安装还是运输,都相对方便。”曾玉婵说。

对于曾玉婵的说法,曾俊达颇为认同。他进一步解释道,过去洗衣池都是黏结的,不牢固,现在做成整石,产品质量不用担心,但重量问题实在不好攻克。要想走电商渠道,首要解决的就是运输和安装问题,目前这两者还是没法克服,厦漳泉附近可以送货上门,远一点的成本太高了。

曾俊达说,这两年,进进出出这个行业的人特别多,从而也涌进了来自江西、安徽做石英石洗衣池的商家。他们销量不错,但出厂价变动太大,运气好可能会赚钱,稍有不慎,可能会亏本。

## 石英石洗衣池走红工程界

在走访市场过程中,一车又一车色彩一致的洗衣池从记者面前掠过。一番了解后,记者得知,这些便是由人造

石英石制成的洗衣池。

翻看主营石英石洗衣池的赣鑫洗衣池老板占晓萍的朋友圈,记者从她发布的内容发现,她一直处于极度繁忙状态,每天晒的都是装货发货的场面。

占晓萍做洗衣池批发,更多的是服务工程方和各地分销商,每一单都是几十套起。当问及是否“触网”时,她坦言:“还不太会操作电商,但有坚持发抖音,通过短视频引流了不少客户。”

业内人士白利江告诉记者,现在一些精装房、员工宿舍楼,甲方都喜欢采用石英石洗衣池,一是安装方便,二是价格便宜。据了解,天然花岗岩洗衣池最普通的一套也要五六百元,中高端的上千元起。而人造石英石洗衣池一套仅 200 余元,而且不管定制多少套,都不会有任何色差。

“很多工程都是低价中标,所以价格能低,基本不会选择高的那一款。更何况石英石在形制、色彩上更符合现代年轻人的审美,工程方很难不去选择它。”白利江表示,石英石洗衣池在工程界走红,不代表天然花岗岩就无用武之

地,一些高端楼盘、别墅豪宅还是喜欢天然的。而且花岗岩使用寿命和质感更强,与高端场所更为匹配。

面对竞争对手的激增,曾俊达坦言,他也曾从人造石厂家进了一批石英石洗衣池,到手不到一星期,工厂出厂价就掉了两百元,吓得他赶紧处理脱手。

这次经历以后,让曾俊达更加坚定一定要做有别于他人的产品。经一番寻找,他挖掘了一款名为“皇家深蓝”的品种,浅浅的灰蓝底纹,非常有辨识度。果不其然,一上市就获得了高端买家的青睐。

“这个品种只有我们有,只要看上这款洗衣池,在其他家是找不到的。”曾俊达说,只有掌握品种才能掌握产品定价权。曾俊达告诉记者,现在他手上有两个独家品种,偏轻奢风,符合当下流行趋势。但除了掌握独家品种以外,他也会考虑研发更多可实现电商销售的产品。他认为,流量时代坐等客户,早晚有一天会被竞争对手甩在脑后,改变很难,但必须率先迈出这一步。

# 投产后有望年纳税上千万元 嘉益体育布局游艺产业

■本报记者 李杨瑜

通讯员 杨鑫源 文/图

9 月 10 日上午,南安市码头镇召开码金山轻工产业基地招商引资项目签约会,涉及体育器材、消防专业生产线、现代智能化箱包生产线、新材料等多个领域。泉州市嘉益体育用品有限公司便是签约企业之一。

“因原有产能受限,本次签约用地 18 亩用于扩大生产,计划投资 2000 万元,全部投产后有望年纳税超千万元。”作为 6 个签约项目里落地最快的企业,泉州市嘉益体育用品有限公司总经理黄伟龙表示,将以高标准、高效率加快项目推进,赋能码头镇经济高质量发展。

## 预计 2021 年出口额 7500 万元

新项目用地签约结束,黄伟龙的工作才刚开始,在他脑海里早已有了全盘的规划。除了建设新厂房,还着手规划仓储用地堆放成品。眼下就等着项目施工手续办完,就可加快建设步伐,并争取在 2022 年年底建成。

“接下来会重新布置展厅,让空间得到更合理利用,产品更为直观展示,客户就有更为优质的体验效果。”在黄伟龙指引下,记者看到,各个样式的家庭游艺类器材摆放在样品室内,框型拼角,与自然结合极富趣味感。

近些年来,南安市委市政府号召在外乡贤回归创业,助推乡村振兴,有的人回乡当起了“领头羊”,有的人拓展“乡贤经济”,黄伟龙就是这股浪潮中的一员。

“当时在选择项目用地上曾徘徊过,最终还是选择回归。”除了对家乡有着特殊的情愫外,随着码头镇不断加大招商引资力度,拓宽招商领域、优化营



嘉益体育总经理黄伟龙介绍产品。

商环境,提升服务配套供给能力水平,黄伟龙相信,一定能够在此大展拳脚。

2018 年,他从深圳回到码头镇,将企业落地在码金山轻工业基地,成立了泉州市嘉益体育用品有限公司,并于 2019 年正式投产。公司以生产家庭式球台用品(游艺类)为主,包括足球台、撞球台、空气球台、篮球架等上千种体育器材,也包含了各种置物架等其他木质类产品,远销多个国家和地区。

“我们出口销售渠道以亚马逊、沃尔玛、Target、Coctco 等网店及实体店为主,家庭游艺用品在美国、加拿大等欧美国家地区普及度极高,他们将这产品设备搬回家,享受室内游艺设施带来的代入感和沉浸感。”在黄伟龙看来,游

艺产业的影响力在逐步提升,未来将大有可为。

10 年行业累积,让黄伟龙在室内游艺用品行业游刃有余,在他的带领下,公司建立了内部研发及绩效管理体系,形成了一支极具凝聚力和战斗力的生产、销售、研发队伍。这也让嘉益体育外贸业务逐年增长,势头迅猛,预计 2021 年出口额可达 7500 万元。

## 入选福建省科技小巨人

“创新是企业发展的生命力”,这句话黄伟龙一直挂在嘴边。9 月份,嘉益体育还入选 2021 年福建省科技小巨人企业名单。

“我们都会在产品的尺寸、样式、规

则等基础上进行改进,在保证产品功能的前提下,让用户充分享受运动的趣味性。”不管是在深圳,还是现在的码头,每年黄伟龙都会将销售额的 20% 拿出来做车间技改、产品研发费用。

技术改造创新是企业扩大再生产、改进产品质量、提高经济效益的重要抓手。如何让桌式足球、冰球、撞球台等产品设备增加趣味性、智能化,黄伟龙也下了不少功夫。2019 年,他在产品原有的基础上增加了红外感应、自动计分、LED、音乐、联网等多个元素,并已应用上线,斩获 3 项专利。

“桌式足球浓缩了足球的运动技巧,球队的命运系于操控者一身,操控者既可做优秀的前锋射手、又可做最佳的后卫、守门员,每当有进球或者防守时,就会有音乐配合,LED 带来浓厚的氛围感,让操控者身临其境地体验球场上叱咤风云的激情场面。”黄伟龙举例道,接下来,他也会将 VR 技术更好地跟产品结合应用起来,适用于各种场景。

依靠技术改造、创新驱动及良好的服务体系,嘉益体育获得了客户认可。在黄伟龙的回忆里,2013 年因步伐迈得太快,跌了一跤。“其中有不离不弃的客户,一直合作至今,截至今年订单金额已达 700 多万美元;而原先终止合作的客户,这几年也陆续折回洽谈合作,继续生产供应。”

在做好产品的同时,黄伟龙也不忘投身家乡公益事业。“乡镇的教育与城市相比还是有差距,光是设施就落了一大截。我们将桌式足球、冰球带入码头镇校园里,在丰富孩子们课余时间同时,也能够很好提高他们的学习力,锻炼注意力、思考力、忍耐力,培养团队协作能力。”黄伟龙希望,这可作为一种新型特色体育运动项目,在全市校园内进行推广。



资讯

## 蓉中电气拟申请精选层挂牌

本报讯(记者 苏清彬) 南安新三板上市企业蓉中电气股份有限公司又有新动作。13 日,蓉中电气发布公告称,9 月 10 日,公司股东陈顺平、李振生签订《一致行动协议》。

根据此前公告,蓉中电气于 9 月 3 日审议通过了《关于公司申请股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌的议案》,并提交公司 2021 年第七次临时股东大会审议。

据公司发行方案,蓉中电气拟向不特定合格投资者拟公开发行不超过 1987.335 万股,发行底价为 4 元/股。募集资金用途方面,拟用于公司智能电网变配电设备扩产项目及研发中心建设项目、补充流动资金。其中,智能电网变配电设备扩产项目预计投资 6019.39 万元,研发中心建设项目预计投资 3050.95 万元,补充流动资金 2000 万元。

13 日的公告解释称,公司拟申请股票向不特定合格投资者公开发行并在全中国中小企业股份转让系统精选层挂牌,本次公开发行后,陈顺平行使的表决权比例将被稀释,为全面、有效控制公司,同时综合公司设立至今股东大会出席会议情况、表决过程、审议结果,双方就行使股东权利时的一致行动事宜达成相关协议。一致行动关系建立后,陈顺平可支配公司 43.82% 的表决权,从而对公司拥有较为稳定的控制权。

公告表示,协议的签订未导致公司实际控制人发生变更,不会对公司的经营管理、人员独立、财务独立、资产完整等产生不良影响,有利于进一步巩固和稳定公司现有的控制结构,提高公司管理层的决策效率,促进公司稳定、持续、健康发展。

## 黄长远减持闽发铝业股份 988 万股

本报讯(记者 苏清彬) 13 日,闽发铝业发布公告,公司股东黄长远以集中竞价交易方式减持公司股份 988 万股,占公司普通股总股本比例为 1%,已达到本次集中竞价减持计划拟减持数量的一半。本次减持价格区间为 4.39—4.61 元/股,套现约 4546.7 万元。

公告显示,减持前黄长远合计持有闽发铝业股份 41542500 股,占公司普通股总股本 4.20%,本次减持后持有股份 31662500 股,占公司普通股总股本比例为 3.2%。本次通过集中竞价方式减持的股份,来源首次公开发行股票前已发行的股份实施权益分派所获得的股份(首次公开发行股票前已发行的股份已减持完毕)。

闽发铝业 8 月 28 日披露中报,公司 2021 上半年实现营业总收入 7.8 亿元,同比增长 19%;实现归母净利润 3036.5 万元,同比下降 3.3%。

## 南安华大石材产业技术研究院 开启产教融合创新工作对接

本报讯(记者 蔡静琦) 13 日下午,南安市石材协会会长王清安一行到访南安华大石材产业技术研究院石材产业中心,就石材行业产教融合创新工作进行对接。

对接会上,王清安表示,人才和技术是实现南安石材产业高质量发展的重要抓手,希望研究院从行业和企业的发展需求出发,帮助解决高质量发展存在的问题。把人才和技术作为融合创新的突破口,在优势互补、互利共赢的前提下,全力为南安石材产业发展提供强有力的人才和技术支撑。

南安华大石材产业技术研究院(以下简称“研究院”)院长谭援强对研究院建设的思路、理念及目前正在开展的工作作了介绍。他表示,将与协会加强人才、技术等方面的对接合作,结合对企业的走访调研,确保研究项目精准有效,既要打通技术落地产业的通道,更要为产业转型升级和持续发展提供高效支撑,助推南安石材产业实现高质量发展。

在了解到研究院目前的研究方向后,王清安也结合南安石材产业发展实际情况,对研究院研究方向的可行性、转化性和价值性等方面提出建议。此外,双方还就行业目前面临的智能化等产业升级问题进行讨论,并表示接下来双方将结合产业发展升级面临的实际情况进行深度探讨和研究,从更具体的方向推进合作事宜。